



Editorial

Salmoneras y compromiso real

No es primera vez que el gobernador regional de Aysén, Marcelo Santana Vargas, emplaza a la industria acuícola a asumir un rol más activo en el desarrollo del territorio donde opera. Tampoco es casual que lo haga nuevamente, esta vez desde Santiago, poniendo sobre la mesa una incomodidad que en la región se conoce hace años: las comunas donde la salmonicultura tiene mayor presencia siguen mostrando brechas evidentes de conectividad, empleo de calidad, infraestructura y oportunidades.

La pregunta de fondo es simple, pero incómoda: ¿cómo una de las actividades exportadoras más exitosas del país convive con localidades que aún arrastran condiciones de rezago estructural?

La industria salmonera ha sido presentada durante décadas como un motor de desarrollo. Y en términos productivos, lo es. Genera empleo, mueve servicios, atrae inversión y posiciona a Aysén en mercados internacionales. Pero el desarrollo regional no puede medirse solo en toneladas exportadas ni en cifras macroeconómicas. También debe medirse en calidad de vida, en arraigo, en oportunidades para las familias y en la capacidad de los territorios para crecer con dignidad.

Ahí está precisamente la tensión que el gobernador vuelve a instalar. No basta con producir en Aysén; también hay que comprometerse con Aysén.

Cuando Santana pide mayor presencia, mejores empleos y una relación más fluida con la región, no está planteando una consigna ideológica ni una confrontación gratuita con el sector privado. Está señalando una deuda concreta: la distancia entre el éxito empresarial y el impacto real en las comunidades donde esa riqueza se genera.

Es legítimo que una región espere más de una industria que utiliza su borde costero, su logística, su capital humano y buena parte de su estructura territorial para sostener su crecimiento. Esa expectativa no es hostilidad; es sentido de justicia territorial.

Durante mucho tiempo, la relación entre la salmonicultura y las regiones australes se sostuvo bajo una lógica transaccional: empleo a cambio de presencia productiva. Pero hoy esa ecuación resulta insuficiente. Las comunidades demandan algo más profundo: participación, vinculación permanente, inversión social con sentido local y una mirada de largo plazo que no dependa solo de campañas comunicacionales o aportes puntuales.

La confianza no se compra con patrocinios. Se construye con presencia real.

Y esa presencia implica decisiones que muchas veces incomodan: descentralizar decisiones, fortalecer proveedores locales, mejorar condiciones laborales, invertir en capital humano regional y entender que el desarrollo no puede seguir administrándose desde oficinas lejanas que miran Aysén como una zona de operación y no como un territorio vivo.

También hay una responsabilidad pública. El Estado no puede delegar en la buena voluntad empresarial lo que corresponde a políticas estructurales. Pero sí puede —y debe— exigir coherencia a sectores económicos que tienen un peso determinante en la región.

Lo que plantea el gobernador no debiera leerse como un ataque, sino como una invitación seria a corregir una relación que hace tiempo necesita madurar. La industria salmonera tiene la oportunidad de demostrar que su compromiso con Aysén va más allá de sus balances y reportes de sostenibilidad.

Porque el verdadero liderazgo empresarial no se mide solo por cuánto se exporta, sino por cuánto se devuelve al territorio que hace posible ese éxito.

Aysén no necesita discursos de responsabilidad social. Necesita señales concretas de corresponsabilidad regional.

Y esa diferencia, aunque parezca semántica, es precisamente la que define si una industria convive con una región o realmente forma parte de ella.