

Firma participó de la Seafood Expo North America

## Landes explora vínculo comercial con mercados de cinco destinos

La compañía, durante el evento, busco abrir nuevos negocios y oportunidades en Italia, Canadá, Estados Unidos, Portugal y Asia.

Un positivo balance obtuvo la pesquera Landes tras su participación en la feria Seafood Expo North America 2026, instancia en la cual exploró su desarrollo comercial con foco en nuevos negocios y oportunidades de crecimiento en mercados como Estados Unidos, Canadá, Italia, Portugal y Asia. La feria también permitió a la compañía constatar un escenario más dinámico que el observado en 2025, especialmente en productos como chorito entero y jurel, en un contexto internacional marcado por la menor disponibilidad de pescado debido a la falta de capturas en el hemisferio norte.

"Para nosotros esta feria es muy relevante, porque se trata de estar con clientes actuales, pero más importante, reunimos con potenciales nuevos clientes, sobre todo de Estados Unidos, que es un mercado donde tenemos todo por crecer. Hasta ahora nos ha ido muy bien y vemos una demanda mucho más fuerte que en 2025", señaló Germán Naranjo, gerente comercial de Landes.

Uno de los focos estuvo en el chorito entero, producto que aumentó su capacidad de producción durante este año, para seguir creciendo en canales como

### ● Desafío logístico

Landes advirtió un desafío logístico para los próximos meses, por lo que el foco estará en acelerar embarques y resguardar la operación comercial.

food service —orientado a hoteles, restaurantes y servicios de alimentación— y retail. A ello se sumó el interés por jurel en Estados Unidos, donde la empresa identificó una demanda nueva por este producto, asociada a su valor nutricional y conveniencia en precio. La participación en la feria también permitió a Landes sostener reuniones con compradores europeos, además de seguir impulsando envíos de jurel hacia mercados asiáticos, donde el producto se reprocesa en China y Vietnam para terminar consumiéndose en Japón, en un contexto de mayor búsqueda de alternativas por parte de mercados afectados por la menor disponibilidad de productos del mar.

"En el caso del jurel, también vimos mucho interés en comprar para Estados Unidos, algo totalmente novedoso", dijo Naranjo.



La pesquera obtuvo un positivo balance tras participar del evento.