



Alliance

(<https://www.aquaculturealliance.org>).



Innovation & Investment

En el foro de inversionistas de productos de mar, una perspectiva de "cielo azul" y una búsqueda del próximo salmón

Monday, 12 June 2017

By James Wright

Límites en la producción de salmón y los desafíos biológicos hacen que algunos inversionistas busquen otras especies, nuevas tecnologías



Un panel de inversionistas acuícolas habló en el Foro IntraFish de Inversionistas de Productos de Mar en Nueva York el 23 de mayo. De izquierda a derecha: Kristoffer Jordheim, socio de Pareto Securities; Brad Hudson, director gerente de Forum Capital; Thor Arne Talseth, gerente de cartera de Amerra Capital Management; David Tze, socio director de Tze Venture Search Fund for Aquaculture Technology; Drew Cherry, editor ejecutivo de IntraFish.

Para los inversionistas que trabajan en el espacio acuícola, las apuestas seguras pueden parecer limitadas. Para muchos, hay salmón cultivado, el segmento más maduro y el más fuertemente capitalizado en toda la acuicultura, con un valor entre 10.000 millones y 11.000 millones de dólares al año en todo el mundo, y luego hay todo lo demás.

¿Y por qué no? Con los precios del salmón cultivado establecidos altos e impulsados por la fuerte demanda en todo el mundo, el pronóstico es mayormente soleado.

“El salmón es un sector único en el espacio de los productos de mar. Hay oferta limitada, demanda creciente, precios en aumento. Los valores de la compañía son muy altos,” dijo Kristoffer Jordheim, socio de Pareto Securities, una compañía noruega que co-organizó el IntraFish Seafood Investor Forum en Nueva York el 23 de mayo.

El orador principal inaugural del evento y el colega de Jordheim, Henning Lund, analista senior de Pareto, hizo eco de estos sentimientos: “El panorama del mercado es el cielo azul. No vemos muchas nubes en el horizonte. Todos los productores ven enormes flujos de efectivo en estos días,” dijo. “Entonces, ¿por qué los productores de salmón no producen más? Porque no pueden.

Las regulaciones gubernamentales en las dos principales áreas de cultivo de salmón en el mundo – Noruega y Chile – están limitando la producción para reducir el riesgo de enfermedades infecciosas y otras cuestiones que han obstaculizado a la industria a lo largo de su historia. Noruega, por ejemplo, está limitando el crecimiento a sólo 3 por ciento al año, y sólo para los mejores productores, dijo Lund.

“En la acuicultura, si no se cuenta con un buen equipo directivo, las consecuencias podrían ser catastróficas.”

Y en Chile, los productores están bajo presión para reducir la densidad de población en las jaulas marinas y limitar la cantidad de liberaciones de smolts. El CFO de AquaChile, Francisco Lepeley, dijo a los asistentes que las nuevas reglas han tenido resultados “muy erráticos” e “impredecibles” en las áreas donde se han implementado. “Vemos una fuerte demanda, pero una capacidad limitada para que la industria crezca,” dijo, y predijo una mayor consolidación en la industria.

Enfrentando intensos desafíos biológicos en forma de enfermedades infecciosas y piojos del mar, los productores de salmón gastan miles de millones para proteger sus activos. En el caso de los piojos del mar, la industria gastó un estimado de 1.000 millones de dólares el año pasado en medidas preventivas, según Malcom Pye, CEO de Benchmark Group, con sede en el Reino Unido.

“Hay dinero para gastar en resolver ese problema. Eso significa una gran oportunidad,” dijo. Tan brillante como las perspectivas son para el salmón, la industria está en una “posición difícil,” dijo Pye, debido a los piojos del mar. “El desafío es tan malo como siempre lo ha sido. La mayor parte de la industria está experimentando problemas de resistencia a los químicos.”

Reducir la dependencia de la industria en los antibióticos es crucial, agregó Pye, para una mayor aceptación en el mercado y por las preocupaciones de costos mencionadas anteriormente. El Síndrome de Mortalidad Temprana (EMS) en camarón y estreptococo en la tilapia son otras dos enfermedades importantes que cuestan a la industria miles de millones en pérdidas y en prevención de pérdidas. Los antibióticos están costando a la industria acuícola \$ 4 mil millones al año, dijo Pye, quien pidió mejores prácticas de bienestar animal en toda la industria, incluyendo el uso de vacunas y probióticos.

“Es mejor prevenir que curar,” agregó Pye. “Podemos gastar una libra en tecnología y ahorrar a nuestros clientes 10 libras”.

Dirigiendo ese punto a casa, Jordheim de Pareto Securities dijo que debido a que la mayoría de los activos en productos de mar están expuestos al riesgo biológico, “Muchos inversionistas todavía están sentados en la línea lateral.”

A pesar de sus desafíos, Thor Arne Talseth, gerente de cartera de Amerra Capital Management, ve la industria del salmón como un modelo para otras dos especies en las que la compañía ha invertido: lubina y dorada en el Mediterráneo. Hace un año, Amerra adquirió una participación del 90 por ciento en el especialista acuícola griego Andromeda Group del South Eastern Europe Fund.

“Lo que vemos del salmón es la rentabilidad. Lo que estamos haciendo en el Mediterráneo con lubina y dorada, vemos enormes mejoras en el costo y el crecimiento, y vemos cómo aplicar eficazmente la alimentación mediante la aplicación de las innovaciones desarrolladas en el salmón,” dijo Talseth.

Para fusiones y adquisiciones en la escala de la venta de Andrómeda, Talseth y otros inversores reunidos en un panel de discusión en el foro acordaron que la tecnología, el know-how, las marcas y los mercados establecidos son factores importantes para cualquier acuerdo. Pero lo que viene primero es el equipo directivo o gerencial.

“En la acuicultura, si no tienes un buen equipo directivo, las consecuencias podrían ser catastróficas,” dijo Talseth. “Andrómeda tiene el mejor equipo gerencial de la región.”

La experiencia es clave, pero también lo es la paciencia, dijo Brad Warren, director gerente de Forum Capital Group, una firma con sede en Nueva York, cuya cartera incluye varios activos de productos de mar, entre ellos The Fishin 'Company, Paturel International y East Coast Seafood.

“Necesitamos más inversionistas pacientes, con un enfoque diferente a la forma en que se invierte el dinero,” dijo Warren, quien agregó que los productos de mar “no encajan muy bien con la estructura de gestión tradicional. Pero veo más dinero entrando al sector, lo cual es algo positivo para todos.”

“Es mejor prevenir que curar. Podemos gastar una libra en la tecnología y ahorrar a nuestros clientes 10 libras.”

Warren, cuya compañía ha evaluado muchas oportunidades de acuicultura, basada en tierra y de otras maneras, dijo que ha “encontrado muchas buenas ideas, pero no muchos buenos equipos de gestión.” Al menos, nada como lo que ha presenciado en la industria madura del salmón. “Todos los caminos conducen al salmón” dijo.

“No hemos encontrado nada [en la acuicultura] con todo el paquete completo: especies, manejo, ubicación, con los retornos apropiados,” concluyó Warren.

Otros inversores están cazando ofertas fuera del agua. Para las empresas en fase inicial y las tecnologías de servicio en ciernes – o incluso los equipos que no están completamente listos para el prime time – se requiere una mentalidad completamente diferente.

“Hemos visto a la paciencia tener éxito en la supervivencia de las carteras,” dijo David Tze, socio gerente de Tze Venture Search Fund for Aquaculture Technology. “No hay muchos jugadores que tengan una especialidad acuícola y una actitud paciente.”

La nueva empresa de Tze, que lanzó a principios de este año, ahora se centra en las herramientas, en lugar de la producción. Los ingredientes alternativos para los alimentos acuícolas son un campo maduro con la innovación, y para los primeros inversores, es el único tipo de tecnología universalmente aplicable a la acuicultura alimentada, dijo.

“Ingredientes de alimentos acuícolas a granel de cualquier tipo – No estoy apostando a ninguna especie específica, región, método o mercado. Es una buena mezcla, y hay oportunidades para varios ganadores,” dijo Tze. “Es como vender picos y palas durante la fiebre del oro.”

[@GAA_Advocate \(https://twitter.com/GAA_Advocate\)](https://twitter.com/GAA_Advocate)

Author



JAMES WRIGHT

Editorial Manager
Global Aquaculture Alliance
Portsmouth, NH, USA

james.wright@aquaculturealliance.org (mailto:james.wright@aquaculturealliance.org)

Copyright © 2016–2019 Global Aquaculture Alliance

All rights reserved.