

“El consumidor estadounidense
tendrá que pagar

aranceles”

EL CONSULTOR DE DNB BANK, EL MAYOR GRUPO FINANCIERO DE NORUEGA, CONVERSA CON REVISTA AQUA RESPECTO DE LOS ALCANCES DE LOS ARANCELES ESTADOUNIDENSES PARA LOS PAÍSES PRODUCTORES DE SALMÓN.

La guerra arancelaria que sacude el comercio global ha puesto al salmón chileno en el centro de un tablero impredecible: Desde el 5 de abril, un gravamen base de 10% amenaza con encarecer la proteína estrella de la macrozona sur en su principal mercado, Estados Unidos. Mientras productores y autoridades buscan un “*dream team*” negociador que convenza a Washington de eximir al país antes del 12 de junio, se hacen numerosos análisis sobre tema, siendo uno de ellos los bancos.

Dag Sletmo, consultor del DNB Bank y referente internacional en los mercados de productos del mar, conversa con Revista AQUA, desgranando los posibles efectos visibles e invisibles del arancel: La ventaja de Canadá —único gran proveedor libre de gravamen—, la ligera desventaja de Noruega con su prórroga de 90 días al 10% y la mayor exposición de Chile a un mercado que puede enfriarse si la guerra comercial dispara la inflación y deprime al dólar.

El analista evalúa también la capacidad del *retail* para

absorber sobrepuestos, la viabilidad de acelerar proyectos RAS en EE. UU. y los márgenes de maniobra que ofrece la diversificación de mercados.

¿Cuál es el alcance de los aranceles estadounidenses a la importación, en particular sobre los productos del mar, y cómo han cambiado desde su imposición, si es que han cambiado?

Los aranceles son amplios, afectan a todos los países y a todo tipo de productos, incluidos los productos del mar. Y los aranceles propuestos cambian y pueden volver a cambiar. En el caso del salmón, todos los exportadores a EE. UU. se enfrentan a un arancel del 10%, excepto Canadá, que no se enfrenta a tal arancel. Y la tasa del 10% de Noruega forma parte de la prórroga de 90 días anunciada por Donald Trump el 9 de abril. El arancel original de Estados Unidos sobre el salmón noruego fue del 15%, por lo que puede volver (o ser algún otro número).

¿Cómo valora el impacto de estos aranceles en la competitividad de los principales países exportadores de productos del mar a EE. UU.?

Asia es la más afectada, por ahora. No exportan salmón, pero los efectos de sustitución podrían beneficiar al salmón, ya que otras categorías de productos del mar de otras partes



Fotografía: Dag Sletmo

Dag Sletmo,
consultor
de DNB Bank.

del mundo se ven más afectadas. Si nos fijamos únicamente en el salmón, es evidente que Canadá es el mejor situado, ya que no tiene aranceles. Noruega está en ligera desventaja, con un 15% (pero un 10% durante la prórroga de 90 días), y el resto, con un 10%. Si el mercado estadounidense en general se ve afectado negativamente, Chile podría estar en desventaja relativa en comparación con los productores europeos, ya que Chile depende más del mercado estadounidense.

¿Cómo espera que evolucione la demanda de productos del mar en el mercado estadounidense?

Es muy difícil de predecir. Vemos que los consumidores de EE. UU. en general son cautos, pues temen que las guerras comerciales disparen la inflación. Las guerras comerciales también podrían desencadenar una recesión en EE. UU., lo que sería negativo para la demanda. Ese impacto podría ser mayor que el impacto directo de los aranceles.

Y los productos del mar serán más caros para el consumidor estadounidense, ya que creemos que los productores conseguirán en gran medida trasladar los aranceles a sus clientes, lo que significa que al final pagará el consumidor. Pero por ahora la venta al por menor en EE. UU. tiene márgenes lo suficientemente altos como para absorber el arancel, lo que podrían hacer durante un tiempo.

“En el caso del salmón, todos los exportadores a EE. UU. se enfrentan a un arancel del 10%, excepto Canadá”

Entrevista

El salmón es una de las proteínas marinas más importantes que Chile exporta a EE. UU., ¿cómo espera que se vean afectados los volúmenes y los precios?

En igualdad de condiciones, tendrá un efecto negativo en los volúmenes y puede que en los precios. Pero el efecto de los aranceles por sí solos es limitado. Pero una recesión podría reforzar la evolución negativa. Y no hay que olvidar que la actual política de EE. UU. también ha provocado una caída del valor del dólar, lo que encarece los productos importados, como el salmón, para el consumidor. Para Noruega ese impacto es casi tan grande como el propio arancel. Una cuestión macroeconómica clave es si se trata de una volatilidad a corto plazo o del inicio de una tendencia a largo plazo de debilitamiento del dólar.

¿Prevé un aumento de la inversión en proyectos de acuicultura terrestre (RAS) en suelo estadounidense en respuesta a la volatilidad de los aranceles?

Eso podría ocurrir en algún momento, pero pasará mucho tiempo antes de que lo sepamos. La volatilidad arancelaria dificulta todo tipo de decisiones de inversión. Incluso si la producción nacional como tal se vuelve más atractiva, puede que no sea así si se depende de una larga cadena de suministro internacional. Y los aranceles podrían desaparecer mañana, nunca se sabe. O quizá Trump se aferre a ‘sus armas’, pero un nuevo presidente dentro de cuatro años los elimine. Si decides empezar a construir una instalación RAS hoy, no estará lista para producir durante este mandato presidencial. Conseguir permisos y construir lleva demasiado tiempo.

En términos de países productores, ¿qué resistencia cree que tiene la industria noruega a un aumento del 15% de los aranceles?

Es negativo, por supuesto. Pero no cambia las reglas del juego. El consumidor estadounidense tendrá que pagar los aranceles de Noruega, Chile y los demás productores de salmón. ¿Por qué? Estados Unidos no puede aumentar su propia producción de salmón para sustituir las importaciones. Esto es muy diferente de lo que ocurre con los vehículos, por ejemplo, donde Estados Unidos sí puede hacerlo. En ese caso, los fabricantes de automóviles extranjeros tendrán que absorber más aranceles.

Pero esto significa que el salmón se encarece, y entonces la gente comprará menos. Dado que EE. UU. es el mayor mercado de salmón (alrededor del 25%), tendrá un impacto negativo en el precio del salmón a nivel mundial. Pero no tan grande: Quizá un 2-3%.

¿Qué ventajas competitivas tienen los productores noruegos sobre sus homólogos chilenos, canadienses y escoceses para absorber o trasladar estos costos?



Fotografía: B2B Media Group

El experto advierte que una recesión puede afectar al consumo del salmón chileno en EE. UU.

Noruega y los demás productores europeos tienen la ventaja de depender menos de Estados Unidos y de tener más mercados finales a los que vender. Eso les da más flexibilidad y también más poder de negociación frente a los compradores estadounidenses.

¿Cómo valora el impacto de estos aranceles en los contratos a largo plazo que Noruega tiene con las principales cadenas de EE. UU.?



Fotografía: Dag Sletmo

El experto indica que se prevé un crecimiento alto del volumen de producción de salmón.

“Noruega y los demás productores europeos tienen la ventaja de depender menos de Estados Unidos y de tener más mercados finales a los que vender”.

No creemos que esto tenga un impacto importante a largo plazo, siempre y cuando los aranceles no aumenten significativamente con respecto a los niveles actuales. Reduce ligeramente la demanda, pero el crecimiento subyacente se mantendrá presumiblemente sin grandes cambios.

¿Cómo valora la capacidad de la industria chilena del salmón para adaptarse a estos aranceles en comparación con Noruega?

Creo que la industria del salmón, tanto en Chile como en Noruega, es bastante ágil y buena para gestionar problemas imprevistos y crisis repentinas, y que también se adaptará esta vez.

¿Cuáles son los puntos fuertes y débiles de los productores chilenos a la hora de negociar precios y contratos con los importadores estadounidenses en comparación con los productores noruegos?

El principal punto débil es que dependen más del mercado estadounidense. También solía haber demasiados vendedores chilenos, por lo que los compradores estadounidenses podían enfrentarlos entre sí. Pero eso ha mejorado en los últimos años.

¿Cómo han reaccionado los bancos y las instituciones financieras, incluido el DNB, para apoyar a sus clientes salmonicultores en este escenario?

Apoyamos a nuestros clientes si es necesario cuando suceden estas cosas. Pero hasta ahora no ha sido un problema relacionado con las tarifas.

¿Cuál es su previsión para el mercado de los productos del mar en lo que queda de año?

La alimentación, incluidos los productos del mar, es en general sólida. La gente necesita comer tanto en los malos como en los buenos tiempos. El factor más incierto es lo que ocurra con el crecimiento económico en Estados Unidos, y en algunas otras partes del mundo, como consecuencia de las guerras comerciales.

Las recesiones nunca son buenas, pero muchos productos del mar son a prueba de recesiones, quizá especialmente el pescado pelágico, pero también el salmón. Los productos vulnerables suelen ser los de gama alta, destinados a unos pocos mercados de nicho.

En cuanto al salmón, este año se prevé un crecimiento del volumen relativamente alto, lo que ejerce cierta presión sobre los precios. Pero el factor clave es la mejora de la biología, que es positiva. Y creemos que el alto crecimiento no continuará en 2026. **Q**