LITORALPRESS

Fecha: 16-09-2020
Medio: El Mercurio
Supl. : El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Actualidad
Título: Consejo del Salmón: Menor siembra de este año mejoraría escenario de precios en 2021

Pág. : 9
Cm2: 645,8
VPE: $ 8.482.782

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: No Definida

Asociación que reúne a Mowi, AquaChile, Cermaq y Salmones Aysén dimensiona impacto por la pandemia

Consejo del Salmón: Menor siembra de este año mejoraría escenario de precios en 2021

En su primera entrevista como directora ejecutiva del gremio, Joanna Davidovich cuenta las estrategias y objetivos de la entidad creada en mayo.

CAROLINA UNDURRAGA B.

Potenciar el desarrollo de la salmonicultura de manera competitiva y sustentable fue el objetivo que se propuso el Consejo del Salmón, el nuevo gremio de la industria salmonera que se formó en mayo.

En su primera entrevista como directora ejecutiva de la asociación —conformada por Mowi, AquaChile, Cermaq y Salmones Aysén—, Joanna Davidovich detalla las metas y desafíos de la nueva entidad.

Con una larga trayectoria profesional ligada al mundo público y privado, Davidovich cuenta que decidió aceptar el puesto porque le pareció un "desafío interesante". "Tiene temas que funcionan muy bien con lo que ha sido mi carrera, donde me he dedicado a las políticas públicas, al crecimiento de la productividad (…). En este sentido, yo creo que la salmonicultura tiene un potencial enorme como industria", dice.

La economista aclara que el consejo no nació por diferencias con SalmonChile, sino que para "sumar fuerzas" en la industria. "El Consejo percibió que había un espacio para proyectar al rubro de una manera distinta, y mientras más actores se sumen, mejor", afirma.

El enfoque de la entidad —explica— va dirigido a potenciar las políticas públicas para la salmonicultura y a promover la innovación, sustentabilidad e investigación en el rubro.

De las cuatro firmas asociadas, solo Cermaq pertenece a ambos gremios. En 2016, Mowi (ex Marine Harvest) renunció a SalmonChile por discrepancias en materia sanitaria. Anteriormente, en 2010, AquaChile también lo hizo por similares desacuerdos. Esto, luego de que el propietario de la firma en ese entonces, Víctor Hugo Puchi, renunciara al directorio y vicepresidencia del gremio por distintas visiones.

Pese a todo, la ejecutiva del gremio señala que ya se ha reunido con los representantes de SalmonChile, con quienes ha estado en coordinación para abordar distintos temas. "No hay ninguna divergencia, al contrario, todos queremos trabajar por el bien de la industria", asegura.

Un difícil primer semestre

Davidovich reconoce que fue un complejo primer semestre para el sector salmonero, en el que la gran mayoría de las firmas registró pérdidas. Explica que las ventas se vieron afectadas principalmente por una caída en la demanda por el cierre del canal horeca (hoteles, restaurantes y cafeterías) por la pandemia, lo que generó una importante baja en los precios. De hecho, dice que el valor va, aproximadamente, un 20% por debajo del promedio de los últimos cuatro años.

> ***Uno de los problemas de esta crisis es que ha ido migrando de un continente a otro** y eso ha afectado la demanda. Hoy si miras distintos indicadores, ves una recuperación acelerada, obviamente distinguiendo por tipo de sector".*

> *La sociedad y el país en general han ido avanzando hacia una visión más responsable con el medio ambiente. **El Consejo del Salmón está convencido de que debemos adaptarnos a esta realidad".***

> ***La regulación está ajustándose, pero hay que seguir haciéndolo**. El cambio climático llegó para quedarse y hay que ver cómo hacerse cargo de sus impactos. Pero esto no hace que la actividad (salmonera) no sea viable".*

JOANNA DAVIDOVICH
DIRECTORA EJECUTIVA
DEL CONSEJO DEL SALMÓN

"En Estados Unidos, el 50% de las ventas de salmón chileno se hace por el canal horeca, y en Brasil, un 80%, y eso de un minuto a otro se cerró", sostiene. Esto se suma a incidentes, como el ocurrido en China, donde se vinculó un brote de covid-19 con salmón importado, generando una drástica caída en la demanda por este pescado en el país asiático. Pese a todo, desde el gremio esperan que la baja de un 10% en la siembras en lo que va del año genere un equilibrio entre la oferta y la demanda. "Esto debiese contribuir a que el precio pueda subir, todo converge en que 2021 será un mejor año", manifiesta.

"Uno de los problemas de esta crisis es que ha ido migrando de un continente a otro y eso ha afectado la demanda. Hoy si miras distintos indicadores, ves una recuperación acelerada, obviamente distinguiendo por tipo de sector. Pero en la medida que haya reactivación, se recuperará el precio", asegura.

Por otro lado, Davidovich destaca que las plantas salmoneras han podido continuar con sus operaciones, manteniendo la fuente de empleo en el sector.

Respecto de la situación en los principales mercados del salmón, la directora ejecutiva del Consejo explica que en Estados Unidos —principal destino del salmón nacional—, la caída en la demanda ha sido menor a la registrada en otros países, pero con precios por debajo de lo normal. Mientras que en Japón —destino a donde van a parar un 21% de los envíos—, las ventas no han estado tan golpeadas, porque el fuerte es el *retail*.

Agrega que en China las ventas siguen muy bajas por el incidente con el brote de covid-19, pero que se ha ido retomando lentamente el consumo. "Estamos trabajando intensamente en ese mercado (…). Controlar el susto frente a una pandemia es complejo. Eso va a ir pasando y es cuestión de tiempo", manifiesta. Davidovich insistió que tanto la Organización Mundial de la Salud como la Administración de Alimentos y Medicamentos de EE.UU. han sido enfáticas en decir que no hay evidencia científica que indique que el virus se puede transmitir por los alimentos.

Objetivos del gremio

Joanna Davidovich dice que Chile tiene ventajas comparativas y competitivas que lo podrían llevar a ser el principal productor de salmón a nivel mundial (actualmente es el segundo después de Noruega).

Para lograr eso, el Consejo del Salmón se propuso tres objetivos estratégicos: impulsar el desarrollo competitivo y sustentable de la salmonicultura con una buena regulación y cuidando el entorno; dar a conocer la realidad de la salmonicultura y su aporte al país, y contribuir al debate de políticas públicas que fomenten el desarrollo productivo de la industria.

"Es cierto que esta industria enfrenta desafíos importantes y que la sociedad y el país en general han ido avanzando hacia una visión más responsable con el medio ambiente. El Consejo del Salmón está convencido de que debemos adaptarnos a esta realidad proactivamente y hacer las cosas bien", declara.

Por otro lado, la ejecutiva sabe que el rubro no es bien evaluado por la opinión pública, por lo tanto, también cree que hay que hacer un trabajo en su imagen. "Parte importante de esa disociación es que no se conoce mucho de esta industria, no se sabe bien cómo opera", explica.

Si bien no quiso referirse al escape de 690 mil salmones de Mowi en 2017, que implicó una multa de $5.300 millones a la firma, Davidovich reconoció que sí hay un "tema de prevención importante" de estos eventos. "La regulación está ajustándose, pero hay que seguir haciéndolo. El cambio climático llegó para quedarse y hay que ver cómo hacerse cargo de sus impactos. Pero esto no hace que la actividad no sea viable, por el contrario, hay que ver cómo compatibilizar las dos cosas", señala.

PAULA FARÍAS

Joanna Davidovich, directora ejecutiva del Consejo del Salmón.