LITORALPRESS

Fecha: 19-05-2025
Medio: Las Últimas Noticias
Supl. : Las Últimas Noticias - Mercado Mayorista
Tipo: Noticia general
Título: Cuatro razones que hacen brillar a las conservas de pescados y mariscos

Pág. : 6
Cm2: 715,9

Tiraje: 91.144
Lectoría: 224.906
Favorabilidad: No Definida

Son versátiles, de buen valor nutricional, muy prácticas y de larga duración

Cuatro razones que hacen brillar a las conservas de pescados y mariscos

MOISÉS MUÑOZ

"El consumo es mayor en adultos entre los 30 y 60 años", dice Indra Ribalta.

ARCHIVO

CIRO COLOMBARA C.

Las conservas de pescados y mariscos ocupan un lugar destacado en la despensa de los hogares chilenos, porque tienen una serie de atributos que cada vez son más valorados por los consumidores. Tal como explica Indra Ribalta, jefa de marketing de San Remo, los cuatro principales son la practicidad, larga duración, valor nutricional y la versatilidad en la cocina.

"Las personas buscan soluciones simples para su día a día y ahí las conservas cumplen un rol fundamental. Son fáciles de almacenar, no requieren refrigeración y se pueden convertir rápidamente en una comida completa y saludable. Además, las personas reconocen el aporte nutricional de estos productos, especialmente por su contenido en proteínas y Omega 3, esenciales para una dieta equilibrada. A esto se suma su versatilidad, ya que pueden ser parte de una ensalada fresca, una empanada casera o un plato más elaborado".

Si bien esas características resultan muy atractivas, en Chile aún estamos al debe en cuanto a su consumo. ¿Un ejemplo? Lo que pasa en estos días, en pleno mes del mar. Juan Pablo Vaccaro, gerente comercial consumo humano de Orizon, dice que han observado que se trata de una efeméride que no está muy integrada en la conciencia del consumidor y no se asocia a un aumento en las ventas. "Sí se pueden ver incrementos asociados a promociones en concreto que hagan los puntos de ventas. El verdadero peak de ventas en conservas se produce durante Semana Santa, cuando la demanda se incrementa significativamente, anotando cifras entre un 40 y 60% mayores en relación con un mes promedio".

> Este tipo de productos calzan muy bien con el ritmo de vida actual, en que las personas buscan soluciones simples, rápidas y sabrosas para cocinar y comer.

¿El consumo de estos productos se da por igual en niños y adultos o hay un segmento que claramente destaca?

"Si bien nuestras conservas de pescados y mariscos son consumidas por todos los grupos etarios, la mayor demanda se concentra en adultos, particularmente en mujeres jefas de hogar. No obstante, en los últimos años también hemos visto un creciente interés por parte de padres y madres en incorporar pescados en la alimentación infantil, por sus beneficios nutricionales, lo que ha impulsado el desarrollo de formatos más pequeños y listos para consumir pensando en la familia, como el nuevo formato de jurel en lata de 100 gramos, sin espinas y al agua o en aceite".

Indra Ribalta dice que, si bien las conservas están presentes en hogares de todas las edades, sus datos muestran que el consumo es significativamente mayor en adultos, sobre todo entre quienes valoran una alimentación práctica y nutritiva. Dicho segmento -particularmente entre los 30 y 60 años- destaca por incorporarlos de forma regular en su dieta, ya sea por razones de salud, economía o hábito cultural".

La ejecutiva agrega otro dato, haciendo notar que hay regiones donde la demanda es especialmente alta, como en las zonas centro-sur y sur del país. "Allí existe una mayor tradición de alimentación ligada al mar y también una fuerte valoración de los productos no perecibles. Además, en regiones con climas más fríos o con menor acceso regular a productos frescos, las conservas se posicionan como una solución práctica y confiable".

¿Cuáles son las principales conservas que comercializan?

"En San Remo contamos con una oferta diversa que apunta a la calidad, el sabor y la practicidad que buscan hoy las familias.En la categoría de mariscos, comercializamos Choritos al natural y en aceite, así como también un surtido de mariscos que viene tanto al natural como en aceite. Respecto a las conservas de pescado, nuestra marca mantiene una línea clásica y muy bien valorada. Tenemos atún al natural y en aceite, tanto en formato lomo como desmenuzado. Y, por supuesto, no faltan los infaltables del repertorio nacional: el clásico jurel y la caballa"

En cuanto a su catálogo, Juan Pablo Vaccaro comenta que uno de los productos más destacados en la categoría de mariscos son los choritos en conserva, reconocidos por su sabor auténtico, su alto valor nutricional y su versatilidad en la cocina. "En el caso de las conservas de pescado, las principales son el jurel y el atún".

¿Y cuál ha sido su más reciente lanzamiento?

"El formato de lomos de jurel listos para su consumo inmediato, disponibles en tres variedades: al natural, al aceite y ahumado".

A propósito del bajo consumo de productos del mar en Chile, ¿qué tipo de estrategias se podrían llevar a cabo para revertir esa situación?

"Por una parte, disponibilizar productos de gran valor nutricional que estén listos para el consumo, para terminar con la creencia de que son difíciles de preparar. También es importante edu-

Sigue en página 8)

LITORALPRESS

Fecha: 19-05-2025
Medio: Las Últimas Noticias
Supl. : Las Últimas Noticias - Mercado Mayorista
Tipo: Noticia general
Título: Cuatro razones que hacen brillar a las conservas de pescados y mariscos

Pág. : 8
Cm2: 722,2

Tiraje: 91.144
Lectoría: 224.906
Favorabilidad: No Definida

CEDIDA

Juan Pablo Vaccaro detalla que uno de los productos más destacados son los choritos en conserva.

Cuatro razones que hacen...

(Viene de página 6

car desde los beneficios del producto, destacando el alto valor nutritivo que tienen. Otra estrategia podría ser el promover recetas fáciles y que se adapten a la cultura gastronómica del país".

Para Indra Ribalta, una de las claves es la educación nutricional y gastronómica, "por ejemplo generando contenidos, talleres, recetas simples y accesibles que muestren que estos productos pueden ser parte de la dieta diaria de manera fácil y económica. Otro punto relevante es mejorar la accesibilidad. En ese sentido, las conservas juegan un rol fundamental ya que permiten disfrutar del pescado durante todo el año, sin necesidad de refrigeración y con una excelente relación precio-calidad. También es importante trabajar con el canal tradicional y distribuidores locales, para asegurar una buena presencia de productos en cada rincón del país. Por último, mencionan la innovación en formatos y presentaciones, como un factor vital para conectar con nuevos públicos".

Tendencias en otros mercados

En cuanto a las tendencias presentes en mercados más desarrollados, en Orizon comentan que las principales apuntan hacia formatos más sostenibles, envases reciclables, porciones individuales y productos listos para comer. "También se consolidan propuestas premium con valor agregado como jurel en aceite de oliva o mariscos de origen patagónico congelado. A la vez, se valoran los productos de etiqueta limpia, es decir con pocos ingredientes, sin aditivos artificiales y con información clara para el consumidor".

En San Remo también mencionan los formatos más pequeños, diseñados para responder al estilo de vida moderno, donde se privilegia la practicidad, la alimentación fuera del hogar y la reducción del desperdicio. "En países como Estados Unidos, Canadá y varios de Europa, los consumidores están buscando porciones personales de atún, jurel o mariscos en envases listos para servir, incluso acompañados con crackers o salsas. También hay un crecimiento en el interés por productos con valor agregado, como conservas con sabores internacionales, recetas listas para calentar o productos etiquetados como alto en Omega 3 o sin aditivos", detalla Indra Ribalta.

Más de 200 productos

En la comuna de Independencia está la Distribuidora Mar Azul (Avenida Viaceta 606), cuyo dueño es el Willy Toledo Campos. Este emprendedor, oriundo de Ancud, cuenta que comenzó el negocio hace aproximadamente ocho años. "Partimos solamente con venta mayorista y al cabo de unos años nos instalamos en el local donde estamos actualmente, sumando también venta al detalle. Una buena parte de los productos que vendemos son precisamente de esa zona del país. Algunos provienen de plantas pequeñas y otros de empresas más grandes, que en todo caso no son las clásicas marcas industriales que uno encuentra en los supermercados. Esa es una de nuestras características".

RICHARD SALGADO

En la distribuidora Mar Azul traen la mayoría de sus productos desde la zona de Chiloé.

¿Cuáles son los productos favoritos de sus clientes?

"Tenemos un catálogo de más de 200 productos y los más fuertes -de origen nacional- son el salmón y el surtido de mariscos. Este último lo vendemos en un formato de medio kilo y de un kilo. En cuanto a los importados, uno de los que concentra la mayor demanda es el camarón. Como atendemos a otros negocios que también revenden, el formato caja tiene muy buena salida, que pesa ocho kilos".

¿Y las conservas de pescados y mariscos representan un porcentaje importante de las ventas?

"Sí, vendemos hartas conservas, como por ejemplo pulpo, choritos, sardinas y también locos. Se trata de un formato que es muy conveniente y atractivo por su larga duración, el precio y también porque ocupan muy poco espacio en cualquier parte en que los guarden".

¿Cómo han estado las ventas durante la primera quincena de mayo?

"En relación con años anteriores ha estado mejor, pero no se trata de grandes ventas. Con los años que llevamos, tenemos bien estudiada la demanda y sabemos perfectamente que hay dos fechas muy fuertes en el año: la Semana Santa y Diciembre. De hecho, después de la Semana Santa suele venir un bajón muy grande. Durante mayo, en todo caso, se ha ido reactivando un poco el movimiento y las ventas debieran mantenerse parejas hasta el mes de noviembre".

Otro punto que Willy Toledo hace notar en cuanto al comportamiento del mercado es la mayor presencia de productos importados. "Te pongo el ejemplo del ostión peruano, que es mucho más económico que el nacional; y de las almejas, el salmón y el camarón que vienen desde China".