

Fecha: 04-04-2025
 Medio: La Tercera
 Supl.: La Tercera - Pulso
 Tipo: Noticia general
 Título: Consejo del Salmón y mayor arancel en EE.UU.: "Tenemos la llave para destrabar el segundo producto más exportado de Chile"

Pág.: 6
 Cm2: 704,5
 VPE: \$ 7.009.541

Tiraje: 78.224
 Lectoría: 253.149
 Favorabilidad: No Definida

VICTOR GUILLOUX

—La imposición de aranceles del 10% a los envíos desde Chile a EE.UU. posicionan al salmón como el principal producto nacional afectado tras el llamado “Día de la Liberación”. Esto, debido a que de momento el cobre —la mayor exportación local hacia la primera economía mundial— quedó al margen de las medidas arancelarias adoptadas por Donald Trump, a la espera de investigaciones específicas en la materia y eventuales anuncios sectoriales.

EE.UU. es el principal destino para las exportaciones de salmón chileno: en 2024, los envíos totales del sector —sumando salmones y truchas— alcanzaron los US\$6.371 millones. De ellos, US\$2.578 millones se destinaron al país norteamericano. Un 40% del total.

Según cifras de Aduanas, el año pasado se contabilizaron 235.934 toneladas de salmones chilenos enviados a EE.UU., sobre exportaciones por 782.077 toneladas (32% del total en volumen), los que representan el 55% de los salmones importados por esa nación. De hecho, Chile es el país con mayor participación en el mercado norteamericano de salmones, seguido de Noruega con 16% y Canadá con 14%.

Así entonces, el cambio en un mercado que hoy está liberalizado —sin ningún tipo de arancel—, supone importantes desafíos para la salmonicultura nacional. Loreto Seguel, directora ejecutiva del Consejo del Salmón —entidad que reúne a las cinco mayores productoras del país— aborda este nuevo escenario, y aunque con cautela, hace foco en la necesidad de profundizar la relación con otros mercados.

¿Se puede prever que el impacto es significativo para el sector?

—Indudablemente esto es una mala noticia, pero además es bastante compleja, porque tiene ribetes internacionales, regionales, nacionales, y todavía falta mucha información. Como Consejo del Salmón, representando a productoras del segundo producto más exportado de Chile (a ese país), no cabe duda que tenemos un rol importante que cumplir y lo vamos a cumplir. Pero también tenemos que ser muy rigurosos y recabar más antecedentes para saber qué implicancias tiene, y ser muy rigurosos al momento de actuar. Sabemos que tenemos que actuar, lo vamos a hacer, pero hoy es importante tener más información. Como gremio no solamente vamos a aportar en esto porque afecta fuertemente a la salmonicultura, sino que porque esto afecta a todo Chile.

¿Cómo quedamos en comparación con Noruega y otros países productores de salmón a los que EE.UU. puso aranceles mayores al 10% de Chile?

—Indudablemente la salmonicultura chilena compite con distintos países que producen salmón. Hay países como Noruega, que efectivamente están en el mercado y donde competimos con ellos, pero yo diría que esto también pone un énfasis en algo que ha sido también el sello del Consejo del Salmón,

Consejo del Salmón y mayor arancel en EE.UU.: “Tenemos la llave para destrabar el segundo producto más exportado de Chile”

Loreto Seguel, directora ejecutiva de la entidad gremial, no esconde la preocupación que genera en el sector la imposición de aranceles en EE.UU., el principal mercado para esta industria chilena. Pese a ello, llama a actuar con cautela y ve necesario seguir profundizando relaciones comerciales con mercados como China e India.



**Loreto Seguel,
directora
ejecutiva del
Consejo del
Salmón.**

y es que tenemos una fuerte vocación internacional. Esta industria llega a más de 100 mercados y como Consejo hemos promovido y potenciado las redes comerciales. No es casualidad que estemos trabajando en forma bilateral con Japón, Australia, China, Brasil y distintos países de Asia. Esa internacionalización que tenemos es algo que muestra que vamos por la senda correcta y que hay que seguir profundizándola. Eso es algo positivo cuando uno enfrenta desafíos como las noticias que tuvimos respecto del tema arancelario con EE.UU.

¿Es esperable que las mayores sobretasas a la Unión Europea en EE.UU. generen desviaciones de producción hacia otros mercados y que el salmón chileno tenga más competencia en ellos?

—Esta es una situación todavía bastante incierta, pero creo que muestra algo que en esta industria salmonicultora chilena es único. Esta industria, que es joven, le ha demostrado al mundo que es resiliente, que ha sido capaz de adaptarse a innumerables crisis, y está acostumbrada a salir adelante con tremendos cambios en los entornos. Por lo tanto, diría que esto es una oportunidad para demostrarle al mundo que la salmonicultura chilena está a la altura de enfrentar muchos desafíos, los hemos hecho, y esta no va a ser la excepción. Esto es también una oportunidad para ratificar ese nivel de adaptabilidad y resiliencia que tiene la salmonicultura chilena, que me atrevo a decir, es casi única en el mundo.

En el balance entonces, ¿están más opti-

mistas que pesimistas?

—Más que optimista, aquí lo relevante es que hay que ser muy rigurosos y serios al momento de analizar lo que esto implica y cómo vamos a ejercer los roles que a todos nos corresponden. La noticia es compleja, es una mala noticia, pero también nos pone una mirada donde eso que está pasando afuera nos pone un desafío, y es que acá adentro tenemos la llave para enfrentar lo que está pasando allá afuera. En Chile tenemos la llave para hacernos cargo de destrabar el segundo producto más exportado de Chile y que hoy está estancado, para que pueda desarrollarse. La llave está en Chile para que destrabemos esta industria y podamos exportar no solamente a 100 mercados, llegar a 120, 150, porque hay una cosa clara: el mundo demanda salmón chileno y eso es algo que no podemos negar.

¿Cuáles son las acciones que están contemplando en el corto plazo?

—El sello del Consejo es que hoy día mantenemos relaciones bilaterales con los distintos países, con las distintas embajadas de Chile en el exterior, con las distintas oficinas de ProChile, y además tenemos la relación con EE.UU. en distintos ámbitos, ya sea con la embajada, con la embajada de EE.UU. en Chile. Esto nos potencia y nos llama a redoblar los esfuerzos con todas las relaciones bilaterales que tenemos.

Hace un tiempo planteó que hay una urgencia por negociar rebajas arancelarias con India, ¿qué tanto podría ayudar a compensar?

—Es parte de lo que estamos trabajando y no ahora, no desde ayer. El año pasado como Consejo del Salmón participamos en la gira oficial del gobierno de Chile a India. En ese sentido hemos ido tomando acciones en forma proactiva antes, pero lo que pasó nos refuerza que vamos por la senda correcta, que tenemos que seguir potenciando y, por supuesto, mercados como India o China son fundamentales.❶