



Julio Traub, presidente gremial

### **“La mayor parte de la reglamentación sólo favorece al salmón Atlántico”**

- *En la recién creada Asociación Gremial de Productores de Salmón Coho y Trucha estiman que las modificaciones a la LGPA sólo buscan apoyar a los cultivadores de salmón Atlántico y perjudica a las especies que ellos engordan. En este gremio proponen alternativas y, además, buscarán ponerle el “cascabel al gato” a graves temas que afectan a toda la industria pero que no han sido resueltos, como los robos en toda la cadena productiva.*

En una reunión sostenida a principios de mayo de este año, específicamente en Viña del Mar (Región de Valparaíso), varios dueños y ejecutivos de salmonicultoras acordaron formar un gremio paralelo al “tradicional” SalmonChile para poder participar activamente, tanto en las modificaciones que se proyectan para la Ley General de Pesca y Acuicultura (LGPA), como respecto de las medidas que la “Mesa del Salmón” – presidida por el ex Subsecretario de Pesca, Felipe Sandoval– podría proponer al Servicio Nacional de Pesca (Sernapesca).

A la Asociación Gremial de Productores de Salmón Coho y Trucha suscribieron los representantes de las empresas Salmones Aysén S.A., Salmones Caleta Bay SA., Salmones Ice Val Ltda., Comercial Mirasol S.A. y Octavio Abarca Castelli (Salmo Pacific), compañías que en su conjunto representaron cerca del 10% de la producción nacional de peces del 2008, pero cuya participación podría crecer mucho más en el corto plazo debido a la fuerte disminución que se espera de salmón Atlántico.

En la oportunidad, la presidencia recayó en el gerente general de Comercial Mirasol, Julio Traub Kipreos, quien asumió con fuerza la nueva responsabilidad “porque si no hacemos nada, nuestro negocio desaparecerá”.

### **¿Qué motivó la creación de un gremio sólo para productores de coho y trucha?**

La génesis de nuestra asociación ocurrió en el mes de febrero de este año, cuando se realizó en Puerto Montt una reunión a la cual asistieron casi todos los productores de salmónidos del país y donde se explicaron los alcances de las áreas de manejo sanitario o “barrios”. Ahí nos dimos cuenta de que la mayor parte de la reglamentación sólo favorece al salmón Atlántico y perjudica la producción de coho y trucha.

Bajo el escenario de que nadie está velando por una parte importante de la producción de salmónidos, decidimos reunirnos y formar este nuevo gremio para que se respeten los derechos de las empresas con menor producción, tengamos una voz y lleguemos hasta las autoridades para exponer nuestra realidad la cual, evidentemente, es muy distinta a la que hasta ahora se ha estado defendiendo.

### **Específicamente, ¿qué proponen?**

Es importante destacar que el principal conflicto no está en la LGPA ni en la propuesta de modificaciones que se le pretende introducir, sino que en las medidas sanitarias reglamentarias y en los programas sanitarios que la “Mesa del Salmón” tomará a través del Sernapesca.

Respecto de lo anterior, básicamente las medidas sanitarias propuestas implican que todos los titulares de los centros de cultivo de un “barrio” deben ingresar los peces en una determinada época y los cosechan en otra, estableciendo un período de descanso común. Hasta ahí estamos plenamente de acuerdo, ya que para cortar los ciclos biológicos de los patógenos, especialmente cuando no se dispone de tratamientos, deben existir descansos coordinados en que no existan peces de cultivo en el agua. El conflicto se genera en que se trata de especies que tienen ciclos productivos muy diferentes. Por ello, los ingresos de *smolts* al mar, los períodos de engorda y cosecha, como también el tiempo que deben descansar los centros de cultivo, deben ser planteados considerando la fisiología de las distintas especies y no privilegiando a sólo una de ellas.

### **¿Y esto no se solucionaría con diseñar “barrios” sólo para coho, trucha o Atlántico?**

En lo personal, no creo mucho en la transferencia de las concesiones ya que siempre habrá uno que saldrá perjudicado y requieren de inversiones adicionales millonarias. Por ejemplo, en mi caso, conozco muy bien mi centro de cultivo y sé qué hacer cuando hay temporales o cuando pasa esto o lo otro. Pero si me mandan a otro lugar es probable que se altere mi estructura de costos y deba pasar mucho tiempo antes de manejar bien las condiciones productivas. En el caso de los productores más chicos, estos aspectos son fundamentales para poder seguir en el negocio. Además, si transformamos los “barrios” en monoespecie, lo único que lograremos es aumentar los riesgos sanitarios y en ser menos competitivos, pues facilitaremos la proliferación y transmisión de los patógenos.

### **En definitiva, ¿qué consecuencias tienen para ustedes las modificaciones a la LGPA?**

El cultivo de salmón coho requiere de once meses de engorda y uno de descanso. Sin embargo, si se nos aplica el sistema de producción del Atlántico, donde se engorda por 21 meses y el sitio debe descansar otros tres meses, estaríamos dejando de percibir ingresos por un período de casi dos años. Esto nos aumentaría en forma importante los

costos y, en algunos casos, habría empresas que tendría que dejar de producir y simplemente cerrar sus puertas. Es como perder por secretaría.

### **¿Qué otros aspectos quieren plantear en este nuevo gremio?**

Un tema muy grave, y que no ha sido abordado por nadie, es el de los robos a lo largo de toda la cadena productiva. Esta situación está descontrolada y debemos presionar a las autoridades para que tomen cartas en el asunto.

Otros problemas que se deben solucionar se relacionan con la burocracia y el correcto funcionamiento de la autoridad pesquera. Por ejemplo, no puede ser que no podamos cosechar un determinado día porque la página web desde donde se obtiene dicho certificado se ha “caído”. Para los pequeños productores, estar parados un día tiene costos significativos.

De igual forma, nos gustaría relacionarnos más con las autoridades de forma que ellos también entiendan la acuicultura el punto de vista que tenemos los productores.

### **“Una empresa un voto”**

### **¿Cree que esta industria da para tener dos gremios?**

Creo que como están las cosas sí. Es más, en esto creemos que hay un desconocimiento enorme. No sólo existe SalmonChile sino que desde hace muchos años también se ha mantenido vigente la Asociación de Productores de Salmón y Trucha de Magallanes y Antártica Chilena A.G., la cual en los últimos meses también se ha reactivado para defender los intereses de los productores de dichas zonas. Incluso, según lo que sabemos, hace poco se ha reunido con la Comisión de Pesca de la Cámara de Diputados para plantearle su parecer respecto de las modificaciones que la “Mesa del Salmón” está propiciando hacer a la LGPA. Por ello, este es un gremio que lo hemos planteado con una visión de largo plazo y, si lo hacemos bien y respondemos a las necesidades de nuestros socios, no veo por qué no podremos proyectarnos a futuro. A nosotros nos unen muchas cosas más que el tema coyuntural de los “barrios” y creemos que en el futuro tendremos una participación de la producción nacional mucho mayor.

Nuestra estructura de participación dentro de la Asociación que hemos creado es de una empresa un voto; eso permitirá que las medidas se tomarán en base a la mejor solución técnica y no en consideración a un voto que considera el nivel de producción de cada empresa. Este es precisamente uno de los problemas de SalmonChile y por el cual algunos nunca nos asociamos a ella o de algunos asociados que no se sienten identificados con las decisiones acordadas con la autoridad.

## **¿Podrían existir empresas que estuvieran ligadas a los dos gremios?**

Es que no es incompatible el que una empresa esté en los dos gremios. De hecho varias de las empresas que están en SalmonChile también lo están en el gremio de Magallanes. Nosotros no estamos en contra de ninguna asociación y sin dudas somos un complemento. Pero no sabemos qué pasará en los próximos años. A lo mejor desaparecerá el cultivo de Atlántico en Chile –lo cual sería lamentable–, pero lo que sería aún más trágico es que toda la reglamentación sea para responder a los requerimientos productivos de dicha especie; donde el cultivo de coho y la trucha, que realmente se producirían en el país, no se pueda realizar porque la legislación lo impediría. Esto es falta de la más mínima lógica y visión de futuro.

## **¿Cómo financiarán y realizarán actividades de investigación para darle respaldo a sus planteamientos?**

Estamos recién partiendo y hay muchas cosas que aún no definimos. Pero tenemos claro que todos los miembros aportarán el mismo monto y, por ello, tendrán los mismos derechos. Una empresa un voto.

Lo que se recaude nos servirá para tener una oficina y contratar ejecutivos, como un gerente general. Esto es de la misma manera como parte cualquier institución que está consciente de su misión y que desea hacer bien las cosas. Además, no descartamos la posibilidad que muchos otros actores decidan ingresar a nuestras filas para verse fortalecidos.

Respecto de la investigación, la realizaremos tal como se ha hecho hasta ahora, con el aporte de los socios, del Estado y el apoyo de las instituciones de investigación.

## **¿Crees que el gremio crecerá en el futuro?**

Estamos seguros que aumentará el número de integrantes. Hay varios interesados pero aún no es nada oficial.

## **Mercado conocido**

**El salmón coho y la trucha tienen mercados muy delimitados, mientras que el salmón Atlántico es el único que podría seguir creciendo. ¿Por qué cree que las especies que ustedes producen serán más importantes para la industria nacional en el futuro?**

Como dije, no se sabe si se podrá seguir cultivando el Atlántico en el futuro. De hecho, muchas empresas han congelado las siembras de *smolts* de esta especie hasta que la situación sanitaria esté controlada y están ingresando truchas a sus centros de cultivo. Noruega reportó en 1984 por primera vez el ISA y consecutivamente ha seguido apareciendo. A pesar de las medidas preventivas que se introdujeron la enfermedad ha probado ser muy difícil de erradicar.

Si bien sabemos que la trucha no es recibida de la misma forma que el salmón Atlántico, con la primera especie también puedes hacer mucho valor agregado y es cosa de desarrollar los mercados

**¿Cree que el mercado del coho está estancado por una falta de *marketing*?**

Si claro. En Brasil, por ejemplo, está la colonia de japoneses más grande del mundo. ¿Por qué no se puede vender más coho allá?

El caso de Estados Unidos es más difícil, ya que competimos con el salmón de Alaska, aunque igual creo que si vendiéramos fuera de la estación tendríamos oportunidades.

Y otra cosa importante, ¿por qué no pensar en el mercado nacional? Nos decimos un país marítimo y nuestro consumo de productos del mar deja bastante que desear.

Como se puede apreciar, nuestros desafíos son muchos y variados; complementarios y no confrontacionales, como se ha intentado dar a entender.