

Fecha: 30-04-2025
Medio: El Divisadero
Supl.: El Divisadero
Tipo: Noticia general
Título: Presidente de SalmonChile aborda momento de la industria por imposición de aranceles

Pág.: 11
Cm2: 616,7
VPE: \$ 856.607

Tiraje: 2.600
Lectoría: 7.800
Favorabilidad:  Negativa

Presidente de SalmonChile aborda momento de la industria por imposición de aranceles

Días complicados enfrenta la industria del salmón de nuestro país debido a los aranceles impuestos por el Gobierno de Estados Unidos, una realidad que genera efectos directos en esta actividad exportadora, la segunda más importante del país, y por cierto, repercusiones en la región de Aysén, donde el rubro representa casi el 35% del PIB Regional.

El presidente de SalmonChile, Arturo Clement Díaz, participó este martes en Aquaforum, realizado en el hotel Loberías del Sur de Puerto Chacabuco, y en entrevista con diario El Divisadero abordó diversos temas contingentes de la industria.

Habló en su discurso de este nuevo escenario que impone la situación arancelaria con Estados Unidos. Hizo un llamado a trabajar mancomunadamente, sector público y privado. ¿Cómo ve ese desafío planteado?

Mira, hasta el momento hemos tenido un trabajo muy coordinado con el gobierno desde que se anunció esto de los aranceles. Hemos estado trabajando tanto con el Ministerio de Relaciones Exteriores, también con el ministro de Hacienda y todo su equipo. Ellos ya estuvieron en la primera reunión en Estados Unidos. Asimismo, hemos estado trabajando en conjunto todos los exportadores de alimentos. También involucrando a la Sofofa, a la CPC. Así que veo que el tema se ha abordado muy bien y en una coordinación muy estrecha entre el sector público y privado. Así que ahora tenemos que seguir avanzando en las negociaciones con el gobierno de Estados Unidos. Un tema que no es fácil. Este es un tema global. Por lo tanto, tenemos que actuar rápidamente, pero tenemos que ser pacientes y ver cuál es el momento adecuado.

¿Se ve un resto de 2025 más incierto con esta realidad, o se puede aprovechar esto y transformarlo en una oportunidad, por ejemplo, buscando nuevos mercados?

La verdad es que la solución va a venir. ¿Cuál es nuestro objetivo? Volver a arancel cero. Yo creo que eso puede ocurrir, pero no va a ser inmediato. Yo creo que puede tomar meses, por un lado. Y, por otro lado, el poder moverse a otros mercados no es algo rápido. Sobre todo, considerando que Estados Unidos es un 40% de las exportaciones de salmón chileno. El recolocar ese porcentaje o parte de ese porcentaje en otro mercado en el corto plazo es algo que no es posible.

En términos de producción, este año ha partido trastabillando. ¿Cómo viene en el ámbito de la producción este 2025 a la luz de lo que está pasando con el tema arancelario?

La verdad es que este primer semestre la producción viene más baja que lo normal. Sin embargo, el segundo semestre va a haber un aumento más fuerte, pero Noruega, que es nuestro principal competidor, también va a tener una producción importante en el segundo semestre. Así que nos podemos ver enfrentados a un segundo semestre con una oferta muy fuerte.

¿El reciente viaje a Brasil, qué dejó, Arturo?

Fue una primera vez que yo asistí a una gira presidencial. Fue una experiencia muy valiosa, haber estado con el presidente y especialmente con muchos ministros. Pero era muy importante porque Brasil es nuestro tercer mercado. Estamos hoy día exportando Brasil casi mil millones de dólares, 917 millones específicamente. Y el año pasado crecimos casi un 10%. Entonces no solo es el tercer mercado, sino que es el mercado que más ha crecido en los últimos años. Brasil sigue teniendo un potencial muy importante. Es un mercado que es cercano, que tiene costo de distribución baja,

y que el salmón hoy día está siendo parte de la dieta cultural y tradicional de los brasileños. Asimismo, por otro lado, parte de los alimentos que nosotros ocupamos para nuestro alimento del salmón, valga la redundancia, también la soya especialmente, viene de Brasil. Entonces hay una relación virtuosa entre Brasil y Chile, de la cual en esta gira la potenciamos. Tuvimos importantes reuniones con las principales autoridades del gobierno brasileño, reuniones muy importantes con los principales gremios industriales y agrícolas de Brasil. Así que fue un acercamiento muy, muy importante. Lo único que vamos a lograr es afianzar esta relación y poder incluso hacer crecer más ese mercado.

En el Summit del Salmón el año pasado en Frutillar, se hizo un firme llamado desde la industria, incluido SalmonChile, a generar mayor dinamismo en el tema de la permisología, apurar los procesos, a no generar tantos obstáculos. ¿Se ha avanzado en eso, sienten que todavía está al debe el aparato público, la institucionalidad pública en ese ámbito?

Mira, medidas concretas no tenemos nada. Pero sí hemos avanzado en armar una agenda con el gobierno, en que esperamos en los próximos meses sí poder mostrar avances concretos. Yo creo que es un buen inicio, pero necesitamos mucho más. Y nosotros hemos señalado de que, además de los aranceles que nos ha impuesto Estados Unidos, nosotros tenemos muchos aranceles invisibles, lo hemos llamado aranceles invisibles, que tienen que ver con lo que tú señalas, el exceso de permisología, el exceso de trabas, que probablemente tienen un impacto mucho más grande incluso que los aranceles mismos.

Respecto a la importancia de Aysén, ¿qué representa la región para la industria?, ¿ha ido ganándose un mayor espacio?, ¿cómo proyectamos desde esta región la actividad?

Sin duda, cuando firmamos el acuerdo acá mismo, en este mismo hotel, con el minis-



tro Fontaine, con el diputado Calisto, con el senador Sandoval, hace unos años, había 20 proveedores locales, hoy día tenemos más de 200. Y nosotros siempre dijimos que una de las formas rápidas, eficientes de generar más valor es tener más proveedores locales, porque las otras condiciones son de más largo plazo y requieren de condiciones habilitantes estructurales que son más difíciles, como poder tener costos de energía más grandes, mejores condiciones de infraestructura.

Pero por la vía de aumentar la provisión local fue la estrategia que seguimos y en eso estamos muy satisfechos con lo que hemos logrado hoy día. Hoy día, parte importante de los proveedores son locales y vamos a seguir insistiendo en poder incluso aumentar esa red. Yo creo que tenemos que, junto con las nuevas autoridades, trabajar en la estrategia regional. Me alegró mucho que hoy día se esté mirando la estrategia regional no solo en la parte continental, sino que, también mirando el litoral, porque indudablemente es ahí donde está el gran potencial de Aysén.

¿Cómo sienten esas señales que está dando el nuevo gobernador, el propio delegado presidencial regional, que los califican de buenos vecinos?, ¿lo sienten como unos guñons favorables para la industria?

Sin duda, sin duda que sí. Y nosotros asumimos la deuda que tenemos con Aysén. O sea, hemos avanzado, pero aún hay mucho por hacer. Y en esa línea, el tener autoridades que nos están facilitando el trabajo para generar mayor valor en Aysén, va en el camino correcto. Así que creemos que, como muchas cosas, la alianza público-privada son la forma de generar mayor valor para la región de Aysén.