

El salmón chileno volvió a coronarse en 2024 como la segunda mayor exportación del país, con 782.077 t embarcadas y US\$6.371 millones en divisas. Pero detrás del titular hay señales de alerta: El valor FOB cayó 1,4% frente a 2023 y se ubica 3,4% bajo el récord de 2022. A la desaceleración de precios se sumó el impacto del arancel base de 10% que Estados Unidos impuso el 5 de abril, golpe directo sobre el 42% de los despachos de la industria.

Si algo dejó claro este desafío que se vive actualmente -tarifa externa, burocracia interna y escrutinio reputacional-, es que ya no basta con la capacidad individual de las compañías para resistir los ciclos, abriéndose la necesidad de generar un nuevo pacto político-privado que defienda la competitividad global del salmón y, al mismo tiempo, cure sus males domésticos.

La idea no es teórica. El presidente de SalmonChile, Arturo Clément, lo planteó sin rodeos: "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".

La urgencia es doble. En el frente externo, Chile debe mostrar a Washington que protege la propiedad intelectual, refuerza la trazabilidad sanitaria y asegura abastecimiento confiable. Pero hacer *lobby* sin resolver los desafíos en casa resultaría estéril. Los llamados "aranceles invisibles"

Pacto político-privado: Es la hora de mover el barco

-permisología, la necesidad de modernizar procesos administrativos y de generar mayor certeza jurídica para las inversiones- drenan más competitividad que muchos gravámenes formales.

El último balance del Consejo del Salmón retrata una industria estancada en volumen desde 2022 y con márgenes bajo presión. Noruega, en contraste, proyecta quintuplicar su oferta a 2050. Seguir jugando a reglamentos parcelados solo profundizará la brecha.

Bajo ese prisma, el pacto que se propone se sustenta en una estrategia integral que combine, por un lado, una defensa comercial unificada y, por otro, una reingeniería regulatoria que agilice los trámites mediante una ventanilla única digital, capaz de recortar en un tercio los tiempos de obtención de concesiones y permisos ambientales. A esto se suma una agenda de innovación orientada a incentivos tributarios que fomenten nuevas tecnologías.

Los beneficios sociales de una alianza de este tipo van más allá de la competitividad: La salmonicultura ha sido motor de descentralización y movilidad social, generando decenas de miles de empleos de calidad y oportunidades para miles de pymes en el sur de Chile. Sin embargo, el desafío actual exige pasar del diagnóstico a la acción coordinada y renovar el vínculo público-privado que permitió los grandes saltos del pasado.

La historia económica reciente demuestra que Chile avanza cuando el Estado y el sector productivo reman hacia la misma orilla; así ocurrió con la apertura comercial de los noventa. Hoy, el salmón requiere el mismo enfoque concertado. Mover este barco tendrá un costo, pero dejarlo a la deriva sería mucho más caro. No se trata solo de sortear un arancel del diez por ciento, sino de convertir al salmón en emblema de una economía inteligente, descentralizada y verde.

