

"La sustentabilidad no es una opción, es parte

integral

de nuestra competitividad"

EN ENTREVISTA CON REVISTA AQUA, EL PRESIDENTE DE SALMONCHILE, ARTURO CLÉMENT, DESGRANA LA ESTRATEGIA PÚBLICO-PRIVADA QUE DEBE TOMAR EL PAÍS PARA CUIDAR LOS 86.000 EMPLEOS QUE BRINDA LA INDUSTRIA, ELIMINAR "ARANCELES INVISIBLES" Y PROYECTAR UN CRECIMIENTO SOSTENIBLE PARA LA SALMONICULTURA CHILENA.

Asiete semanas de la entrada en vigor del arancel base de 10% que la administración de Donald Trump impuso el 5 de abril a la mayoría de los productos industriales y agro-alimentarios chilenos, la salmicultura lidia con un recargo que podría restar una importante cantidad de millones anuales a las exportaciones y poner en riesgo el futuro de la actividad.

La medida llega en un momento de márgenes ajustados y mercados exigentes, obligando a Chile a desplegar su mejor diplomacia comercial para proteger la segunda industria exportadora de alimentos del país.

Uno de los principales rostros de esa ofensiva es el presidente de SalmonChile, Arturo Clément: Ingeniero de profesión, ha sido testigo de la expansión que convirtió al salmón en el segundo producto de exportación, con ventas por US\$2.613 millones en 2024 hacia Estados Unidos.

Para Clément, el desafío no es sectorial, sino nacional: El Ejecutivo debe presentar antes del 12 de junio una propuesta convincente que demuestre a Washington la seriedad con que Chile protege la propiedad intelectual, refuerza la cooperación en patentes y preserva un tratado de libre comercio que ya superó dos décadas.

La magnitud del impacto no se limita a números macroeconómicos. En ciudades como Quellón, Puerto Aysén o Porvenir, el sobrecosto aduanero se percibe en las plantas de proceso: Turnos reducidos y reticencia a nuevas inversiones en plantas de valor agregado. Son señales tempranas de que la decisión de la Casa Blanca no solo tensiona la balanza comercial, sino también la cohesión social de territorios donde el salmón genera hasta el 60% de los ingresos familiares.

Para construir la respuesta, Clément propone un "dream team" negociador que reúna a los ministerios de Hacienda, Relaciones Exteriores, Economía, Agricultura y Ciencia junto con especialistas privados. El objetivo es articular un mensaje único y robusto, evitar improvisaciones y demostrar que la salmicultura opera con los más altos estándares sanitarios y ambientales del hemisferio sur -un planteamiento que el gremio expuso recientemente ante la Comisión de Economía de la Cámara de Diputados y en reuniones con el ministro Mario Marcel y el canciller Alberto van Klaveren-.

Mientras el reloj avanza, Clément integró la delegación

Entrevista



Arturo Clément,
presidente
de SalmonChile.

empresarial que acompañó al Presidente Gabriel Boric en la primera visita de Estado a Brasil con motivo del Día de la Amistad entre ambas naciones. Allí se reunió con autoridades del Ministerio de Agricultura, la Confederación Nacional Agropecuaria y operadores del centro mayorista Ceasa, uno de los nodos logísticos clave de São Paulo. Brasil es ya el tercer mercado para el salmón chileno: En 2024 importó 146.597 t por US\$915 millones.

Esa gira presidencial refrendó la estrategia de abrir puertas en paralelo al frente arancelario. Clément subraya que Chile ya despacha productos a más de 100 países, aunque reconoce que crecimientos sustantivos en India, Emiratos Árabes o el Sudeste Asiático demandarán infraestructura, acuerdos sanitarios y educación del consumidor. De ahí la urgencia de resolver la crisis con Washington sin descuidar la competitividad interna: Simplificar trámites, alinear fiscalizaciones y eliminar los llamados "aranceles invisibles" que restan eficiencia incluso sin gravamen aduanero.

En entrevista con Revista AQUA, el timonel desgana la anatomía de lo que ha sido denominado como una "tormenta perfecta" que enfrenta el sector -aranceles externos, burocracia interna y exigencias reputacionales-, defendiendo la idea de un país unido tras un mismo mensaje y proyectando un crecimiento sostenible hacia 2030 gracias a la innovación sanitaria y la mejora continua en bienestar animal.

"Estamos colaborando con el gobierno para establecer una estrategia país que aborde este desafío".

El 5 de abril entró en vigor un arancel base del 10 % a las exportaciones hacia EE. UU., ¿qué estrategia diplomática y comercial se ha impulsado desde el gobierno y SalmonChile ante Washington para buscar la exención de esta medida?

Estamos colaborando con el Gobierno para establecer una estrategia país que aborde este desafío. No es un tema sectorial, es un desafío que requiere unidad nacional. Proponemos conformar un equipo negociador de excelencia que combine lo mejor del sector público y privado -un *dream team*- para presentar una posición sólida ante Estados Unidos.

El Gobierno chileno debe presentar una propuesta concreta antes del 12 de junio. ¿Qué rol cumplirá SalmonChile en la preparación y defensa de dicha propuesta?

Nuestro sector está aportando toda su experiencia técnica y conocimiento del mercado estadounidense. Así lo hemos hecho de cara a las reuniones con autoridades como el ministro Marcel, o en la exposición en la Comisión de Economía donde asistió el canciller Van Klaveren. No se trata de apresurarse, sino de construir una propuesta robusta que aborde los temas planteados por Estados Unidos y demuestre nuestro compromiso con una relación comercial de largo plazo.

El cobre está exento, por ahora, de los aranceles. ¿Debiera el gobierno darle prioridad a la industria salmonicultora o, al menos, una importancia similar?

No es tema de prioridades entre sectores. Chile necesita una estrategia integral para proteger su competitividad. El salmón representa el segundo producto más exportado a Estados Unidos, con US\$2.578 millones anuales. El potencial impacto económico y social para este sector amerita una atención significativa.

Al respecto de este tema, en entrevista con El Mercurio, usted habló de los "aranceles invisibles". ¿Cómo inciden estas barreras internas en la competitividad de la salmonicultura chilena y qué iniciativas se deben tomar para reducirlas?

Así es. Tenemos un doble desafío: El arancel externo y los 'aranceles invisibles' internos -trabas regulatorias y problemas de permisología- que afectan nuestra competitividad. Con voluntad política, podemos resolver varios de estos obstáculos sin necesidad de cambios legales.

En este sentido, se ha hablado de una "tormenta perfecta" en la industria, pues los desafíos se acumulan, tanto en lo externo, como en lo interno. ¿Ud. concuerda?

Más que tormenta perfecta, prefiero hablar de desafíos y oportunidades. Nuestro sector tiene experiencia en adaptarse. El foco debe estar en mejorar nuestra competitividad como país.

“Tenemos un doble desafío: El arancel externo y los ‘aranceles invisibles’ internos -trabas regulatorias y problemas de permisología que afectan nuestra competitividad-”.

¿Qué estrategias están impulsando los socios de SalmonChile con importadores y grandes cadenas para reconquistar la preferencia del consumidor final en EE. UU.?

Mantenemos un diálogo constante con *retail*, *foodservice* y distribuidores en EE. UU. La realidad es que el mercado estadounidense está complejo y es difícil traspasar el arancel al consumidor final. Por eso necesitamos ser más competitivos que nunca y trabajar en conjunto con nuestros socios comerciales para mantener el posicionamiento del salmón chileno.

¿Cómo evalúa la solidez del TLC Chile - EE. UU. tras este episodio y qué ajustes considera que deberán ser considerados a futuro para reforzarlo?

Este episodio demuestra que debemos fortalecer constantemente nuestras relaciones comerciales. Chile debe abordar los puntos señalados por EE. UU., especialmente en propiedad industrial y patentes. Es una oportunidad para modernizar y profundizar nuestra relación comercial.

Hoy se exporta poco más de un 5% del salmón producido a China. ¿Cree que la reactivación de este

mercado post pandemia y la generación de otros mercados puedan crear una diversificación que evite la dependencia de un único gran mercado?

Hemos logrado llegar a más de 100 países, lo que demuestra nuestra capacidad de diversificación. Sin embargo, desarrollar mercados toma tiempo. Mercados como India representan oportunidades interesantes, pero requieren desarrollo de infraestructura y hábitos de consumo. Estados Unidos seguirá siendo estratégico para nosotros

¿Cómo califica hoy la relación del sector con el gobierno y cómo esperan que se transforme?

Como hemos dicho en muchas oportunidades, nuestro sector ha estado siempre disponible al diálogo con el gobierno. En los últimos meses hemos visto un acercamiento, lo que es positivo.

Y en el contexto de los aranceles impuestos por Estados Unidos, valoramos el diálogo establecido y la comprensión de que este es un desafío país. Lo que proponemos es fortalecer esta alianza público-privada para abordar tanto el tema arancelario como los “aranceles invisibles” que afectan nuestra competitividad

Considerando este nuevo desafío, ¿qué horizonte de crecimiento proyecta para la producción chilena de salmón al 2030 y qué cambios estructurales serían necesarios para empujar las proyecciones?

El potencial es significativo, pero necesitamos certeza regulatoria y competitividad. Mientras Noruega planea quintuplicar su producción al 2050, nosotros necesitamos condiciones que nos permitan mantener nuestra posición global. El crecimiento debe ser sustentable y basado en innovación. Porque, como sector productivo, estamos convencidos de que el desarrollo económico, el cuidado del medio ambiente y el derecho de las personas del sur de Chile a prosperar son compatibles.

El sector ha avanzado en reducir el uso de antibióticos y antiparasitarios y en la reducción de su impacto en la producción. ¿Cómo proyecta que estos hitos sanitarios y ambientales refuercen la competitividad global del salmón chileno?

La sustentabilidad no es una opción, es parte integral de nuestra competitividad. Tenemos el 100% de nuestra biomasa certificada internacionalmente por distintos estándares y somos el sector más fiscalizado por la SMA, con un 99,8% de cumplimiento en 2024. Estos no son solo números, reflejan nuestro compromiso con una producción responsable.

Finalmente, ¿qué reflexiones le deja sus años de trabajo en la industria, como de líder gremial, en vista de los diversos desafíos que ha debido enfrentar, tanto



Fotografía: SalmonChile

legislativos, como reputacionales? ¿En qué pie debiese estar hoy la salmonicultura en el país?

La salmonicultura representa una historia de éxito en descentralización, movilidad social y desarrollo regional. Generamos 86.000 empleos de calidad y oportunidades para 4.000 pymes en el sur de Chile. El desafío actual requiere unidad nacional y una alianza público-privada renovada. No necesitamos más diagnósticos, necesitamos acción coordinada para fortalecer nuestra competitividad como país. **Q**

El presidente del gremio fue parte de la gira presidencial a Brasil.

“Como sector productivo, estamos convencidos de que el desarrollo económico, el cuidado del medio ambiente y el derecho de las personas del sur de Chile a prosperar son compatibles”.



Fotografía: SalmonChile

Arturo Clément ha sido protagonista de una serie de reuniones producto de la imposición de aranceles por EE. UU.