



EL DEAL

Los factores tras el renovado interés de grupos internacionales por los salmones chilenos

En una industria posicionada en el segundo lugar a nivel mundial, pero cuya oferta está limitada por el freno en el otorgamiento de nuevas concesiones acuícolas, los M&A constituyen la gran vía para las multinacionales en carrera por elevar su producción global.

POR JORGE ISLA

La industria salmonera vive un momento expectante. Mientras la mayor oferta impulsada principalmente por Noruega (+26%) —el mayor productor— redujo en 1,8% los precios de referencia promedio en el segundo semestre de 2025 (US\$ 6,11/lb), el arancel de 10% a los envíos a EEUU generó incertidumbre por sus efectos en el mercado y la demanda. “Los países productores presionan con una mayor oferta a otros mercados de salmón atlántico, lo que ha provocado menores precios y ajustes en los sistemas de distribución e inventarios en el mundo”, señaló AquaChile en su último análisis razonado, en sintonía con lo reportado por las cuatro compañías del rubro que han entregado sus balances a junio.

Para el futuro inmediato, las expectativas apuntan a un mejor escenario. “El bajo nivel de precios ha fomentado el consumo, lo cual se evidencia en el crecimiento de importaciones de salmón fresco en el primer semestre en EEUU (10% año a año), Europa (11%) y China (44%). Esto podría tener un efecto rebote en precios a 2026 cuando los volúmenes de oferta e incertidumbre en mercados se normalicen”, subrayó Multiexport.

“La industria acuícola se enfrenta a volatilidad y posibles cambios en los flujos comerciales en el segundo semestre de 2025. Sin embargo,

la dinámica de la oferta es sólida (...) se proyecta que la producción mundial continuará expandiéndose, impulsada principalmente por la sólida recuperación en Chile”, estimó Rabobank, que prevé un aumento de 5% en la oferta mundial de salmón en la segunda mitad de este año.

Con una demanda sostenida desde la pandemia —al punto que la acuicultura superó hace tres años a la pesca de captura a nivel internacional— las perspectivas de mediano y largo plazo estimulan una activa búsqueda de fuentes de proteína de salmón, sobre todo por corporaciones de EEUU, Brasil, China y Japón. Este año, las empresas niponas batieron récords en M&A en cadenas de suministro alimentarias, como lo graficó Mitsubishi Corporation, que a través de su filial noruega Cermaq adquirió activos de Grieg Seafood en US\$ 1.000 millones, creando el segundo mayor grupo mundial con una producción anual de 280 mil toneladas hacia 2027.

¿Es un precedente para la industria chilena, el segundo actor mundial?

“En los últimos diez años, Noruega creció entre 4% y 5%, mientras en Chile fue del orden del 2% en promedio, y a la pregunta de si tiene espacio para crecer, la respuesta es sí”, indicó Carlos Odebret, presidente de la Asociación de Salmicultores de Magallanes, sobre las perspectivas en nuestro país para la “gran tendencia en el mundo de las proteínas hacia compañías más globales y la concentración para ser

más competitivos”.

En este movido escenario, la industria salmonera chilena estaría ad portas de un próximo rebaraje, ya que concita un renovado interés de grupos internacionales para crecer vía adquisiciones, como es el caso de dos gigantes de la industria. Dentro de la estrategia de seguir ampliando su negocio acuícola invirtiendo “activamente en la expansión en el extranjero”, la japonesa Nissui —presente en Chile desde 1988 tras adquirir Salmones Antártica— tendría un objetivo claro: concesiones de Yadrán, firma ligada al empresario Felipe Briones y que, en los últimos meses se ha desprendido de algunos de estos activos. En tanto, a nivel de la industria se considera probable que el interés se extienda al total de la compañía, informó DF este viernes.

También existe expectativa sobre el interés de JBS —controlada por J&F Invetimentos, holding de alimentos ligado a los hermanos Batista— de incluir a Chile en su propósito de convertirse en uno de los mayores productores mundiales de salmón, propósito que marcó en 2021 con la compra de Huon Aquaculture, el segundo mayor actor del rubro en Australia, en US\$ 400 millones. Según DF, una primera incursión de JBS al evaluar la venta de Ventisqueros en 2023 —proceso que su matriz Schörrhuber finalmente canceló— no

frenó su idea de aterrizar en nuestro país y está mirando alternativas en la zona austral. Antes, JBS evaluó ingresar a la propiedad de Australis e n sociedad con Joyvio, el gigante chino que adquirió la salmonera chilena al empresario Isidoro Quiroga en 2019, operación que luego derivó en una dura disputa legal.

“Con una demanda que crece y una oferta restringida bajo una dinámica de cierre al ingreso de nuevas solicitudes de concesión de acuicultura —que no se entregan desde hace muchos años—, el mecanismo para poder entrar en Chile con este acceso limitado está dado principalmente a través de la compra o asociación con otras compañías”, indicó Odebret. Un modelo “cada vez más instalado en la industria”, explicó, como demuestran la norteamericana Cargill —dueña del 24,5% de Multiexport— y “otras que han ido incorporándose con participación en algunas compañías, dentro de una tendencia a la consolidación ante la necesidad de volúmenes significativos para ser eficientes”.

El mercado también está expectante a los futuros movimientos de AquaChile como parte del con-

glomerado Agrosuper, en el que ven un permanente interesado en oportunidades de expansión.

Limitaciones al crecimiento

Tras estabilizar el ciclo previo de fuertes alzas y bajas, la industria salmonera ha mantenido desde la última parte de la década pasada una producción estable pero de crecimiento acotado logrado “fundamentalmente por mejoras en la eficiencia de los centros de cultivo”, señaló Odebret.

“La industria está estancada. Hace cinco años que no aumenta la producción y en 2024 incluso decreció un 0,1% respecto de 2023. Esto resta competitividad”, sostuvo Loreto Seguel, presidenta ejecutiva del Consejo del Salmón, quien advirtió en el contexto global de crecimiento del consumo de ese producto “hoy Chile no satisface esa mayor demanda simplemente porque no puede producir más pues no nos dejan y si esta situación se mantiene, el problema se vuelve cada vez más grave; el que no avanza retrocede”.

A su juicio para mantener y profundizar la competitividad de la industria “es urgente avanzar en un acuerdo amplio que se traduzca en una política de Estado que proyecte el crecimiento sostenible de la salmonicultura a mediano y largo plazo”. **S**