



# Guerra comercial y exportaciones chilenas: gremios del salmón y agrícola miden los primeros efectos

El presidente de Salmón Chile, Arturo Clement, y el de la Sociedad Nacional de Agricultura, Antonio Walker, entregaron su primer análisis en comisión de la Cámara.

**CARLOS ALONSO**

—Este miércoles partieron en Estados Unidos las reuniones a través de las cuales Chile buscará acotar los efectos para las exportaciones nacionales de los aranceles de 10% impuestos por el país norteamericano

En ese marco, hay sectores locales que están más expuestos que otros. Uno de los más afectados es el salmónero, que hizo una presentación el martes ante la Comisión de Economía

de la Cámara de Diputados.

El presidente de la Asociación Industrial del Salmón, Salmón Chile, Arturo Clement, entregó algunas cifras del impacto que esta situación puede generar en la industria que representa. Lo primero que mencionó a modo de contexto es que en 2024 se exportaron US\$6.371 millones de salmón a todo el mundo, y que después del cobre es el producto chileno con mayores envíos a Estados Unidos, con un 16% de

las exportaciones.

Asimismo, dijo que, para el salmón chileno, Estados Unidos es el principal mercado de destino, con el 40% de los envíos, totalizando US\$2.578 millones exportados a ese país. El dirigente gremial mencionó, además, que la producción de salmón de Estados Unidos es mínima, por lo que esta medida arancelaria no beneficia a la industria local de esa nación.

Especificó que los clientes son retail, foodservice y distribuidores, tanto con contratos a plazo como spot. Para Clement, existe mucha incertidumbre y por lo mismo anticipó que es “complejo traspasar el 10% al consumidor final”, en referencia al arancel aplicado. Por ello, indicó que el “el impacto inmediato es una caída de 20% en la demanda en Estados Unidos”.

En esa misma línea refrendó que “por ser Estados Unidos el principal destino para las exportaciones de salmón, la aplicación de un arancel sin duda tendrá implicancias significativas para el sector generando una baja de demanda”.

Dada esta urgencia, el sector salmónero entregó una serie de propuestas para aumentar la competitividad. Lo primero que mencionaron fue el destrabar proyectos paralizados hace 14 años. “Debemos tener menos concesiones, más grandes y distanciadas entre sí, (lo que) permite tener mejores resultados productivos y me-

nor impacto ambiental”, aseguró Clement.

Otro de los sectores que se verá afectado por los aranceles de Estados Unidos son los exportadores de frutas. Y por lo mismo, Francisco Gana, jefe del Departamento de Estudios de la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA) también hizo su diagnóstico. En su análisis indicó que “un 36% del valor exportado de frutas frescas tiene como destino Estados Unidos”.

En la presentación entregó también un análisis de lo que está en riesgo. Ahí afirmó que “cerca de US\$ 7.800 millones enfrentaría este 10%”, y que dada la situación arancelaria, los productos chilenos perderían márgenes y tendrán alza de precios.

Entre las medidas que propuso para mitigar el impacto está el realizar gestiones comerciales con Estados Unidos, usando el Tratado de Libre Comercio (TLC) vigente entre ambos países, y resolver fricciones para mejorar la relación y negociar la reducción del arancel.

Lo segundo que planteó es atraer inversión de Estados Unidos generando incentivos y clima favorable para que empresas extranjeras inviertan en Chile (ejemplo energía, minería, agricultura), alineando intereses económicos. A ello sumó el reducir la permisología y ofrecer invariabilidad tributaria. Como último punto, destacó la necesidad de diversificar mercados. ●