

La compañía presentó sus apanados en feria de Estados Unidos

## PacificBlu apunta a nuevos mercados internacionales con productos de merluza

La pesquera buscó generar vínculos con clientes de diversos países participantes del evento.

PacificBlu fue parte de la Seafood Expo North America 2026, evento realizado en Boston, Estados Unidos, y que reunió a más de 1.200 empresas de cerca de 50 países, con el fin de vincular a compradores, distribuidores y proveedores de productos del mar. En ese contexto, la pesquera local participó por primera vez con un stand propio que contó con el apoyo de ProChile, como parte de su estrategia para impulsar su línea de productos con valor agregado en mercados internacionales.

El gerente comercial de la compañía, Felipe Flores, explicó que "nuestro objetivo fue presentar con fuerza nuestra línea de productos apanados de merluza y generar vínculos con potenciales clientes en Estados Unidos, un mercado altamente competitivo, pero con oportunidades para productos de valor agregado como los nuestros".

Flores afirmó que el mercado estadounidense es muy relevante, donde ya existen productos similares elaborados con



La compañía busca consolidarse en el mercado estadounidense.

otras especies. "Creemos que nuestros apanados de merluza pueden posicionarse como una alternativa competitiva, saludable y de alta calidad. Ya hemos concretado algunas ventas a grandes distribuidores y esperamos seguir creciendo en este mercado", sostuvo Flores.

Durante el evento, PacificBlu también generó reuniones con clientes ya existentes como Méxi-

co, Centroamérica y el Caribe, además de sostener encuentros con compradores de filete de merluza y explorar nuevas oportunidades en Europa.

Así, durante la feria, la pesquera promovió su línea completa de productos apanados, que incluye desde filetes naturales rebozados hasta formatos elaborados a partir de pulpa de merluza en distintos formatos.