



## Grandes Salmoneros Dan Alto En Inversión Y Chile Elevará Envíos En 50% Al 2010.

La industria está en auge. La demanda global supera a la oferta y las firmas Chilenas ansían en crecer: AquaChile explora adquisiciones, Friosur se duplicará en tres años y Nutreco evalúa reabrir una planta hoy uno operativa.

El sector salmonero prevé un salto exponencial. La apertura de mercados en Europa del Este y Asia hace que SalmonChile prever tasas de 10% al año que al 2010 llevarán las exportaciones a US \$ 3 mil millones, con un alza de 43% respecto de los envíos actuales.

“Y nos podríamos equivocar por abajo, La demanda por Salmón en el mundo es muy fuerte. Se está sumando Europa del Este, Rusia, los países asiáticos y todavía no empieza China. No hablo en broma cuando digo que las perspectivas son muy grandes. La demanda supera con creces la oferta, asegura el presidente de SalmonChile, Carlos Vidal, quien plantea estabilidad en los precios.

Vial participo esta semana junto a otros ejecutivos del sector en Aquavision, el encuentro más importante de la industria salmonera, y que se realizo en Noruega, el primer productor mundial se salmón.

El país nórdico tiene 168 empresas que exportan US \$ 2.500 millones, venden en Europa y se han especializado en productos frescos, por la cercanía de los mercados. Chile se ha orientado a USA y Japón con 22 firmas que exportan US \$ 2.100 millones. Por la distancia se ha especializado en productos de valor agregado y congelados. Por ello, las firmas que operan en Chile estarían mejor posicionadas para crecer en mercados distantes y aprovechar la creciente demanda de Europa del Este y Asia, apoyada por los TLC.

“Los noruegos respecto de China están bastante lejos. Chile ha dado la batalla y eso tiene que ver también con la pobreza y la necesidad de crecer que tenemos, que no la tienen ellos”, dice Víctor Hugo Puchi, dueño de AquaChile.

## Aquachile Tiene Us \$ 120 Millones.

AquaChile, la salmonera más grande de Chile, tiene US \$ 120 millones en caja para financiar su crecimiento en Salmones, y alguna eventual adquisición menor, dice Víctor Hugo Puchi, dueño de la firma, junto a los hermanos Fischer. Pero los planes de la compañía son mucho más ambiciosos y Puchi reconoce que están mirando opciones de crecimiento en Asia. “Es un gran continente que tiene un nivel precario de sus cultivos” dice, señalando que una primera opción sería partir distribuyendo aliándose con un actor para conocer el mercado “para después dar un paso en la producción”.

Para eventuales compras AquaChile podría reconsiderar su apertura a Bolsa. “Sigue en nuestros planes recurrir a la Bolsa, no solamente por financiar proyectos, sino



para darle liquidez a la compañía, que permita dar pasos más grandes, hacer negocios internacionales ", enfatiza.

La empresa produce Tilapia en Costa Rica, donde aspira a duplicar su producción en un par de años.

Puchi explica que, además, miran países como Panamá, Nicaragua, Ecuador y el norte de Brasil, para expandir esta área de negocios. "Tenemos varias conversaciones paralelas, algunas prosperarán".

En Salmones quiere invertir US \$ 30 millones al año en su producción al norte de Aysén, mientras también se diversifican hacia otros rubros: Su filial Salmones Chile ingreso hace algunos meses al cultivo de choritos en alianza con Andrés Navarro (dueño de Sonda) y tiene en vista crecer allí con adquisiciones.

Con esta batería de proyectos, AquaChile planea subir sus ventas de 15% a 18% anuales – este año facturarán US \$ 460 millones - , lo que les permitirá duplicarlas en cinco años.

## **Salmones Humboldt: Nuevos Actores En La Industria.**

El auge de la industria incentivó la llegada de más actores: en Julio se creó Salmones Humboldt, una asociación entre pesquera coloso y un grupo de empresarios de Puerto Montt. "Tenemos un proyecto, pretendemos llegar a 20 mil toneladas en 2010. Eso significa una inversión cercana a US \$ 15 millones en los próximos 5 años ". Comenta Exequias Allende, también gerente general. Para ello piensan poner en marcha cinco centros de cultivo para el 2008. En términos de venta valorada anual, Humboldt quiere llegar a unos US \$ 60 millones al 2010.