

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño
09/06/2013	LA TERCERA - STGO-CHILE	2	3	CODELCO INTERNACIONALIZA VENTA DE JAULAS DE COBRE	21,7x10,5

## CodeLco internacionaliza venta de jaulas de cobre

### Carolina Pizarro

Noruega y Corea. Esos son los nuevos mercados que CodeLco quiere conquistar para comercializar sus jaulas de cobre este 2013. La estatal, a través de su filial EcoSea, consorcio tecnológico integrado por ICA, las universidades de Concepción y Católica de Valparaíso, Sitecna y Fundación Chile, obtuvo en febrero la aprobación de la Sintef, instituto de investigación noruega que certificó los sistemas de jaulas de cobre para salmones. Con este paso, explica el gerente general de EcoSea, Rodrigo Sánchez, podrán comenzar conversaciones formales con las salmoneras de ese país.

La empresa, que tiene 68 jaulas en Chile y cuyas ventas anuales llegan a los US\$ 6 millones, arrienda sistemas de cultivo que incluyen plataformas o pasillos de acero, sistemas auxiliares de flotación y mallas mecánicas perfeccionadas con alambres de aleación de cobre.

La internacionalización de la firma partió en 2012, potenciada por los problemas de sobreproducción y caída de precios que registró la industria local. Sus primeros destinos fueron Canadá y Escocia, además de Australia, donde logró colocar una de sus instalaciones para la cosecha del seriola, nuevo tipo de salmón de la familia del dorado.

En Noruega, principal productor de salmones en el mundo, tendrá que implementar jaulas circulares, diseñadas especialmente para ese mercado. Las estructuras que esperan comercializar en el país nórdico tienen 40 metros de diámetro y una capacidad de 21 mil metros cúbicos, distintas a las de Chile, donde se requieren jaulas rectangulares de 30x30 y de 13.500 metros cúbicos.

En Corea, la exigencia es menor. "Las barreras son más bien culturales e idiomáticas, pero Chile, al ser el número dos del mundo en la producción de salmones, tiene una muy buena base", dice Sánchez. La meta de EcoSea tam-

bién es reconquistar el mercado chileno, luego de la recuperación del precio y las mejores expectativas de la industria. El problema es que el valor de las jaulas es mayor que la estructura convencional, que usa como material base el nylon, y va de US\$ 4 mil a US\$ 6 mil mensuales. Una de las cosas que puede mejorar los precios, explica Sánchez, es cerrar contratos a más largo plazo. Hasta ahora, los compromisos adquiridos son a 5 años, pero quieren extenderlos a 8.

Sus primeros clientes fueron Friosur, Camanchaca y Ventisquero y ahora quieren centrarse en las más grandes como Marine Harvest y Mainstream.

### UN BUEN AÑO



**"Para nosotros el año 2012 no fue malo. Nos enfocamos en la internacionalización de la compañía".**

**Rodrigo Sánchez,**  
gerente general EcoSea.