



Salmón, febrero 2005



Reina el caos en el mercado de salmón europeo.

Se desató el caos en el mercado europeo de salmón fresco debido a que los exportadores noruegos y los importadores rechazaron la adhesión a las medidas de salvaguardia que fueron impuestas por la UE entre el 5 y el 6 de febrero.

Las nuevas medidas de salvaguarda aplicadas sobre las importaciones de salmón de la UE fueron adoptadas el 4 de febrero del 2005 y entraron en vigor al día siguiente, una vez publicadas en el Diario Oficial. De no ser apeladas por los miembros de la UE y confirmada la apelación por el Consejo de Ministros de la UE, las medidas tendrán vigencia hasta el año 2008.

Se adoptó una combinación de medidas de salvaguardia que incluye precios de importación mínimos para varios productos de salmón, una cuota anual libre de tarifas para los principales proveedores de salmón de la UE, aranceles adicionales para las importaciones que superen la cuota, y por último pero no menos importante, garantías financieras que serán impuestas sobre los importadores.

UE: Los nuevos Precios Mínimos de Importación

Hasta el 15 -4 - 2005	€ 2700 por TM de salmón de cultivo, fresco y entero, CIF frontera de UE € 2592 por TM de salmón de cultivo, congelado y entero, CIF frontera de UE € 3988 por TM de filetes de salmón de cultivo, CIF frontera de UE
Desde el 16 -4 -2004	€ 2850 por TM de salmón de cultivo, fresco y entero, CIF frontera de UE € 2736 por TM de salmón de cultivo, congelado y entero, CIF frontera de UE € 4209 por TM de filetes de salmón de cultivo, CIF frontera de UE

El principal problema que perciben los importadores no surge del nuevo nivel de Precio Mínimo (PM), sino de la garantía que deberán de abonar a las autoridades Aduanera Nacionales por cada TM de salmón importado. A través de este mecanismo la UE tiene el objetivo de impedir cualquier inconveniente en la aplicación de las reglas del PM (como ha ocurrido en anteriores oportunidades). El problema para los importadores es que deben de mantener grandes sumas de capital depositadas como garantía o depósitos en los bancos, los cuales solo pueden ser retiradas una vez que el propio importador haya documentado que el PM fue respetado. El tiempo máximo estipulado para que este capital se mantenga como garantía es de un año. Además de este costo adicional, como es de imaginar, hay que agregar los costos asociados a la tramitación que requiere este nuevo mecanismo, fundamentalmente si se quiere importar salmón fresco, donde los importadores podrían perder bastante tiempo en el proceso.

Una complicación adicional es que la mayoría de los exportadores de salmón fresco lo venden a precio CIF y pagan los aranceles a precio DDP. Esto significa que no queda claro si el fondo de garantía debería ser asumido por los importadores o por los exportadores, mientras que el comercio es quien se ve muy afectado. Al momento de escribir este informe, varios exportadores están depositando las garantías con sus propios despachantes de aduanas con el objetivo de que los embarques de salmón puedan cruzar la frontera.

¿Cuales son los probables efectos de la regulación?



Entre los que van a sufrir el mayor golpe se encuentran los consumidores de salmón de la UE, los cuales van a enfrentar mayores precios. Además, los importadores y mayoristas de salmón de la UE van a enfrentar costos más altos al tener que pagar mayores precios por la materia prima. Los acuicultores de salmón de Noruega e Isla Faroe también van a enfrentar mayores gastos de administración, lo cual va a limitar sus futuras ventas

a este mercado.

Los exportadores chilenos, que solamente venden a la UE salmón congelado, también van a sufrir las medidas de salvaguarda, aunque no se extenderán las medidas aplicadas a los países del norte de Europa, que venden grandes cantidades de salmón fresco cada semana. Esto se debe también a que el PM para el salmón congelado fue fijado a un nivel inferior al del fresco. Por otro lado, la decisión de incluir a Chile entre los países a aplicar la medida de salvaguarda fue una sorpresa poco agradable entre quienes esperaban que el acuerdo de libre comercio entre la UE y Chile iba a prevenir las posibles acciones. Los noruegos al menos ya sabían que las medidas de salvaguarda (además de las acusaciones de dumping y de subsidios ilegales) eran riesgos a enfrentar, luego de que por medio de referéndum nacionales rechazaran dos veces ser país miembro de la UE.

¿Y los ganadores?

Los dueños de las granjas salmoneras ubicados en Escocia e Irlanda son quienes van a mejorar sus beneficios a partir de una mejora en su situación competitiva, dados los mayores costos que van a asumir los países competidores. Vale notar sin embargo, que la mayoría de las empresas de la industria salmonera de estos dos países responde a intereses extranjeros, como son el caso del conglomerado alemán Nutreco (la mayor granja de salmón del mundo) y algunos grupos económicos noruegos.

¿El futuro?

Como fue mencionado anteriormente, cualquier miembro de la UE puede apelar la decisión de salvaguarda ante el Consejo de Ministros, órgano que puede confirmar la apelación de la Comisión con una mayoría de 2/3. Si el fallo de la Comisión sobre las medidas es confirmado por esta mayoría, las salvaguardas serían suspendidas.

Los países afectados, principalmente Noruega y Chile, tienen también la posibilidad de cambiar las medidas de salvaguarda adoptadas por la UE recurriendo ante la OMC (Organización Mundial de Comercio) por medio del Mecanismo de Solución de Diferencias (*Dispute Settlement Mechanism*). Mientras es claro que la UE está en todo su derecho para considerar medidas de salvaguarda para el salmón, el proceso de la OMC va a determinar si durante la investigación de la UE se siguió la metodología recomendada por el riguroso procedimiento de la organización que regula el comercio

mundial. La conclusión del proceso de la OMC, luego de las audiencias, veredictos y la usual apelación, puede tardar más de dos años.

Estadísticas de sobre la oferta de salmón 2004

Noruega

Actualmente están disponibles todas las estadísticas de salmón para el año 2004, mostrando un crecimiento del 6,4% en el total exportado en términos de volumen y aún una mayor tasa de crecimiento en término de valor del 10,9%, siempre comparado con el año 2003. Por su parte, las exportaciones de trucha cayeron un 11,3% en volumen y un 4,1% en valor. Durante el 2004 el total exportado fue de 441 300 TM y 47 300 TM respectivamente. Es interesante destacar el volumen de exportaciones de salmón fresco tanto del producto entero como en filetes aumentó un 7,1% y 26,5% respectivamente, mientras que las exportaciones de filetes congelados cayeron un 18%.

La UE es por lejos el principal mercado de la trucha y salmón noruego, y son particularmente importantes las exportaciones a Europa Central, Oriental (incluyente al país recién ingresado a la UE, Polonia) y Rusia, así como también las ventas de salmón fresco hacia China.

Chile

Durante enero-noviembre del 2004, la producción acuícola de salmón aumentó significativamente en relación al año anterior. El salmón del Atlántico fue la especie más destacada, totalizando 324 282 TM, creciendo un 30% comparado con los volúmenes del mismo período del 2003. Durante el mismo período, la producción de trucha arco iris alcanzó 110 049 TM, creciendo un 14% en relación al mismo período del 2003. Por su parte, la cosecha de salmón del Pacífico, durante los primeros meses del 2004 fue de 59 415 TM, cayendo un 2% con respecto al volumen del 2003



Por su parte durante enero y noviembre las exportaciones de salmón del Atlántico alcanzaron U\$S 795,1 millones, aumentando 26% en relación al año 2003. Con una tasa del 37% las exportaciones de trucha arco iris fueron las que tuvieron el mayor crecimiento, totalizando U\$S 291,2 millones. Las exportaciones de salmón de Pacífico fueron de U\$S 177 millones, aumentando un 19% con respecto al 2003.

Durante este período Chile aumentó las exportaciones a la UE, y alcanzó los U\$S 105 millones, en relación a los 53 millones del año 2003. También aumentó las exportaciones a los EEUU, su principal mercado para los salmonidos, totalizando 168 000 TM en los primeros 11 meses del 2004, en relación a las 158 000 TM del mismo período del 2003. En términos de valor estas cifras fueron de U\$S 514 millones, creciendo un 6% en relación al 2003. Sin embargo, vale notar que Chile ha sufrido en gran medida el debilitamiento del dólar.

Filetes congelados: Durante los primeros 10 meses del 2004, las exportaciones de filetes congelados de salmón fueron de U\$S 177,5 millones, creciendo un 56% en relación al mismo período del 2003. Las importaciones de EEUU, Japón y Alemania representaron el 70% de estas ventas. Por su parte, las exportaciones de filetes de trucha congelados fueron de U\$S 96 millones, aumentando un 41% en relación a los primeros 10 meses del 2003.

Entero y H&G (congelados): También aumentaron las exportaciones de estos productos, aunque menos que los filetes. El total exportado entre enero y octubre del 2004 fue de U\$S 298,4, creciendo un 35% en relación a los U\$S 220 millones registrados durante el mismo período del 2003. Las ventas de salmón del Atlántico experimentaron el mayor crecimiento (+137%), debido principalmente a la fuerte demanda desde Japón, China e Israel. Durante el mismo período, las ventas de salmón del Pacífico fueron de U\$S 139 millones, siendo un 24% superiores a las del año anterior. Japón, el mercado tradicional de este producto, representó el 97% del total de sus ventas. En el caso de la trucha, se exportaron U\$S 117 millones, siendo Japón (82%) y Tailandia (7%) sus principales mercados.

Reporte elaborado en base a la traducción del Reporte Mensual de Mercado de A. Lem (GLOBEFISH). La sección referida a Chile fue elaborada por INFOPECA

Fuente de información estadística: Subsecretaría de Pesca, Chile, PROCHILE.