

TEMA DE ANÁLISIS

Aranceles y Exportaciones Chilenas



agosto 2026

Maximiliano Villalobos Andueza
Investigador CEF ESE Business School
Universidad de Los Andes

Resumen ejecutivo

Contexto. La imposición de un arancel adicional de 12,5 % por parte de Estados Unidos a determinados productos chilenos modifica las condiciones de acceso para una parte relevante de las exportaciones nacionales. Aunque la mayor parte de la canasta exportadora permanece exenta debido al tratamiento otorgado al cobre, la medida vuelve a poner en discusión la concentración de los destinos de exportación y la capacidad de diversificar mercados en el mediano plazo.

Diversificación comercial

Impacto del nuevo arancel

- El cobre permanece completamente exento del nuevo esquema tarifario.
- Cerca de un 36 % de las exportaciones a EE.UU. habría quedado afectada en 2025.
- El impacto económico se concentra principalmente en salmón y frutas.
- La canasta exportadora hacia EE.UU. se ha concentrado crecientemente en cobre.
- El peso de los productos gravados ha disminuido desde 2022.
- El salmón mantiene una elevada dependencia del mercado estadounidense.
- Las frutas ya reorientaron gran parte de sus exportaciones hacia China.
- Brasil y Asia emergente aparecen como mercados con potencial de expansión.
- La apertura de nuevos destinos requiere procesos de mediano y largo plazo.
- Diversificar mercados permite reducir la exposición a futuros shocks comerciales.

Conclusión. El nuevo arancel afecta principalmente a dos industrias específicas más que a la canasta exportadora chilena en su conjunto, debido a la exención del cobre. Si bien la medida representa un desafío para el salmón y las frutas, también refuerza la conveniencia de continuar diversificando mercados de destino, proceso que históricamente ha dependido de decisiones de inversión, apertura comercial y desarrollo logístico más que de respuestas de corto plazo frente a cambios arancelarios.

Aranceles y Exportaciones Chilenas

Durante el mes de julio, el gobierno estadounidense dio a conocer un documento¹ en el cual, a partir del 24 de julio, empezaban a regir nuevas tarifas a todos los socios comerciales de Estados Unidos, sin que Chile fuera la excepción. Las tarifas —de acuerdo con la administración estadounidense— no tendrían la justificación económica de “igualar” la competencia con productos estadounidenses en el mercado doméstico, sino la de imponer gravámenes adicionales a productos en cuyo proceso de manufactura exista trabajo forzoso o algún componente relacionado.

A pesar de las regulaciones laborales existentes en Chile, para la administración norteamericana existen componentes de trabajo forzoso en una serie de productos que quedan afectados de acuerdo con lo estipulado en el documento. Si bien, la mayoría de la canasta exportadora de Chile hacia Estados Unidos queda exenta de este nuevo gravamen, los productos que sí quedan afectados —siendo la industria del salmón y la de las frutas lo más relevante en términos de volumen exportado a EE.UU.— tendrán un impuesto adicional de 12,5 % al entrar a Estados Unidos.

Lo anteriormente señalado constituye una dificultad extra para los sectores exportadores en el mercado norteamericano. No obstante, la imposición de estos nuevos gravámenes por parte de Estados Unidos, pone en el centro de la discusión la oportunidad que tienen estas industrias de buscar nuevos mercados y, por tanto, de diversificar el riesgo que la misma coyuntura económica va generando.

El nuevo esquema tarifario

Las tarifas impuestas por la Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos (USTR) tienen como objetivo central, de acuerdo con el documento publicado, desincentivar el trabajo forzoso a nivel global. El nuevo gravamen busca presionar a los socios comerciales para que impongan y hagan cumplir efectivamente prohibiciones a la importación de bienes producidos con trabajo forzado, tras determinarse que las políticas actuales han sido insuficientes para frenar esta práctica. La estructura arancelaria establece una tasa base del 10 % para las economías que ya cuentan con prohibiciones, se han comprometido mediante Acuerdos de Comercio Recíproco (ART) o mantienen regímenes parciales efectivos. Para el resto de los socios investigados que no han cumplido con estos criterios, como es el caso de Chile, se aplica una tarifa del 12,5 %. La tarifa impuesta se aplica directamente sobre el valor declarado en aduana del producto al momento de su ingreso a los Estados Unidos.

En términos generales, quedan exentos de esta carga los materiales de información, las donaciones humanitarias, el equipaje personal y los productos ya sujetos a aranceles previos (acero y aluminio). También se excluyen materias primas cuyo gravamen provocaría desabastecimiento en EE.UU., productos que causarían interrupciones económicas masivas o aquellos destinados a

¹Office of the United States Trade Representative (2026). [Ver aquí](#).

la aviación civil y aplicaciones farmacéuticas. Por el contrario, quedan afectos todos los productos de las economías investigadas que no figuren en las listas específicas de exenciones, lo cual impacta a sectores donde la USTR determinó que el arancel no generaría un daño sistémico a la economía estadounidense y donde la medida sirve como punto de presión para eliminar las prácticas investigadas.

Si bien el documento fundamenta la medida en la necesidad de combatir el trabajo forzoso a nivel global, el diseño del instrumento sugiere un objetivo más amplio. La tarifa no se impone directamente sobre las economías donde presuntamente se originan estas prácticas, sino sobre los socios comerciales que continúan abasteciéndose de esos mercados sin adoptar mecanismos considerados suficientes por EE.UU. para restringir ese comercio. En la práctica, el arancel opera como un incentivo para que los socios comerciales de EE.UU. reorienten sus cadenas de suministro y reduzcan su dependencia de proveedores de bajo costo asociados a un mayor riesgo de trabajo forzoso según los criterios estadounidenses. Desde esta perspectiva, más que una sanción al productor, la medida constituye un mecanismo de presión sobre los compradores, mediante el cual EE.UU. busca extender sus estándares comerciales y reforzar su influencia económica frente a mercados asiáticos como China, la India y otros mercados emergentes.

La canasta exportadora de Chile hacia EE.UU. (2010-2025)

Estados Unidos presenta datos relacionados a importaciones provenientes de todos sus socios comerciales a través de la *United States International Trade Commission (USITC)*. Esos datos vienen ordenados según el Sistema Armonizado, que clasifica cada envío con un código numérico y permite mirar el comercio con distinto nivel de detalle. En este informe se usan dos niveles. El HTS2 corresponde a los dos primeros dígitos y agrupa todo el comercio en grandes categorías de productos, como “cobre y sus manufacturas” o “frutas y frutos comestibles”. El HTS10 es la máxima apertura disponible, de diez dígitos, e identifica el producto específico, por ejemplo, los filetes de salmón atlántico fresco. Entre 2010 y 2025 Chile registró envíos a EE.UU. en 98 categorías HTS2 y en 6.413 códigos HTS10 distintos.

En el caso de la canasta de importaciones proveniente de Chile, esta última está altamente concentrada en recursos naturales. Como se observa en la Tabla N°1, sumando todo lo importado desde Chile entre 2010 y 2025, el cobre y relacionados, los pescados y mariscos y las frutas representaron un 64 % del total, 71 % si se agrega la industria de la madera y 77,4 % considerando las seis categorías en orden descendente en cuanto a importancia relativa.

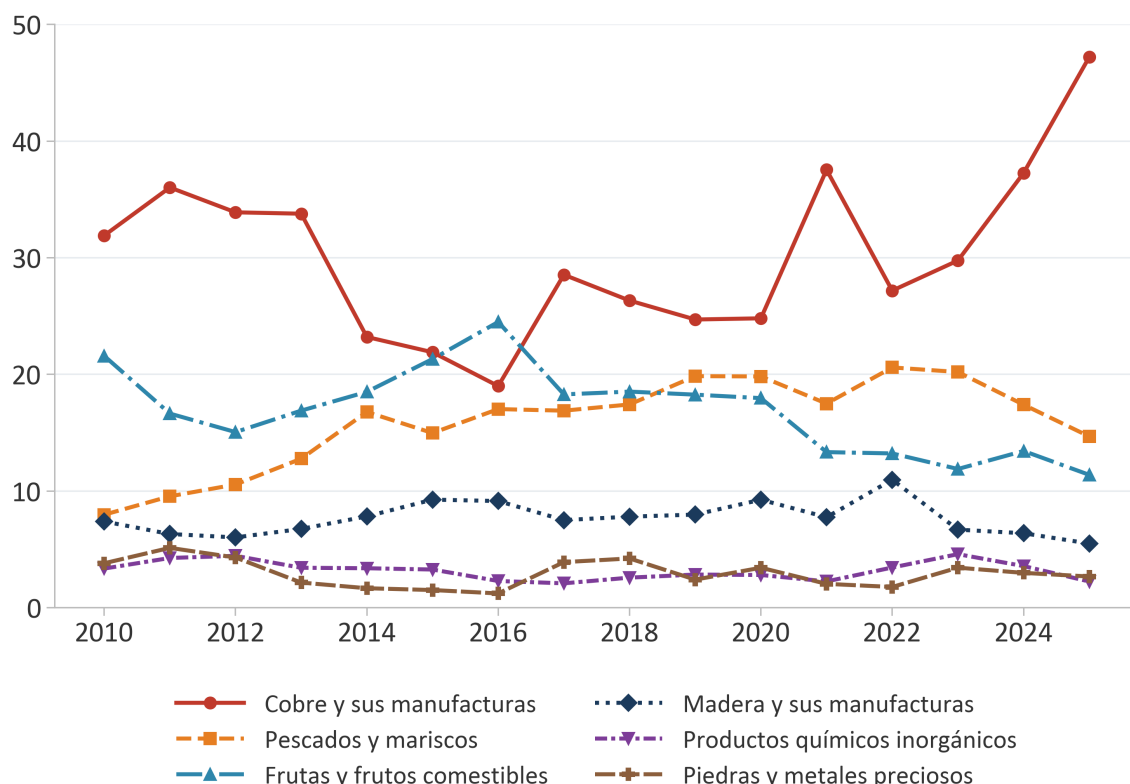
Tabla N°1: Composición de la canasta exportadora de Chile hacia EE.UU., participación en el valor acumulado (2010–2025)

Productos (clasificación HTS2)	Participación en el total acumulado
	2010–2025 (%)
<i>Cobre y sus manufacturas</i>	31,4
<i>Pescados y mariscos</i>	16,4
<i>Frutas y frutos comestibles</i>	16,0
<i>Madera y sus manufacturas</i>	7,6
<i>Productos químicos inorgánicos</i>	3,1
<i>Piedras y metales preciosos</i>	2,9
<i>Disposiciones especiales (cap. 98)</i>	2,6
<i>Caucho y sus manufacturas</i>	2,6
<i>Bebidas y líquidos alcohólicos</i>	2,2
<i>Carnes y despojos comestibles</i>	1,4
<i>Preparaciones de hortalizas y frutas</i>	1,3
<i>Fundición, hierro y acero</i>	1,0
<i>Sal, azufre, tierras y piedras</i>	1,0
<i>Cereales</i>	0,9
<i>Semillas y frutos oleaginosos</i>	0,8

Fuente: USITC. Elaboración CEF

Si bien la alta concentración en recursos naturales descrita en la tabla anterior sigue siendo cierta a la fecha, el promedio del período esconde el hecho de que, posterior a la pandemia, la canasta se ha concentrado en cobre de manera evidente, llegando a representar un 47,2 % del total en 2025 como muestra el Gráfico N°1.

Gráfico N°1: Participación de las seis principales categorías (HTS2) en las importaciones de EE.UU. desde Chile (% del total, 2010-2025)



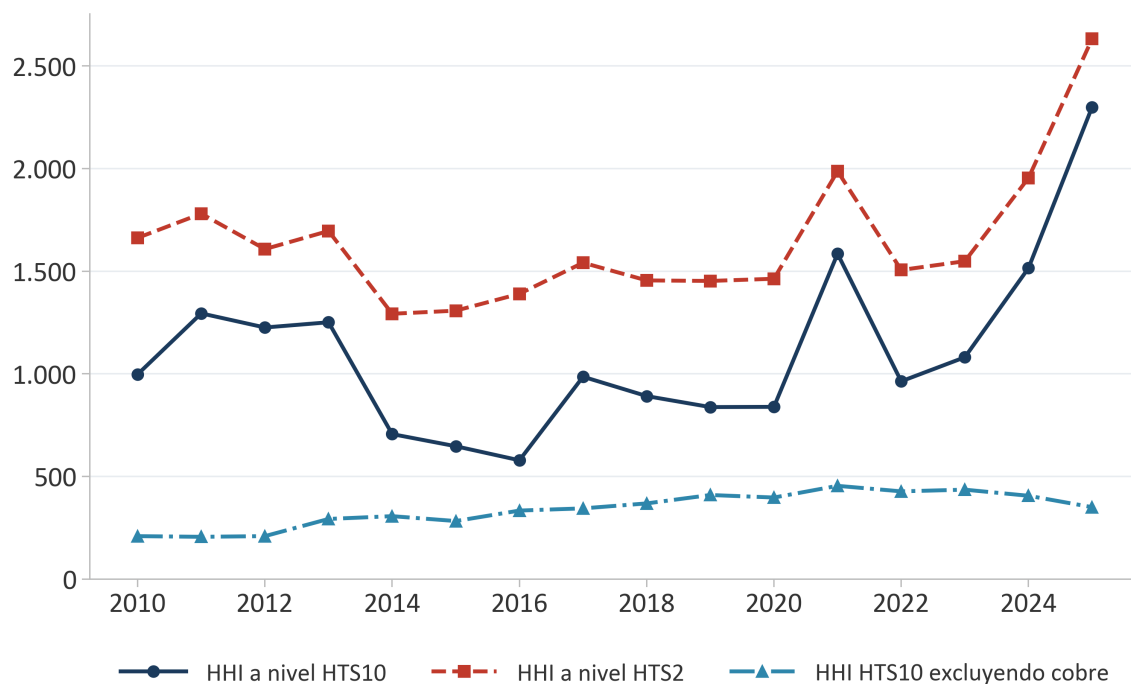
Fuente: USITC. Elaboración CEF

Para cuantificar esa concentración puede utilizarse el Índice de *Herfindahl-Hirschman (HHI)*, una medida ampliamente empleada para evaluar el grado de concentración de un mercado o, en este caso, de una canasta de exportaciones. El índice se construye como la suma de los cuadrados de la participación de cada producto o categoría, por lo que toma valores más altos mientras mayor sea la concentración y más bajos cuando las exportaciones se encuentran distribuidas entre un mayor número de bienes.

Como se observa en el Gráfico N°2, la concentración de las exportaciones chilenas hacia EE.UU. ha aumentado de manera sustancial desde la pandemia, tanto al medirla por categorías agregadas (HTS2) como por productos individuales (HTS10). Este resultado es consistente con la creciente participación del cobre en la canasta exportadora, impulsada tanto por el aumento de la demanda mundial asociada a la transición energética, la expansión de centros de datos, el fortalecimiento de la industria de defensa y otros factores; fenómenos de mercado que han implicado movimientos al alza en los precios del metal. Sin embargo, al excluir el cobre del cálculo, el HHI permanece relativamente estable y en niveles considerablemente menores, lo que sugiere que el incremento reciente de la concentración responde casi exclusivamente al mayor peso de

este producto y no a una menor diversificación del resto de las exportaciones.

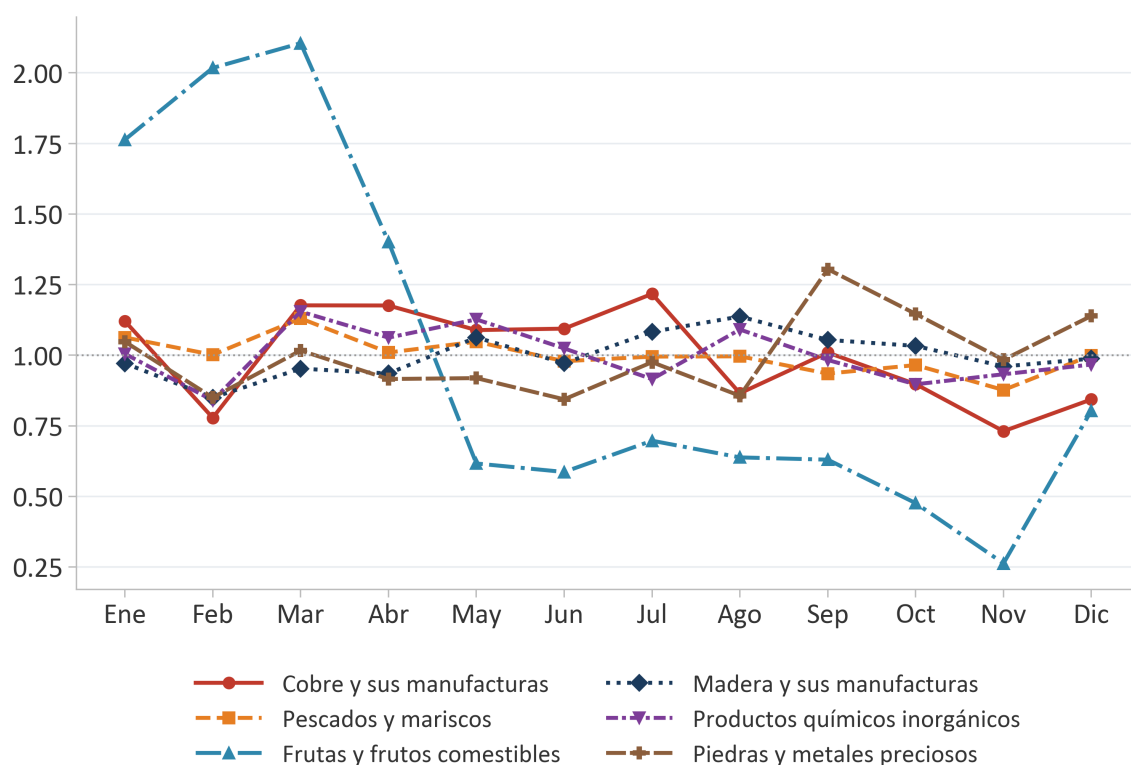
Gráfico N°2: Concentración de la canasta exportadora hacia EE.UU. medida por el índice HHI, por producto (HTS10) y por categoría (HTS2)



Fuente: USITC. Elaboración CEF

Por otro lado, como las exportaciones de Chile hacia EE.UU. son de todo tipo y a través del año, existe un componente estacional importante en frutas, en cuanto Chile, al estar en el hemisferio sur, provee frutas a contraestación al mercado estadounidense. Como se observa en el Gráfico N°3, la exportación de frutas y relacionados está altamente concentrada en los meses de verano chilenos, aumentando fuertemente a partir de diciembre para llegar a su punto máximo en marzo. Por otro lado, el resto de los principales componentes de la canasta exportada es relativamente estable dentro del año.

Gráfico N°3: Estacionalidad de las exportaciones hacia EE.UU. por categoría



Nota: índice mensual, donde 1 corresponde a un mes promedio del año

Fuente: USITC. Elaboración CEF

En suma, la canasta exportadora de Chile hacia EE.UU. está altamente concentrada en seis categorías principales y, a su vez, del total de aquellas seis categorías, existe asimismo una concentración intensiva en cobre, intensidad que se ha ampliado en los últimos años. Ahora bien, dentro de todas las categorías exportadas Chile envía una infinidad de productos a EE.UU., por lo que lo relevante dado el nuevo esquema tarifario es qué productos quedarían afectos y exentos, y a qué proporción de la canasta corresponden.

Nuevas tarifas y productos afectos

Dado que las bases de datos traen los códigos HTS10 y que, por otro lado, el documento publicado por la USTR identifica con esos mismos códigos todos los productos afectos y exentos, se pueden cruzar ambas fuentes y reconstruir la evolución histórica de aquellos productos que habrían quedado gravados.

Cabe señalar que las cifras en dólares de este informe están expresadas en dólares de diciembre de 2025, deflactadas con el índice de precios al consumidor de EE.UU., de manera que las comparaciones entre años midan crecimiento real y no simplemente inflación.

La Tabla N°2 muestra desde 2010 qué proporción del total exportado hubiera quedado afecta si es que se hubiera aplicado el nuevo esquema tarifario introducido recientemente. Como se observa en la tabla, la participación afecta hubiera llegado a un máximo de 58,2% en 2016.

Por otro lado, concordando con una canasta más intensiva en cobre a partir de 2022, como se ha señalado anteriormente, la participación afecta habría caído progresivamente desde ese año, llegando a un mínimo en el período de referencia de un 36,4 % del total exportado en 2025.

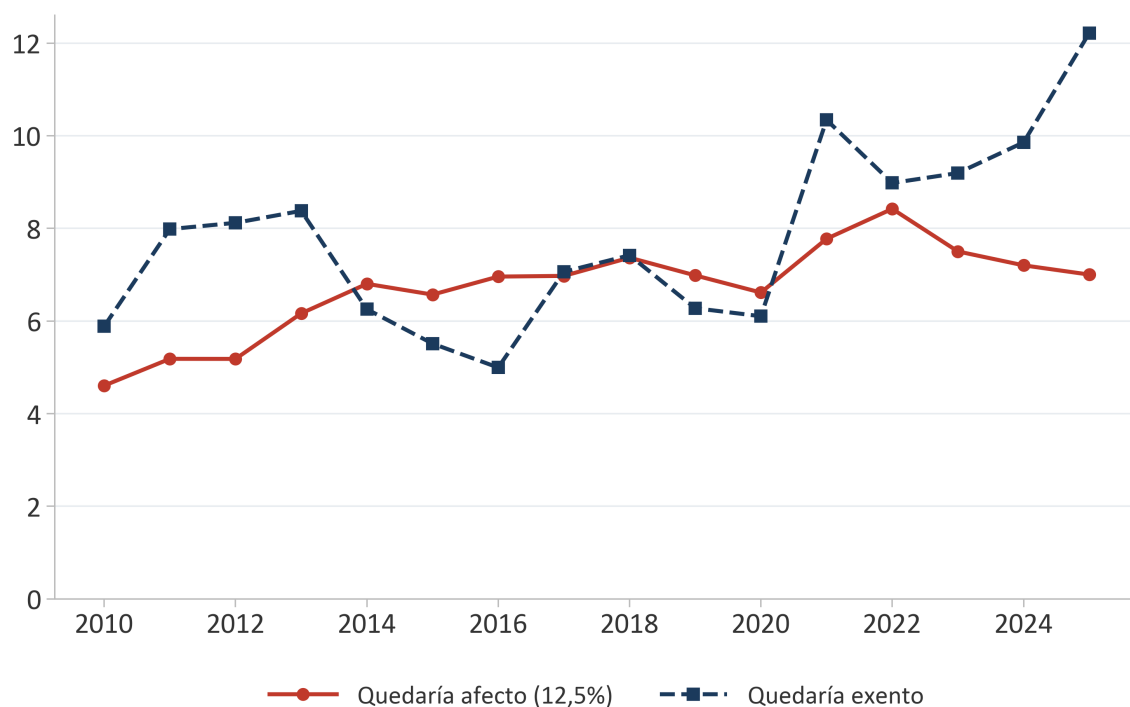
Tabla N°2: Exportaciones por año (miles de millones de US\$ de diciembre de 2025) y participación afecta de la canasta (%)

Año	Afecto	Exento	Total	Part. afecta (%)
2010	4,61	5,89	10,49	43,9
2011	5,18	7,99	13,17	39,4
2012	5,18	8,12	13,30	39,0
2013	6,17	8,38	14,54	42,4
2014	6,80	6,26	13,06	52,1
2015	6,57	5,51	12,08	54,4
2016	6,96	5,00	11,96	58,2
2017	6,97	7,06	14,04	49,7
2018	7,37	7,42	14,79	49,8
2019	6,99	6,28	13,26	52,7
2020	6,62	6,10	12,72	52,0
2021	7,78	10,34	18,12	42,9
2022	8,42	8,98	17,40	48,4
2023	7,50	9,20	16,70	44,9
2024	7,20	9,86	17,06	42,2
2025	7,00	12,22	19,22	36,4

Fuente: USITC y USTR. Elaboración CEF

El Gráfico N°4 muestra de dónde viene esa caída, separando los dos componentes que la Tabla N°2 sólo entrega como porcentaje. El comercio que habría quedado afecto alcanzó su máximo en 2022, con US\$8,42 mil millones, y desde entonces retrocedió un 16,9 % en términos reales hasta los US\$7,00 mil millones de 2025. El comercio exento recorrió el camino contrario y creció un 18,1 % real sólo entre 2021 y 2025. La participación afecta cae, entonces, porque los dos componentes se mueven en direcciones opuestas, con el segmento exento expandiéndose mientras el gravado se contrae.

Gráfico N°4: Exportaciones hacia EE.UU. que habrían quedado afectas y exentas al arancel de 12,5 % (miles de millones de US\$ de diciembre de 2025)



Fuente: USITC y USTR. Elaboración CEF

La Tabla N°3 abre ese resultado por producto y permite ver qué fracción de cada categoría habría quedado gravada en cada tramo del período. El estatus arancelario resulta estar definido casi por completo a nivel de producto y habría sido muy estable en el tiempo. Los pescados y mariscos habrían quedado afectos en un 100 % en los tres tramos, las frutas en torno a un 90 %, y el cobre queda exento en su totalidad pese a ser casi la mitad de lo que Chile exporta hacia EE.UU.

Tabla N°3: Qué parte de cada producto habría quedado afecta al arancel de 12,5 % (% de la categoría gravada en cada período) y cuánto aporta al total afecto de 2025

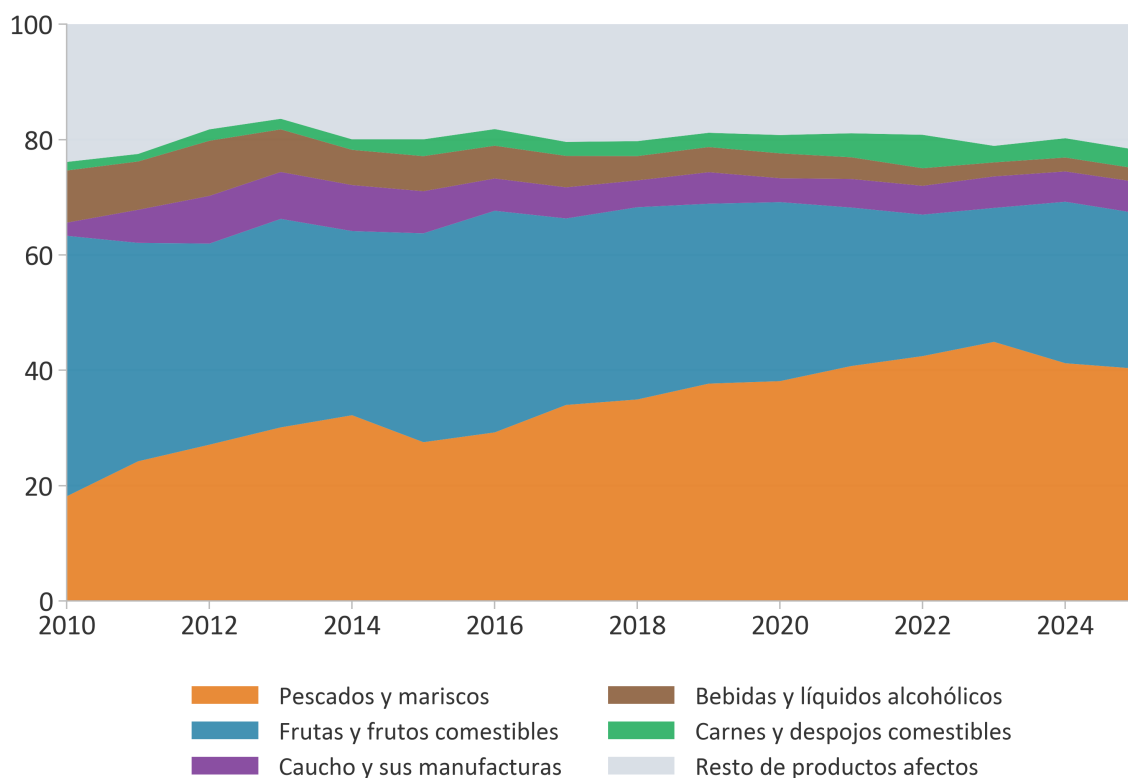
Producto (HTS2)	Exportado				% del total afecto 2025
	2025 (MM US\$)	2010–2014	2015–2019	2020–2025	
<i>Pescados y mariscos</i>	2.820	100,0	100,0	100,0	40,3
<i>Frutas y frutos comestibles</i>	2.193	90,3	90,1	88,1	27,0
<i>Caucho y sus manufacturas</i>	380	100,0	100,0	100,0	5,4
<i>Carnes y despojos comestibles</i>	228	96,2	99,0	99,7	3,2
<i>Preparaciones de hortalizas y frutas</i>	212	99,7	98,1	93,8	2,7
<i>Bebidas y líquidos alcohólicos</i>	162	100,0	100,0	100,0	2,3
<i>Preparaciones de carne y pescado</i>	162	99,9	100,0	100,0	2,3
<i>Madera y sus manufacturas</i>	1.056	2,5	2,2	4,0	1,8
<i>Sal, azufre, tierras y piedras</i>	110	98,9	99,7	99,9	1,6
<i>Productos químicos inorgánicos</i>	430	7,3	19,7	24,3	1,1
<i>Piedras y metales preciosos</i>	512	2,5	16,8	4,4	0,1
<i>Cobre y sus manufacturas</i>	9.072	0,0	0,0	0,0	0,0
<i>Resto de la canasta</i>	1.885	34,8	39,4	39,3	12,2
Total	19.222	43,3	52,7	44,0	100,0

Nota: La última columna reparte el total que habría quedado afecto en 2025 entre las categorías, de modo que suma 100 %

Fuente: USITC y USTR. Elaboración CEF

Dentro de la proporción afecta, el Gráfico N°5 muestra como ha ido variando aquella composición. La tendencia al alza de la industria relacionada a pescados y mariscos (salmón casi en su totalidad) es evidente. Esta a su vez avanzó en desmedro de lo que previamente componía la mayor proporción de la canasta afecta, la industria de frutas.

Gráfico N°5: Composición de la canasta afecta, participación de cada producto en el total gravado (%)



Fuente: USITC y USTR. Elaboración CEF

Conviene distinguir dos cosas. Una es qué proporción de la canasta queda gravada, que es alta (en promedio 47 % entre 2010-2025 de acuerdo a la Tabla N°2), y otra es cómo se reparte esa carga entre productos, que resulta ser muy desigual. La lista de categorías afectas es larga, pero casi todas aportan cantidades marginales al total gravado. En 2025 los pescados y mariscos junto con las frutas explican por sí solos un 67,2 % de todo lo que habría quedado afecto, y basta con dos códigos HTS10 de filetes de salmón atlántico —uno fresco y otro congelado— para llegar a un 32,8 % de ese total. El arancel de 12,5 % alcanza, entonces, a una porción importante de lo que Chile exporta hacia EE.UU., pero el impacto se concentra en dos industrias si se mira en términos de la importancia relativa en la canasta exportadora.

Oportunidades de diversificación

El nuevo arancel encarece la entrada de salmón y frutas al mercado estadounidense y, con ello, centra la discusión en cuán expuestas están ambas industrias a un solo destino y qué tan realista resulta abrir otros. Para responderla conviene mirar las exportaciones de Chile al mundo y no sólo las que van a Estados Unidos. Los datos que siguen provienen de las bases de exportaciones del Servicio Nacional de Aduanas de Chile, que registran el monto exportado en dólares y peso en kilos por país de destino y producto entre 2012 y 2025.

Chile exportó bienes por US\$105.403 millones en 2025. Para saber si el país exporta más o menos que hace una década conviene mirar volumen, porque el valor exportado mezcla lo que se embarca con el precio al que se vende. El índice de cantidad de exportaciones del Banco Central, construido con la metodología de Cuentas Nacionales y disponible desde 2013, muestra que entre ese año y 2025 el volumen exportado de bienes creció un 10,7 %. Ese promedio esconde trayectorias opuestas. La minería quedó prácticamente donde estaba, con una caída de 0,4 %, y el cobre incluso retrocedió un 5,9 % en cantidad pese a haber ganado peso en el valor exportado, de modo que su mayor protagonismo es un fenómeno de precios y no de volumen. El sector agropecuario, silvícola y pesquero, en cambio, creció un 88,4 %, con las frutas más que duplicando su volumen y el salmón y la trucha aumentando un 50,3 %. Lo que ha cambiado, entonces, no es tanto cuánto exporta Chile sino qué exporta y hacia dónde.

Medido por bloques, China fue el principal destino en 2025 con un 37,4 % del total, seguida de Estados Unidos con un 16,3 % y del CPTPP con un 14,0 %. La Unión Europea aparece cuarta con un 9,6 % y el Mercosur quinto con un 6,3 %, el mismo orden que reporta el Informe Comercial 2025 de la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales². Como muestra la Tabla N°4, tanto China como EE.UU. aumentaron su participación en la canasta exportadora chilena entre 2012 y 2025.

Tabla N°4: Exportaciones chilenas de bienes por bloque comercial (participación %)

Bloque	Delta		
	Part. 2012	Part. 2025	2025-2012
	(%)	(%)	(pp)
<i>China</i>	23,8	37,4	14,2
<i>Estados Unidos</i>	12,5	16,3	3,8
<i>CPTPP</i>	19,7	14,0	-5,7
<i>Unión Europea (27)</i>	14,9	9,6	-5,3
<i>Mercosur</i>	9,2	6,3	-2,9
<i>Resto del mundo</i>	20,0	16,4	-3,6

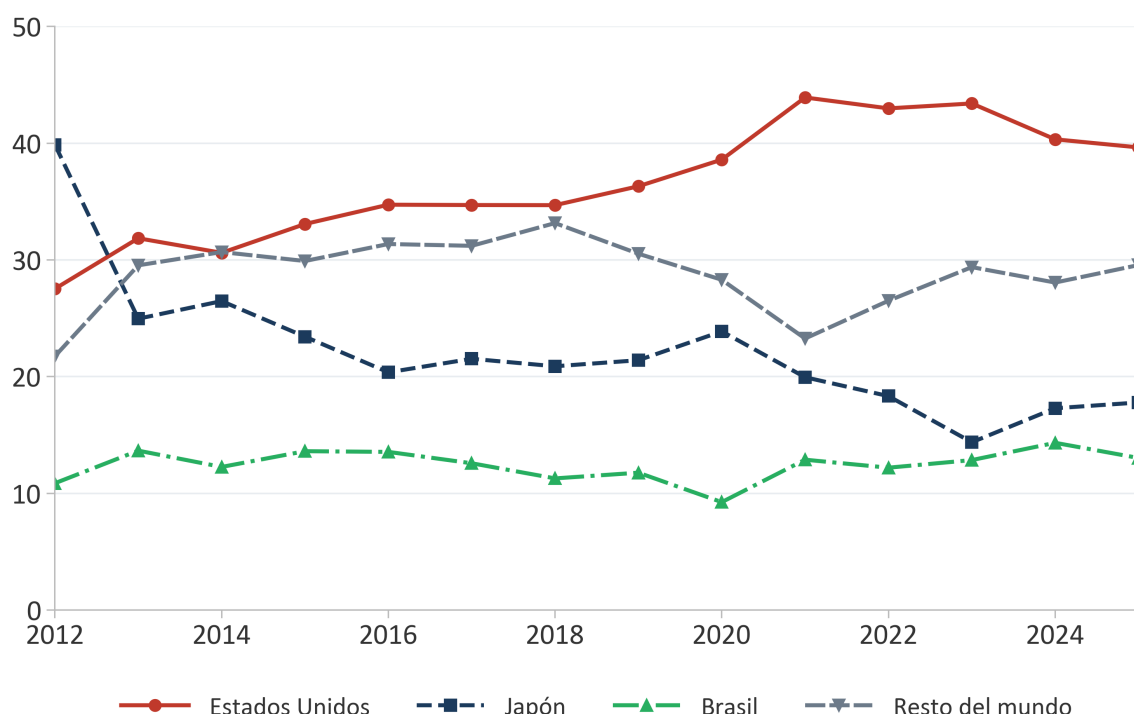
Fuente: Servicio Nacional de Aduanas de Chile. Elaboración CEF

²Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (2026), *Informe Comercial 2025*. [Ver aquí](#).

Los bloques de la Tabla N°4 son excluyentes entre sí, de modo que las participaciones sumen cien. El CPTPP agrupa a Australia, Brunéi, Canadá, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Reino Unido, Singapur y Vietnam, dejando fuera a Chile por ser el país informante, y el Mercosur reúne a Brasil, Argentina, Uruguay, Paraguay, Bolivia y Venezuela.

El salmón ilustra bien que los mercados sí se pueden cambiar, aunque no en el corto plazo. En 2012 Japón era el principal comprador de salmón y trucha chilena, con US\$1.636 millones de diciembre de 2025 y un 39,9 % de todo lo embarcado por el sector. Trece años después Japón compra US\$1.179 millones, esto es, un 28,0 % menos en términos reales, y su participación cayó hasta un 17,8 %. Estados Unidos recorrió el camino inverso, al pasar de US\$1.130 millones y un 27,5 % en 2012 a US\$2.628 millones y un 39,6 % en 2025, creciendo a un 6,7 % real anual.

Gráfico N°6: Destino de las exportaciones chilenas de salmón y trucha (% del total exportado por el sector)



Fuente: Servicio Nacional de Aduanas de Chile. Elaboración CEF

Aunque el cambio de liderazgo entre Japón y Estados Unidos parece rápido dentro del período observado, es muy probable que la transición haya comenzado antes de 2012, año en que se inician las estadísticas disponibles. Ello es consistente con una industria donde la apertura de mercados responde a procesos de mediano a largo plazo —certificaciones sanitarias, desarrollo logístico, redes de distribución y posicionamiento comercial— más que a cambios coyunturales. La experiencia del sector sugiere, por tanto, que la diversificación geográfica difícilmente puede lograrse en el plazo de una temporada.

Tabla N°5: Principales destinos del salmón y la trucha chilena (millones de US\$ de diciembre de 2025, participación y crecimiento real anual compuesto 2012-2025)

Destino	2012 (MM US\$)	2025 (MM US\$)	Part. 2012 (%)	Part. 2025 (%)	Crec. real anual compuesto 2012-2025 (%)
<i>Estados Unidos</i>	1.130	2.628	27,5	39,6	6,7
<i>Japón</i>	1.636	1.179	39,9	17,8	-2,5
<i>Brasil</i>	446	864	10,9	13,0	5,2
<i>Rusia</i>	140	312	3,4	4,7	6,4
<i>China</i>	87	262	2,1	4,0	8,8
<i>México</i>	67	200	1,6	3,0	8,8
<i>Canadá</i>	31	132	0,8	2,0	11,7
<i>Tailandia</i>	105	107	2,5	1,6	0,1
<i>Vietnam</i>	42	104	1,0	1,6	7,1
Total del sector	4.104	6.630	100,0	100,0	3,8

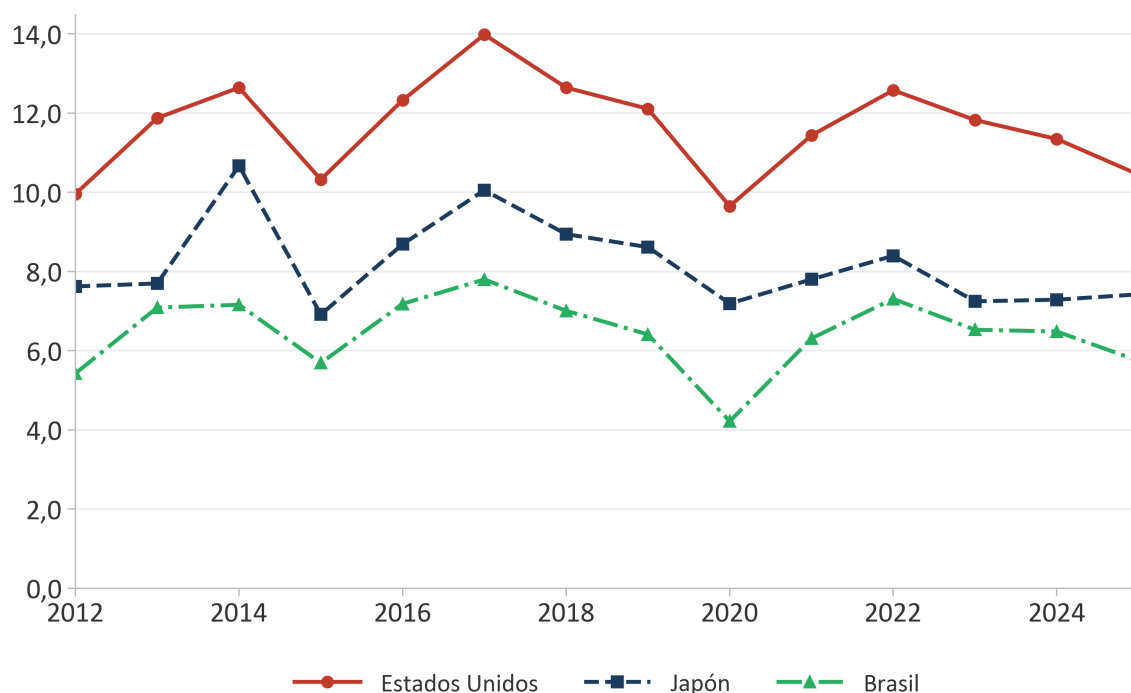
Fuente: Servicio Nacional de Aduanas de Chile. Elaboración CEF

No obstante lo anterior, Japón es el candidato más evidente para recuperar peso, porque ya conoce el producto chileno y mantiene abiertos los canales de distribución. Su limitación es de otro orden, ya que se trata de una economía que crece poco y eso correlaciona con los datos, ya que sus compras de salmón chileno cayeron a un ritmo de 2,5 % real anual durante trece años. Recuperar participación en Japón es perfectamente posible, pero es un ejercicio de repartir de nuevo un mercado que no se expande.

Brasil ofrece el perfil contrario. Es la mayor economía de América del Sur y una de las más grandes del mundo, está a pocos días de navegación desde los puertos del sur de Chile y sus compras de salmón chileno crecieron a un 5,2 % real anual entre 2012 y 2025, hasta US\$864 millones. La cercanía reduce el costo logístico y permite trabajar de forma más sencilla en un mercado más conocido. Es, de los destinos existentes, el que combina tamaño, crecimiento y baja distancia.

Ahora bien, la comparación entre mercados no puede hacerse sólo en volumen. El Gráfico N°7 muestra que en 2025 Estados Unidos pagó US\$10,4 por kilo de salmón exportado, contra US\$7,4 de Japón y US\$5,7 de Brasil. Esa brecha admite más de una lectura y los datos de aduana no permiten zanjarla, ya que puede reflejar que a cada destino se le vende una mezcla distinta de productos, pero también diferencias de demanda, costos logísticos o esquemas de discriminación de precios con los que la industria extrae excedente de manera distinta en cada mercado. Cualquiera sea el motivo, la implicancia práctica es la misma, porque reemplazar un dólar exportado a Estados Unidos exige colocar bastante más de un kilo en otro mercado.

Gráfico N°7: Precio unitario para el salmón chileno según mercado (US\$ de diciembre de 2025 por kilo exportado)



Fuente: Servicio Nacional de Aduanas de Chile. Elaboración CEF

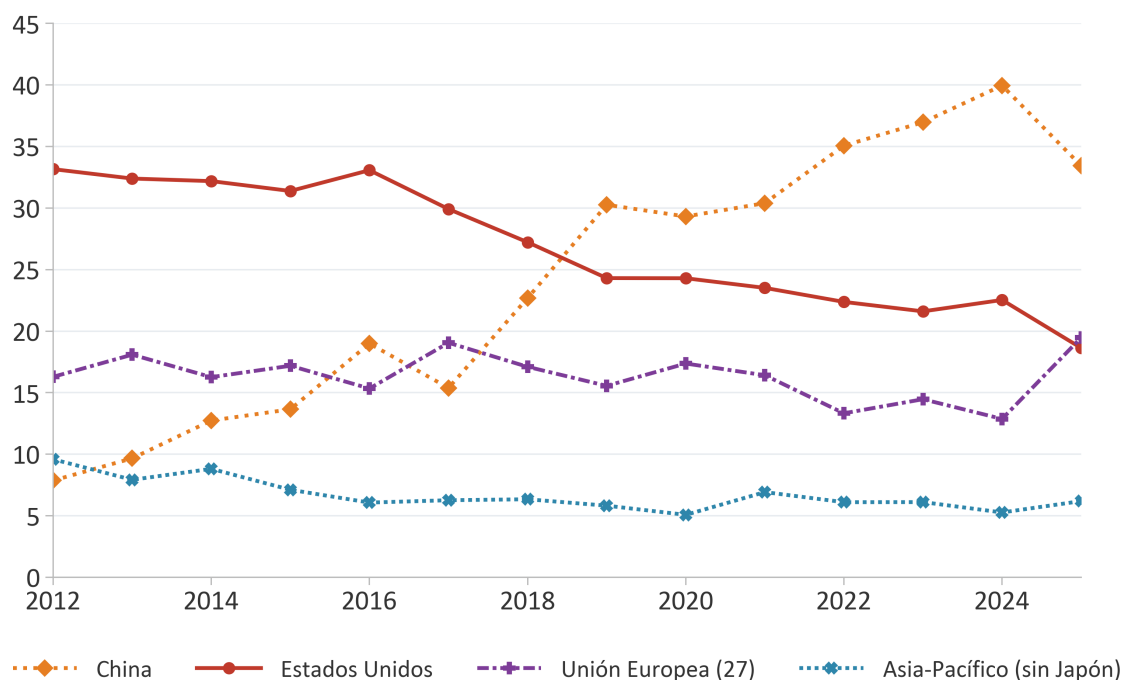
La Unión Europea, pese a ser el cuarto bloque de destino del conjunto de las exportaciones chilenas, es un mercado difícil para el salmón. En 2025 compró apenas US\$183 millones, un 2,8 % de los envíos del sector. La razón es competitiva y geográfica a la vez, ya que Noruega —el mayor productor mundial y principal competidor de Chile— abastece ese mercado en pocos días por vía terrestre y marítima, mientras el producto chileno debe cruzar el Atlántico. En salmón, la distancia juega en contra de manera estructural y es algo que se mantendrá.

El Asia-Pacífico aparece como la alternativa más razonable por dos motivos. El primero es geográfico, porque la salida natural de Chile es el Pacífico y las rutas hacia Asia ya están consolidadas por el comercio del cobre y de la fruta. El segundo es de demanda, porque las economías emergentes de la región crecen a tasas que Japón y Europa no alcanzan y, con ellas, crecen sus mercados domésticos y la demanda por distintos productos importados. Los envíos de salmón a ese grupo de mercados, excluyendo a Japón, subieron de un 8,1 % a un 11,2 % del total entre 2012 y 2025, con China creciendo a un 8,9 % real anual desde una base todavía pequeña.

El ejercicio para las frutas entrega una lección distinta y, en cierto sentido, más “positiva”, porque en ese sector la “diversificación” ya ocurrió. En 2012 Estados Unidos concentraba un 33,2 % de las exportaciones frutícolas chilenas y China apenas un 7,9 %. En 2025 los papeles están invertidos, ya que China compró un 33,4 % del total —US\$3.163 millones, con un crecimiento real de 14,7 % anual en trece años— y Estados Unidos un 18,6 %. En términos reales las ventas de fruta a Estados Unidos no sólo perdieron participación, sino que se contrajeron un 21,6 % respecto de 2012. El mercado estadounidense dejó de ser el motor del sector, para ahora depender

fuertemente de China³.

Gráfico N°8: Destino de las exportaciones chilenas de frutas y frutos (% del total exportado por el sector)



Fuente: Servicio Nacional de Aduanas de Chile. Elaboración CEF

Esa reorientación previa amortigua el eventual efecto negativo de la nueva tarifa, porque hoy menos de un quinto de la fruta chilena de exportación depende del mercado estadounidense. La contrapartida es que realmente no hubo “diversificación”, sino que se reemplazó al principal mercado (EE.UU.) por China. La concentración de destinos de la fruta, medida con el mismo índice HHI de la primera sección, subió de 1.337 a 1.575 puntos entre 2012 y 2025, porque el peso que perdió Estados Unidos lo ganó China de manera casi íntegra, como evidencia el gráfico anterior. La caída de las compras chinas en 2025, desde un 40,0 % a un 33,4 % del total en un solo año, es un buen recordatorio de esa nueva dependencia.

Para las frutas, entonces, el margen está menos en salir de Estados Unidos, cosa que ya ocurrió, y más en abrir destinos que hoy siguen siendo marginales. India ilustra bien el punto, ya que sus compras de fruta chilena pasaron de US\$28 millones en 2012 a US\$180 millones en 2025, con un crecimiento real de 15,5 % anual, y aun así representan apenas un 1,9 % del total del sector. El conjunto del Asia-Pacífico, incluyendo a China, ya explica un 39,6 % de los envíos frutícolas frente a un 17,5 % en 2012.

En suma, el arancel de 12,5 % golpea a dos industrias muy específicas y no a la canasta exportadora chilena en su conjunto. El salmón enfrenta el problema con una exposición alta a Estados Unidos, con un mercado japonés que conoce el producto pero que lleva más de una década comprando menos en términos reales, y con un Brasil cercano y grande que paga un precio por kilo bastante menor. Las frutas lo enfrentan desde una posición más cómoda, con una recomposición

³Situación que se explica mayormente por las exportaciones de cerezas.

hacia Asia que ya hicieron, aunque con una concentración en China que conviene monitorear.

La experiencia de ambos sectores sugiere que la respuesta a una barrera comercial rara vez está en reaccionar a la barrera misma. Japón dejó de ser el principal destino del salmón chileno a lo largo de más de una década, y China se convirtió en el principal comprador de fruta en un plazo parecido. Ninguno de esos cambios respondió a un arancel, sino a decisiones de inversión, acuerdos comerciales y trabajo sostenido en el tiempo. Abrir nuevos mercados es la mayor oportunidad que probablemente abre esta coyuntura.