

Fecha: 26-03-2026
Medio: El Insular
Supl.: El Insular
Tipo: Noticia general
Título: **Salmones Antártica consolida su posicionamiento en Estados Unidos**

Pág.: 7
Cm2: 699,0

Tiraje: 2.500
Lectoría: 7.500
Favorabilidad: ☐ No Definida

Salmones Antártica consolida su posicionamiento en Estados Unidos

La compañía del Grupo Nissui mostró todas las bondades de la trucha (Steelhead) en la Seafood Expo North America 2026, la feria de productos del mar más grande de Norteamérica, celebrada recientemente en Boston.

Boston, Massachusetts, fue el epicentro de la industria acuícola y pesquera mundial durante tres días de marzo. La Seafood Expo North America (SENA) celebró su 44ª edición en el Thomas M. Menino Convention and Exhibition Center de esa ciudad, consolidándose una vez más como el mayor evento comercial de productos del mar en Norteamérica. El hall de exhibición cubrió más de 247.000 pies cuadrados netos –equivalentes a más de 23.000 metros cuadrados–, reuniendo a 1.215 empresas expositoras de 50 países.

En ese escenario de magnitud global, Salmones Antártica (SA) contó con un espacio 100% dedicado a su trucha –comercializada en el mercado estadounidense bajo el nombre de Steelhead–, marcando un hito en su estrategia de expansión hacia uno de los mercados de mayor valor en el mundo.

La vitrina exhibió un amplio portafolio de productos, cuyas presentaciones correspondieron fundamentalmente a una de las marcas insignia de SA: FiveStar, línea premium que cumple con las exigencias de los principales mercados internacionales. Con origen en las aguas de la Patagonia chilena y respaldada por certificaciones como el Aquaculture Stewardship Council (ASC) y Best Aquaculture Practices (BAP), la marca representa el estándar más alto dentro del portafolio de Salmones Antártica.

En la feria estuvieron presentes relevantes compradores de alto volumen de compañías como Costco, Walmart, Whole Foods Market, Sysco, Kroger, Albertsons, Amazon, entre otras grandes cadenas de retail y distribución de Estados Unidos, lo que convirtió el evento en una plataforma privilegiada para que Salmones Antártica pusiera en valor su producto ante tomadores de decisión de primer nivel.

LA VOZ DE LOS PROTAGONISTAS

La delegación de Salmones Antártica en Boston estuvo encabezada por su presidente, Naoki Kumakura, quien destacó la importancia estratégica de este paso.

“Participar con un stand dedicado a Steelhead es una señal clara de nuestro compromiso con el mercado estadounidense. Queremos que las y los compradores nos identifiquen no solo como proveedores, sino como socios estratégicos de largo plazo, con un producto diferenciado y de altísima calidad”, valoró Kumakura san.

Por su parte, el subgerente corporativo de Control Estratégico, Ryōu Akamatsu, resaltó el rol que cumple este tipo de ferias en la hoja de ruta de la compañía.

“Estar en SENA es fundamental para entender las tendencias del mercado, fortalecer las relaciones con clientes actuales y abrir puertas con nuevos interlocutores.

Esta edición fue especialmente relevante porque pudimos mostrar al mercado norteamericano todo el potencial de nuestros productos”, destacó Akamatsu.

Desde la perspectiva promocional, el gerente Comercial de SA, José Luis García, valoró el impacto concreto de la participación en términos de negocios y posicionamiento de marca.

“Nuestra propuesta de valor es altamente sólida. Los consumidores estadounidenses son cada vez más conscientes de los beneficios de una alimentación saludable, y nuestros productos responden plenamente a esa tendencia. Esta feria nos permitió reforzar ese mensaje directamente con los compradores más relevantes del continente”, detalló García.

El jefe de Ventas, Mauricio Pereira, quien también estuvo presente en Boston, subrayó en el resultado operativo que significa estar en eventos de esta envergadura y el potencial que vislumbra para los próximos meses.

“Fue una instancia muy productiva. Pudimos reunirnos con clientes estratégicos, presentar novedades en formatos y profundizar conversaciones comerciales que venían madurando desde hace tiempo. La respuesta fue muy positiva, y eso nos da confianza para seguir construyendo nuestra presencia en este mercado”, expresó Pereira.

NISSUI, EL RESPALDO DE UN GIGANTE GLOBAL

La presencia de Salmones Antártica en Boston se sustenta en la sólida sinergia entre las empresas del Grupo Nissui, conglomerado japonés que fortalece su posicionamiento en el mercado norteamericano a través de sus distintas filiales. En este contexto, destaca Patagonia SeaFarms como un nuevo socio estratégico, con quien se impulsará el crecimiento y la consolidación de las ventas de trucha y salmón en Estados Unidos y Canadá.

Asimismo, la reciente adquisición de Pesquera Yadrán –empresa gestionada y controlada por SA– permite a la compañía ampliar su propuesta de valor, ofreciendo a sus clientes tres especies salmonídeas: trucha arcoíris (Steelhead), Oncorhynchus mykiss, salmón coho (Oncorhynchus kisutch) y salmón del Atlántico (Salmo salar).

“Esta integración nos permite ofrecer un portafolio más robusto y flexible, con mayor volumen y capacidad de adaptación a las necesidades de nuestros clientes, generando valor y diferenciación en el mercado”, subrayó el gerente Comercial, José Luis García.

La participación de Salmones Antártica en la Seafood Expo North America 2026 representa así mucho más que una presencia en una feria: es la materialización de una estrategia deliberada de penetración en el mercado estadounidense, uno de los más exigentes y competitivos



del mundo, pero también uno de los más demandantes de productos premium de alta calidad nutricional.

“Con marcas posicionadas, formatos diversificados y una propuesta centrada en la calidad superior y confiable de nuestra trucha y salmón, nos consolidamos

como un actor relevante en el mercado norteamericano, respaldados por la solidez y prestigio del Grupo Nissui para seguir abriendo oportunidades en el principal mercado del continente”, concluyó el presidente de Salmones Antártica, Naoki Kumakura.

Ilustre Municipalidad de

CHONCHI

Patrimonio Vivo

CALENDARIO REVISIÓN TÉCNICA MARZO 2026

- Viernes 27
- Sábado 28
- Martes 31



HORARIO DE FUNCIONAMIENTO:
Desde 9:00 a 13:00 horas y de 14:00 a 18:00 horas.