



SalmonChile
Asociación de la Industria del Salmón de Chile A.G.

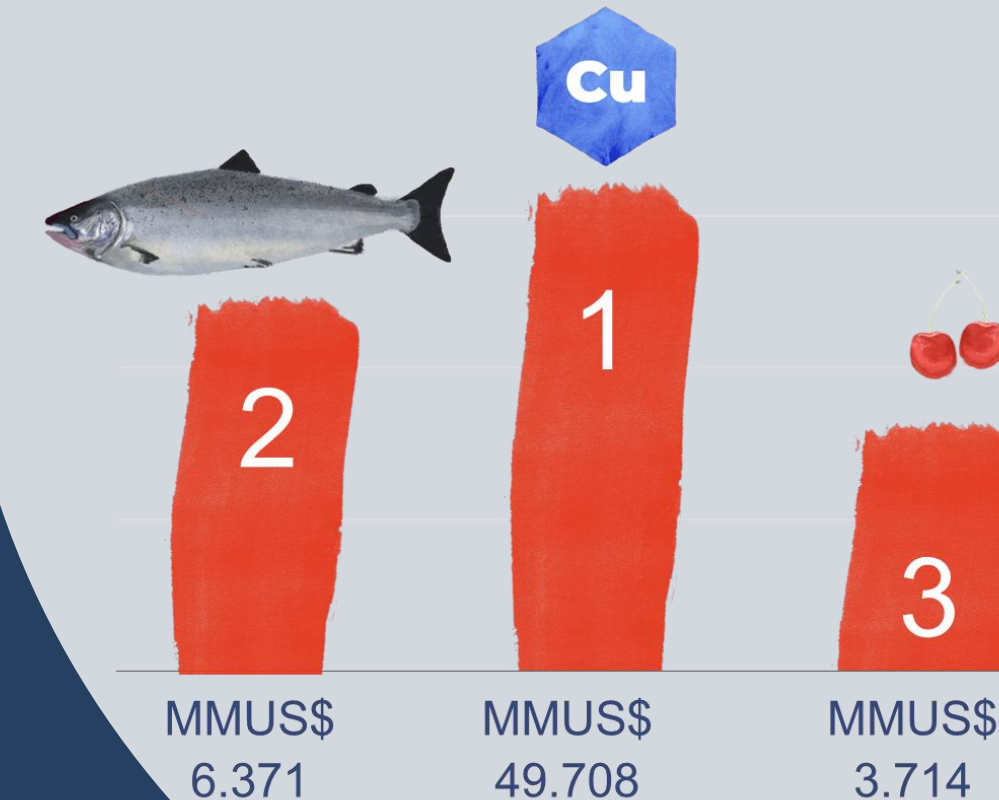
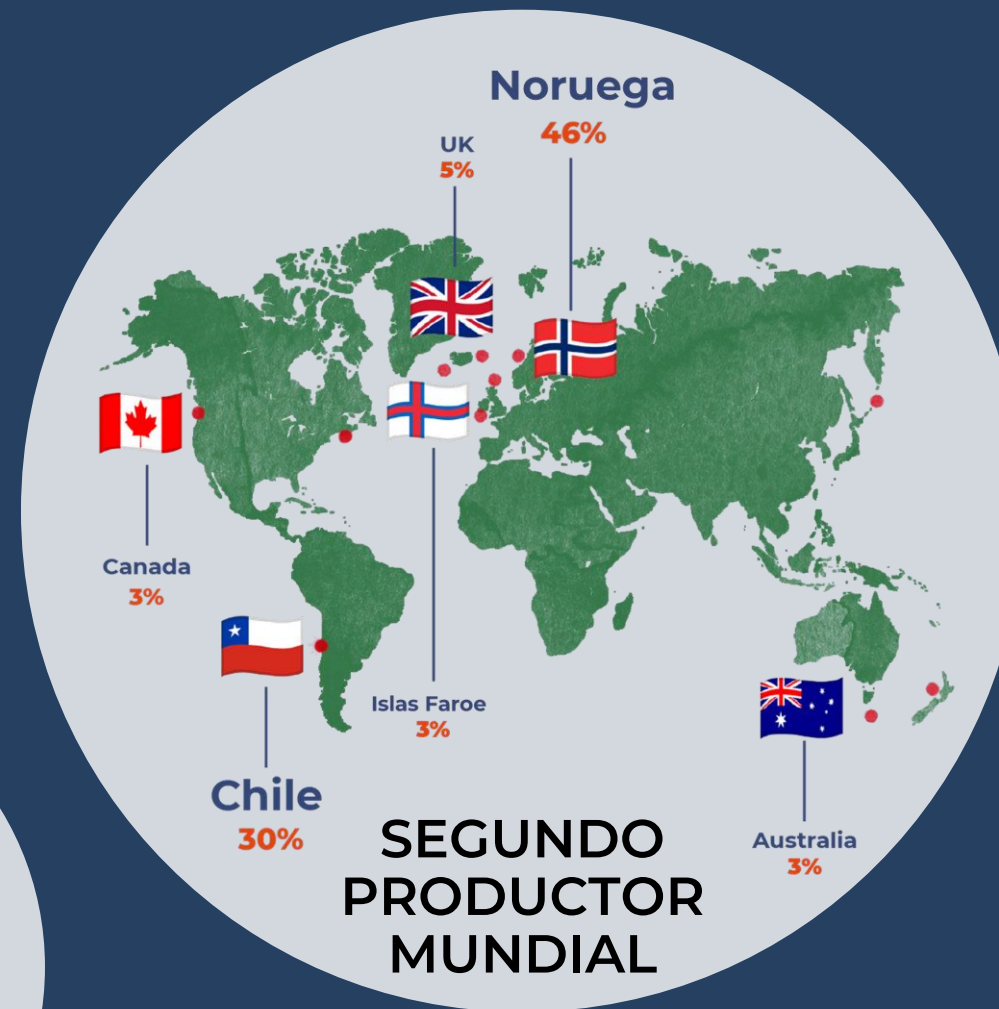
ARANCELES EEUU AFECTAN A LA SALMONICULTURA CHILENA

Abril 2025



ALTA DEMANDA DE PROVEEDORES LOCALES

Emprendimiento
Innovación



**PRINCIPAL
EXPORTACIÓN
NO MINERA**

+86.000
EMPLEOS



+4.000
PEQUEÑAS Y MEDIANAS
EMPRESAS

1. Salmón de Chile

**OPERACIÓN EN
6 REGIONES**

Región del
Biobío

Región de
La Araucanía

Región de
Los Ríos

Región de
Los Lagos

Región de
Aysén

Región de
Magallanes



2. Antecedentes

- US\$6.371 millones - 1.045.282 Ton WFE de salmón exportó Chile el año 2024.
- Después del cobre, salmón es el producto chileno más exportado a EE.UU (16% de las exportaciones).

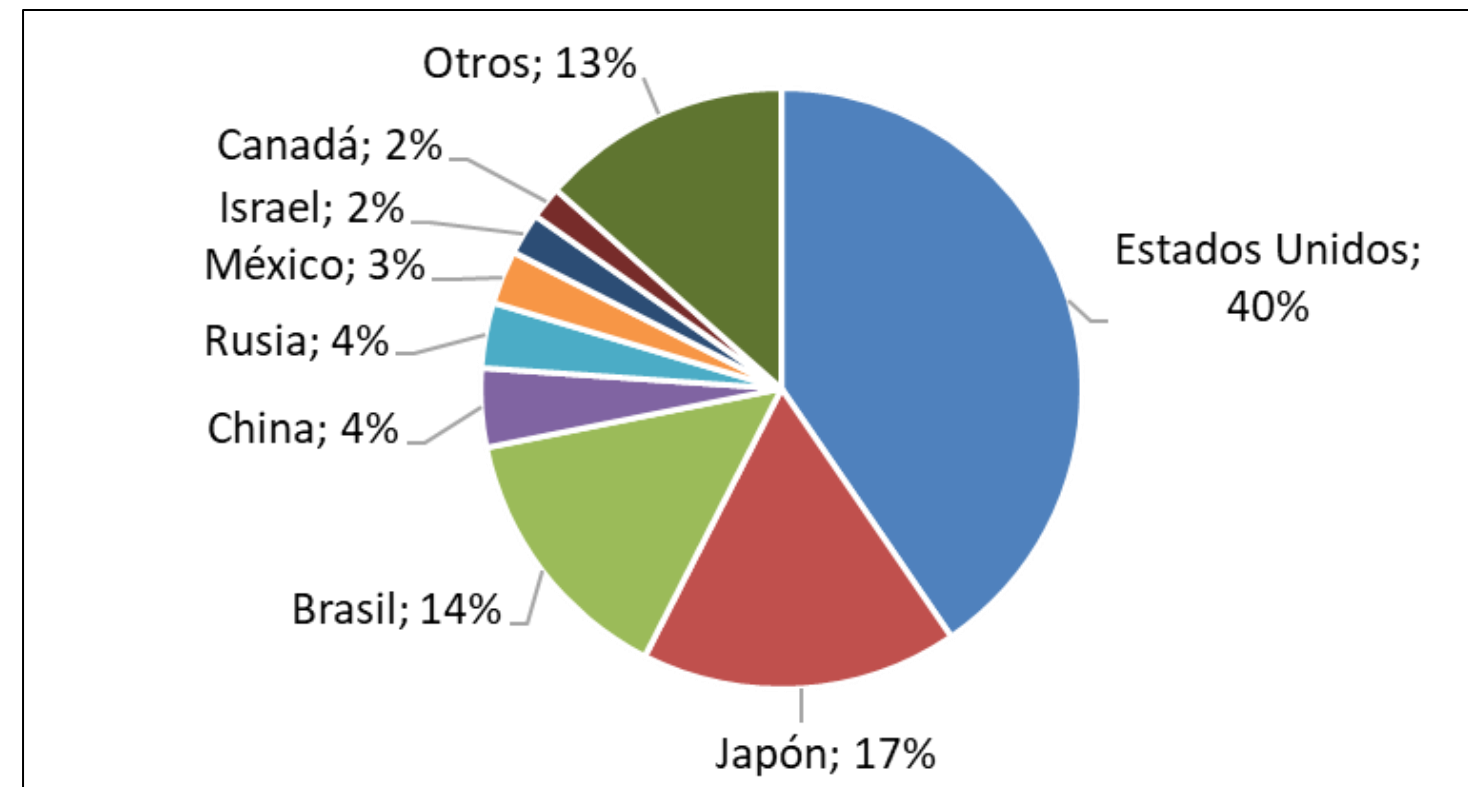
Bienes	Total exportaciones (millones de US\$)	% que representa respecto al total de las exportaciones chilenas a EEUU	Exportaciones a <u>EEUU</u> (millones de US\$)	% destinado a mercado EEUU
Sector No minero	38.174	54%	8.844	23%
Sub-Sector Productos del mar	8.682	17%	2.859	33%
Salmones	6.371	16%	2.578	40%
Sub-Sector Frutas y frutos	9.248	12%	2.039	22%
Sub-Sector Forestales y sus derivados	6.381	7%	1.157	18%
Madera y sus manufacturas	2.314	7%	1.065	46%
Sub-Sector Vitivinícola	1.633	1%	162	10%
Sector Minero	60.204	40%	6.562	11%
Cobre	19.851	34%	5.633	28%
Total Chile	101.815	100%	16.360	16%



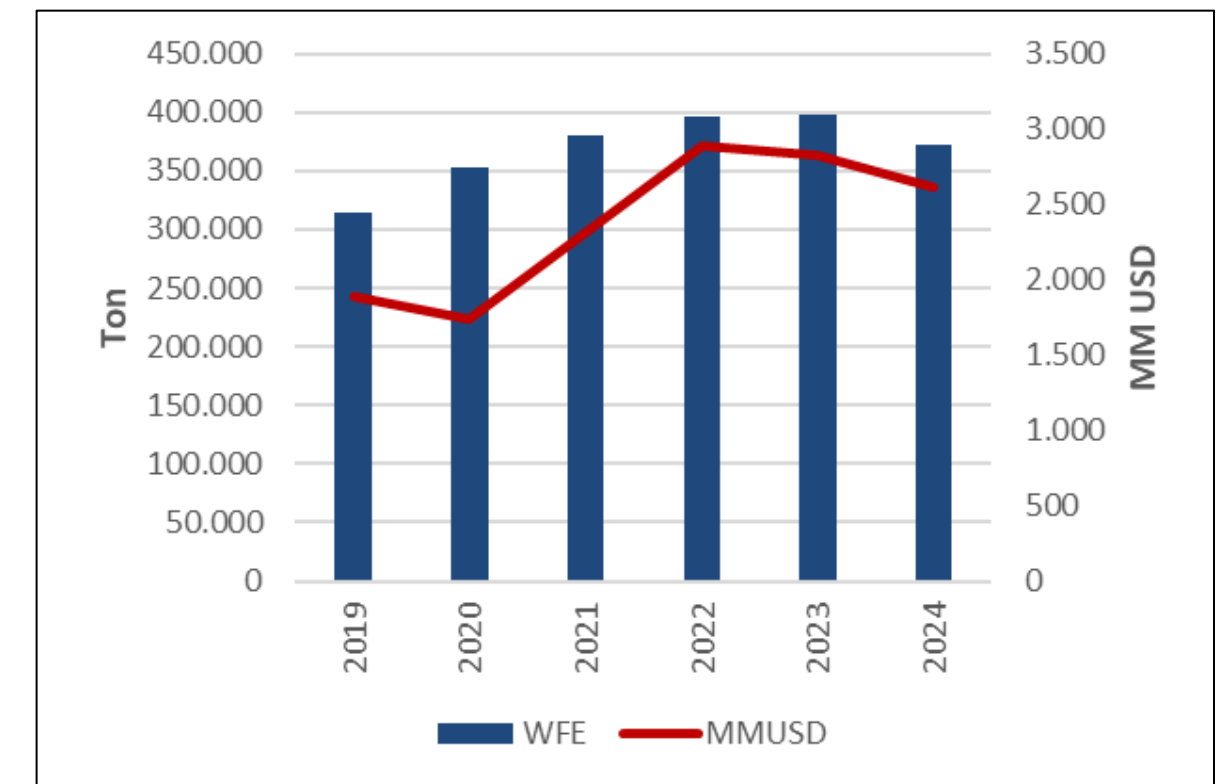
3. Situación actual del comercio con Estados Unidos

- Para el salmón chileno, EE. UU. es el principal mercado de destino (40%).
- US\$2.578 millones exportados a EEUU.

Principales Mercados de las Exportaciones de Salmón Chileno



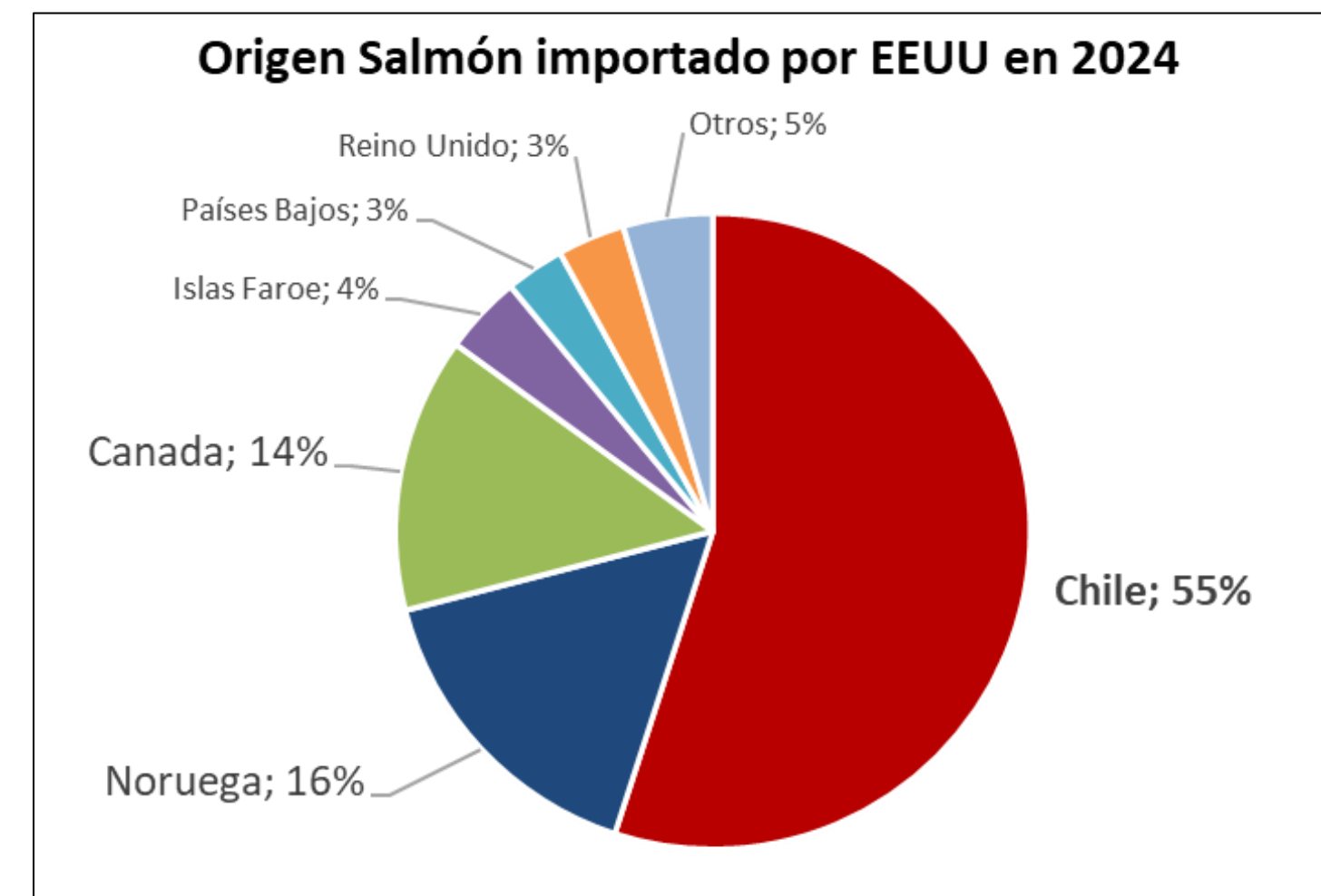
Evolución exportaciones de salmón a EEUU.





3. Situación actual del comercio con Estados Unidos

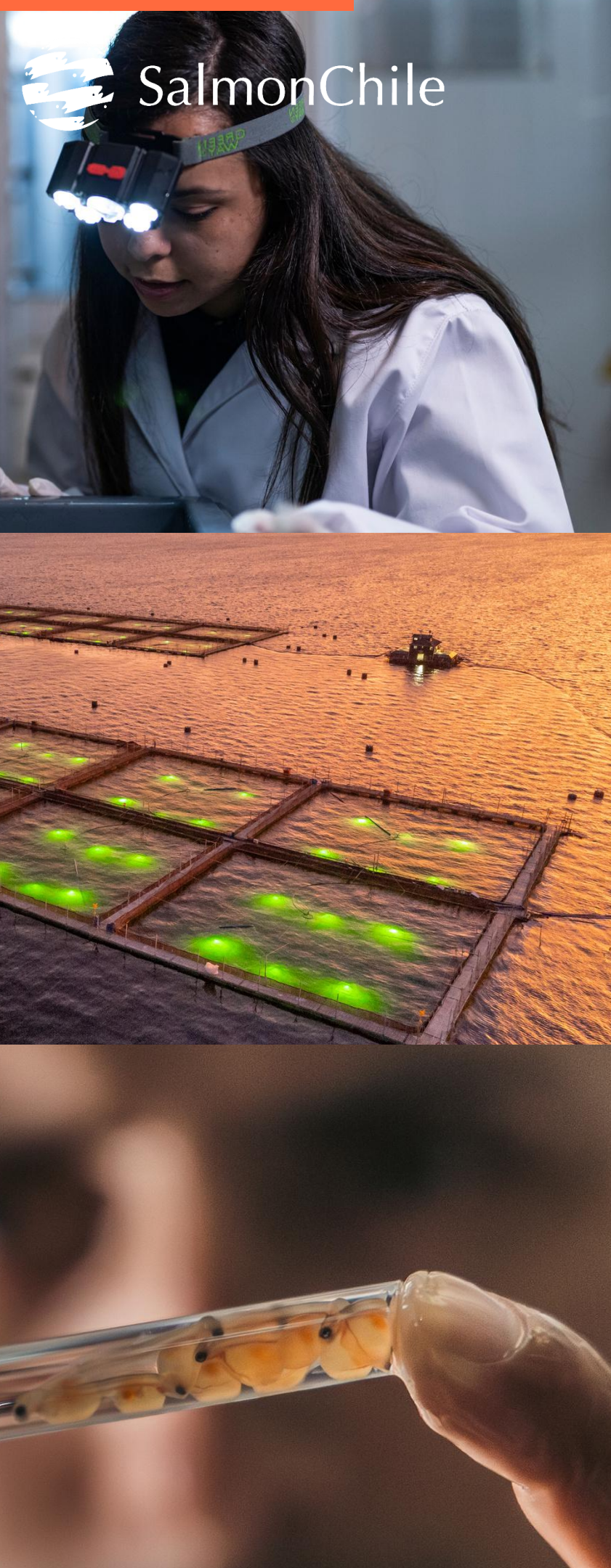
- Chile es el principal proveedor de salmón en EEUU. (55% de las importaciones).
- El nuevo arancel aplicado a Chile y demás países productores de salmón es 10%, excepto Canadá con un 0% de arancel.
- La producción de salmón de EEUU es mínima, por lo que esta medida arancelaria no beneficia a una industria local.





3. Situación actual del comercio con Estados Unidos

- Los clientes son retail, foodservice y distribuidores. Tanto con contratos a plazo como spot.
- Mucha incertidumbre, complejo traspasar el 10% al consumidor final.
- El impacto inmediato es una caída de 20% en la demanda en EEUU.
- En Brasil se registró una caída del precio de 4%. Los mercados están indexados.



4. Postura del Sector

- Por ser EE.UU el principal destino para las exportaciones de salmón, la aplicación de un arancel **sin duda tendrá implicancias significativas** para el sector. Baja de demanda.
- Precios relativos entre principales productores son casi similares y no representa una ventaja.
- Aumentos de precios del salmón podrían incentivar a los consumidores a **sustituirlo por otras proteínas**.
- Situación amerita que junto a las autoridades se aceleren los mejoramientos normativos que actualmente limitan la competitividad del sector (**Arancel Invisible**)

ACCIONES REALIZADAS/POR REALIZAR

- Coordinación con el gobierno para establecer una estrategia y plan de trabajo.
- Trabajo coordinado entre principales sectores exportadores y Sofofa.
- Importante tener planes concretos para levantar las brechas señaladas por el gobierno de EEUU.
- Tener un equipo negociador del más alto nivel público-privado

Proponemos acelerar tres líneas prioritarias:

- Agenda corta: 7 medidas con Subpesca de rápida implementación. Su ejecución **permitirá mejorar plazos, reducir costos y dar mayor certeza a los procesos.**
- Fusiones y relocalizaciones: destrabar proyectos paralizados hace 14 años. Tener menos concesiones, más grandes y distanciadas entre sí, **permite tener mejores resultados productivos y menor impacto ambiental.**
- Ciclos productivos: Modernizar el reglamento vigente para habilitar dos ciclos por período permitiría **aumentar productividad sin expandir superficie ni comprometer estándares ambientales**, aprovechando avances tecnológicos ya disponibles.