

Presentación a los accionistas

Fusión Itata – El Golfo



Santiago, Julio de 2011

Presentación a los accionistas

Resumen ejecutivo

Resumen ejecutivo

Fusión de Pesquera El Golfo S.A y Pesquera Itata S.A

Con la fusión de Pesquera El Golfo S.A. y Pesquera Itata S.A., dos líderes de la industria pesquera nacional, nace una empresa de nivel mundial con una gran diversificación de negocios, cobertura geográfica y mercados.

La compañía fusionada contará con activos por casi USD 1.000 millones y una sólida posición financiera, lo que complementado con un equipo gerencial de vasta experiencia en la industria, le permitirán maximizar la rentabilidad de las actuales actividades productivas y aprovechar las oportunidades de crecimiento que se presenten (para mayor información sobre este particular ver página 9 del presente informe).

Sinergias cuantificables por un valor de USD 140 millones a valor presente

Las sinergias de la integración se han evaluado en USD 13,5 millones anuales, las que provendrán en un 50% de la operación pesquera, obtenidos principalmente a través de la optimización de la flota de cerco, racionalización de la operación de plantas de harina y el aumento en el uso de jurel para la producción de productos de consumo humano directo; un 25% provendrá de la operación acuícola, obtenidos principalmente a través de la optimización logística, el incremento en la escala de compra de insumos principales y la integración vertical del procesamiento secundario de salmón y un 25% se obtendrán por ahorros en costos de administración y una mejor gestión de abastecimiento. Por otra parte, estamos seguros de poder desarrollar mayores sinergias no cuantificadas que provendrán de la optimización del uso de los activos productivos, desarrollo de nuevos negocios, optimización del uso de capital de trabajo y menores costos financieros, todo esto dada la posición de liderazgo que tendrá la nueva compañía que nace (para mayor información sobre este particular ver páginas 10-11 del presente informe).

Resumen ejecutivo

Alta complementariedad geográfica de las operaciones

Gracias a la estratégica posición geográfica de las operaciones de ambas compañías, se logra con la fusión una alta complementariedad en las operación pesquera, ya que se contará con plantas de procesamiento en los puertos de Caldera, Talcahuano, San Vicente, Coronel y Valdivia, con lo que se logrará optimizar la operación de la flota propia y maximizar el abastecimiento de pesca artesanal, esta sin duda es una de las ventajas competitivas más relevantes que se alcanzan en la operación pesquera frente a la competencia.

En el ámbito acuícola, las 38 concesiones que suman ambas compañías que están ubicadas en 15 barrios productivos distintos, representa también una gran complementariedad operacional, ya que permitirá diversificar el riesgo sanitario y estabilizar la producción de salmón y trucha a lo largo del año. Adicionalmente, la producción agregada de ambas operaciones permitirá optimizar el uso de la planta de procesamiento de salmón.

Por otra parte, la integración de las operaciones de cultivo y procesamiento de mejillón (chorito) con que ambas compañías cuentan en la Isla de Chiloé, permitirán a la compañía fusionada transformarse en uno de los principales productores de mejillón del país, con una integración vertical que le permiten garantizar un abastecimiento seguro de materia prima (para mayor información sobre este particular ver página 13 del presente informe).

Resumen ejecutivo

Trayectorias de crecimiento y creación de valor

La trayectoria de ambas compañías ha estado marcada por un constante crecimiento tanto desde el punto de vista de los ingresos, donde la suma de ambas empresas ha mostrado un crecimiento anual compuesto cercano al 15% en los últimos 10 años; como así también en la concreción de las oportunidades que se han presentado, a través de fusiones, compra de compañías y diversificación de negocios. Lo anterior, es un factor muy relevante porque demuestra que ambas empresas han compartido en forma separada una visión de crecimiento y búsqueda de oportunidades, lo que crea una sólida base para continuar con dicha trayectoria de crecimiento en el futuro.

Por otra parte, ambas compañías se han destacado a lo largo de los años, por mostrar los mejores indicadores de rentabilidad respecto del resto de las empresas con información pública, lo que refuerza el potencial de creación de valor que producirá la fusión (para mayor información sobre este particular ver páginas 15–16 del presente informe).

Consolidación Estratégica

La fusión de ambas empresas transforma a la compañía que nace en un actor de gran relevancia en la industria pesquero y acuícola, con aproximadamente el 25% de los desembarques de pesca de la zona centro sur del país, cerca de un 10% de la producción de salmón y trucha, y un 7% de la producción nacional de mejillón, todo lo anterior en base a información de producción del año 2010. Esta relevante posición, transforma a la compañía fusionada en un actor de nivel mundial, que le permitirán el acceso a negocios y mercados que requieren contar con un tamaño de compañía mayor (para mayor información sobre este particular ver página 14 del presente informe).

Resumen ejecutivo

Actor relevante de la industria salmonera

La unión de las operaciones de cultivo de salmón, posicionarán a la compañía fusionada como uno de los principales productores de salmón y trucha a nivel nacional, con una producción esperada para los próximos 3 años en torno a las 50.000 toneladas anuales.

A su vez, la compañía fusionada contará con 38 concesiones ubicadas estratégicamente en 15 barrios productivos, principalmente de la XI Región, lo que le permitirá mayor flexibilidad en la producción, diversificación del riesgo sanitario y contar con un potencial de productivo estimado en 65.000 toneladas anuales.

Chile es uno de los países con mayores ventajas competitivas para la producción de salmón y cuenta con un gran potencial de crecimiento; a su vez el salmón ha demostrado tener una demanda creciente a nivel mundial por ser una fuente de proteína sana y sustentable, lo que hace a la industria salmonera nacional tener un gran atractivo en términos económicos. En este contexto, la empresa fusionada tendrá una posición relevante con una estructura financiera sana, lo que permitirá aprovechar las oportunidades de crecimiento que se presenten.

La situación sanitaria y eficiencia productiva en Chile ha mejorado considerablemente después de la crisis sanitaria del ISA, debido principalmente a las nuevas medidas sanitarias y de bioseguridad implementadas por la industria y que son controladas estrictamente por la autoridad; este buen resultado se demuestra en los actuales indicadores productivos tales como mortalidad, tasa de crecimiento, peso de cosecha y rendimiento por smolt sembrado, que hoy día se encuentran en un nivel óptimo nunca antes visto en la industria nacional y que han llegado a superar incluso los estándares productivos de la industria noruega (para mayor información sobre este particular ver páginas 18–23 del presente informe).

Resumen ejecutivo

Optimización de las operaciones pesquera

La compañía fusionada contará con una importante participación en casi todos los recursos pesqueros industriales pelágico y demersal de la zona centro-sur del país, como así también en la compra de pesca artesanal, concentrando aproximadamente el 25% de los desembarques esperados de la zona, posicionando a la compañía como una de las mayores empresas pesqueras de Chile.

La consolidación de las operaciones pesqueras, permitirá el uso más eficiente de los activos, ya sea por la posibilidad de reducir el número de barcos en operación como así también por la optimización en el uso de plantas procesadoras.

Un aspecto muy relevante será el enfoque que le dará la nueva compañía a maximizar la utilización de Jurel para la producción de productos de consumo humano directo, tales como congelado y conserva, lo que permitirá aumentar significativamente la rentabilidad de la materia prima, todo esto gracias a que la empresa contará con la mayor planta de producción de Jurel congelado del país y una fábrica productora de pescado en conserva, las que serán abastecidas por la flota de compañía.

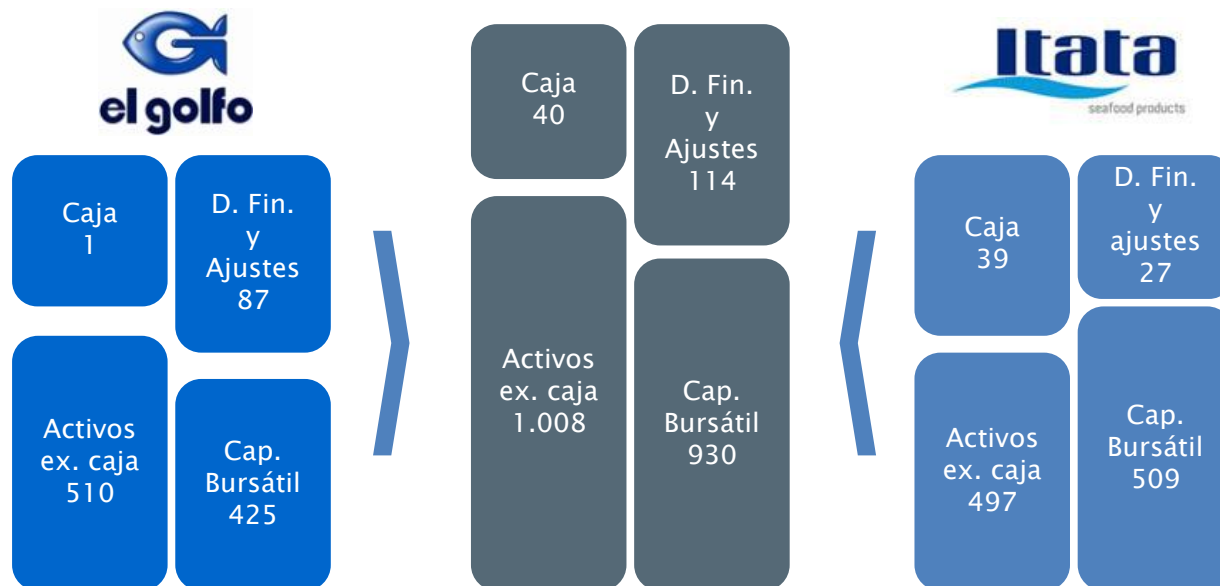
Desde el punto de vista comercial, la fusión permitirá ampliar la línea de productos, que van desde harina y aceite de pescado hasta productos de consumo humano directo como es el jurel congelado, filetes de merluza, surimi, apanados y conservas de pescado, los que son principalmente exportados a diversos mercados internacionales, lo que permitirá una mayor diversificación de productos y mercados (para mayor información sobre este particular ver páginas 25-27 del presente informe).

Presentación a los accionistas

La transacción

Condiciones de la operación

Principales cifras de la operación



La participación relativa de los activos de Itata en la sociedad fusionada es de un 49,35%

La participación relativa del patrimonio de Itata en la sociedad fusionada es de un 54,69%

US\$ MM	El Golfo	Itata
EV (valor activos)	510	497
Relación de Intercambio (EV)	50,65%	49,35%
Deuda Financiera Neta	86	-12
Equity	425	509
Relación de Intercambio (Equity)	45,31%	54,69%

Sinergias cuantificables por sobre US\$ 140 MM

Principales sinergias de la transacción (ahorro estimado anual en millones de US\$)

Operación Pesquera	<ul style="list-style-type: none">▪ Optimización de la flota de cerco▪ Optimización de bahía y descarga▪ Maximizar el congelado de jurel▪ Mejorar calidad de harina	6-10 MM
Operación Acuícola	<ul style="list-style-type: none">▪ Reducción de costo de alimento por mayor volumen▪ Optimización logística▪ Reducción de costos de producción de smolt▪ Reducción de cargos duplicados	2-3 MM
GAV Finanzas Personas	<ul style="list-style-type: none">▪ Reducción de cargos duplicados▪ Reducir gastos en servicios profesionales duplicados▪ Optimizar gastos de traslado▪ Reestructurar obligaciones financieras	2-2,3 MM

Sinergias cuantificables por sobre US\$ 140 MM

Principales sinergias de la transacción (ahorro estimado anual en millones de US\$)

Gerencia Comercial	<ul style="list-style-type: none">▪ Reducción de cargos duplicados▪ Consolidar contratación de servicios clave▪ Mayor precio de harina por mejoras en calidad de la harina▪ Reducir gastos generales	1-1,7 MM
--------------------	---	----------

Sinergias no cuantificadas

Racionalización del activo fijo	<ul style="list-style-type: none">▪ Venta de activo prescindibles▪ Invertir en plantas propias de proceso primario y/o secundario para salmón	Los gastos asociados al proceso de fusión, que solamente se incurrirán durante el año 2011, bordean los US\$ 12 millones
Abastecimiento	<ul style="list-style-type: none">▪ Centralizar compra de insumos – críticos y generales▪ Analizar las categorías e ítems de compra – homologando productos y calidades▪ Establecer un sistema de gestión de abastecimiento	
Evaluación de Negocios	<ul style="list-style-type: none">▪ Arrastre: dado el foco y tamaño de la compañía fusionada, reestructurar modelo actual del negocio de la pesca de arrastre	
Capital de Trabajo	<ul style="list-style-type: none">▪ Optimización del capital de trabajo por la vía de la reducción del número de bodegas y el almacenamiento de insumos clave en centros acuícolas	

Presentación a los accionistas

La Compañía Fusionada

Complementariedad



Planta de Harina Caldera

60 ton. de MP/h

Planta de Congelado San Vicente

475 Ton. / día

Frigorífico San Vicente

8.000 Ton

Planta de Harina San Vicente

120 ton. de MP/h

Planta de Harina Coronel

60 ton. de MP/h

Cultivo de Mejillones

265 hectáreas

Salmones

21 concesiones

8 barrios

Bahía Caldera

Talcahuano

Coronel

Corral



Planta de Merluza

100 ton MP/día

Planta de Salmones y Truchas

60 ton MP/día

Planta de Harina Rocuant

70 ton. de MP/h

Planta de Harina Corral

55 ton. de MP/h

Cultivo de Mejillones

160 hectáreas

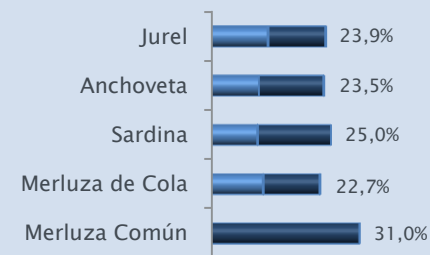
Salmones

17 concesiones

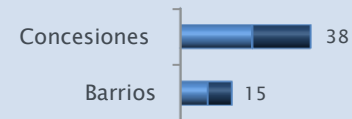
7 barrios

Principal empresa pesquera de la zona sur de Chile

Cuota empresa fusionada



Empresa con potencial para producir más de 60 mil toneladas de salmón atlántico y trucha



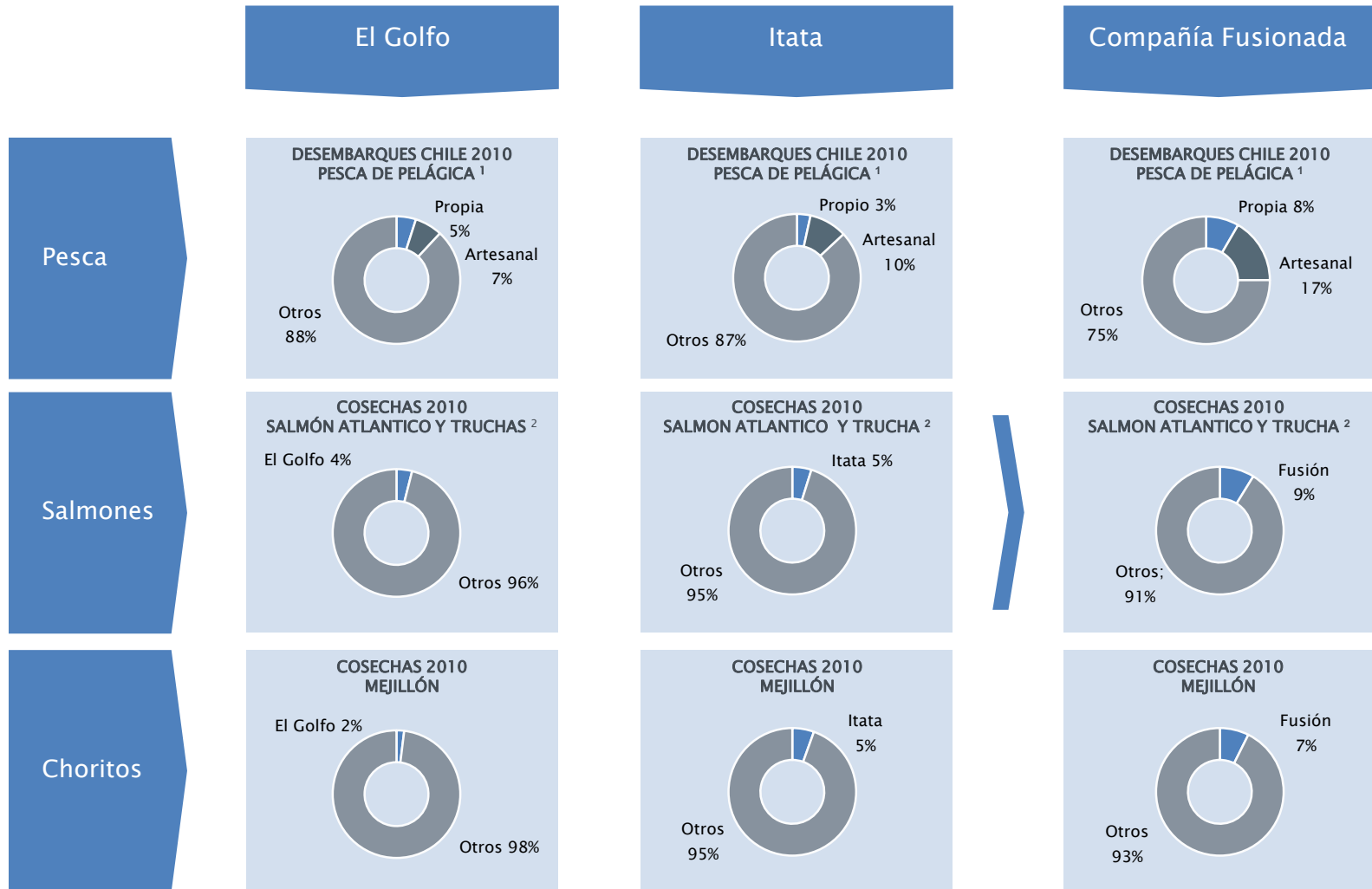
Potencial para producir 25 mil toneladas de mejillones



Itata ■
El Golfo ■

¹ Itata es dueña del 60% de Pesquera Bahía Caldera.

Consolidación de una posición relevante

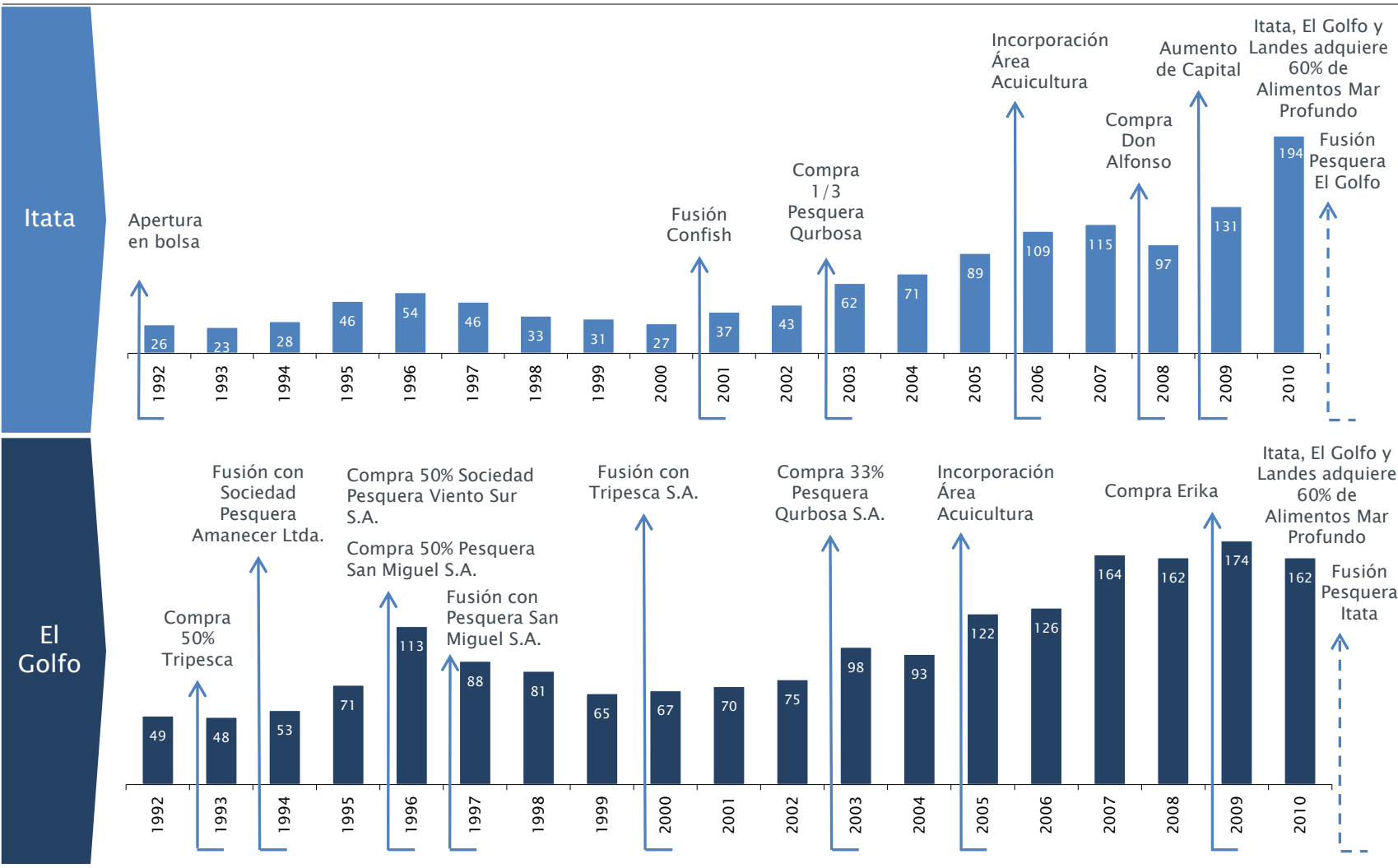


¹ Considera las capturas del 2010 versus los desembarques de la XV- X región de la industria.

² Se calcula comparando las cosechas 2010 versus las totales de la industria, considerando salmón atlántico y trucha.

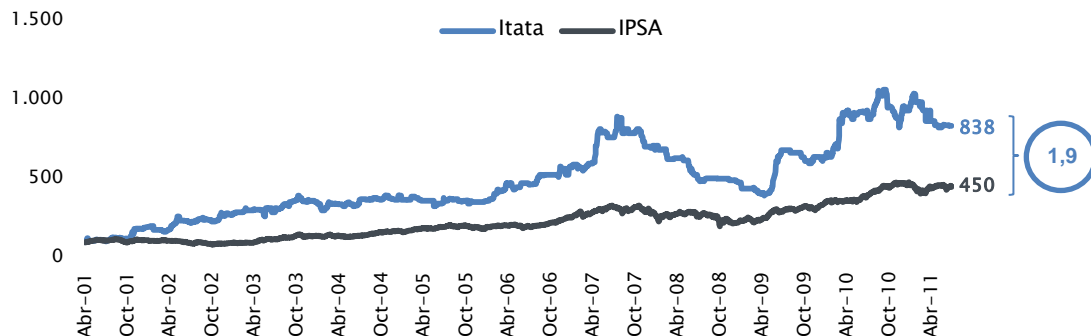
Trayectorias de crecimiento

Evolución de las ventas (US\$ Mill.)



Historias de creación de valor

Evolución del precio de la acción de Itata vs IPSA (base 100)



Fuente: Bolsa de Comercio de Santiago

Mejores indicadores entre las empresas de la industria abiertas en bolsa ¹

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
--	------	------	------	------	------	------	------

Margen Ebitda

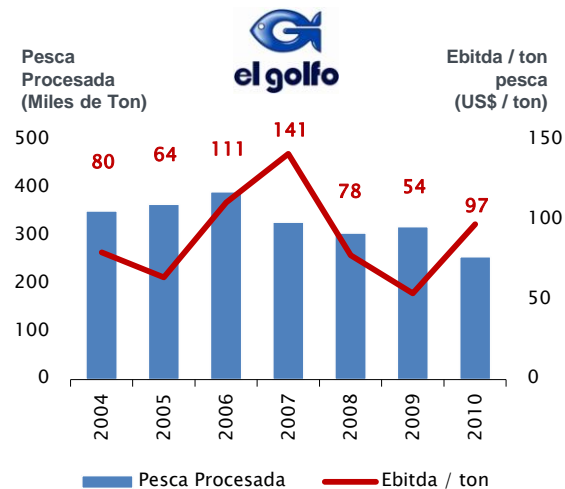
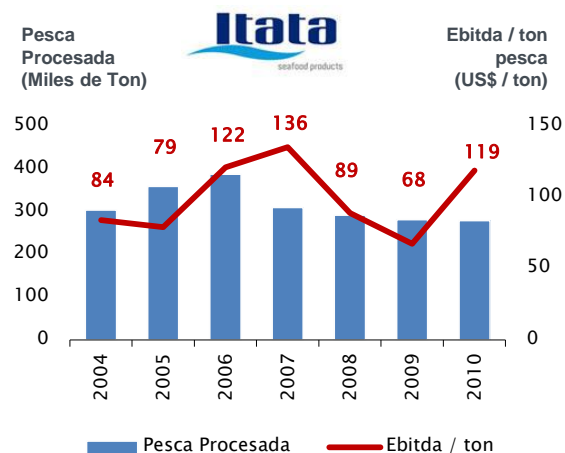
Itata	40%	35%	42%	39%	25%	19%	30%
El Golfo	30%	19%	34%	28%	15%	10%	16%
Corpesca	25%	29%	24%	35%	22%	10%	24%
Camanchaca	24%	13%	31%	20%	5%	-5%	11%

Margen Utilidad

Itata	17%	14%	21%	17%	5%	21%	9%
El Golfo	13%	9%	20%	14%	-8%	2%	12%
Corpesca	14%	6%	8%	-15%	3%	-3%	8%
Camanchaca	14%	1%	17%	7%	-12%	-29%	-8%

Fuente: SVS

Evolución del Ebitda / ton pesca



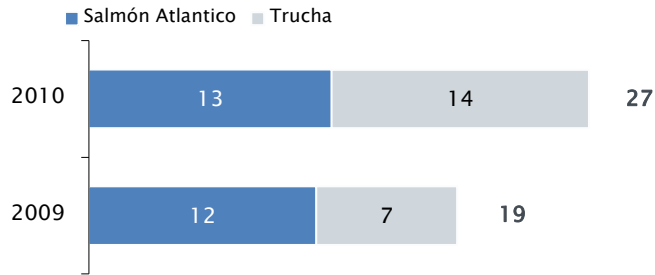
¹ Itata, Camanchaca y El Golfo están calculados en PCGA

Presentación a los accionistas

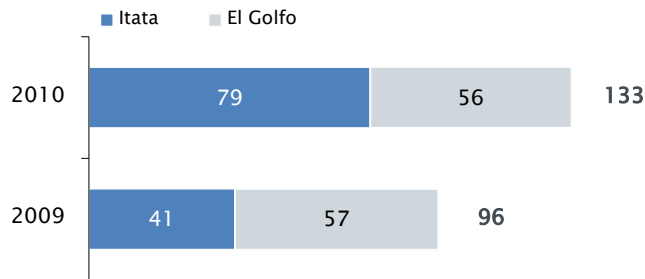
Negocio de salmones

Antecedentes de la fusión

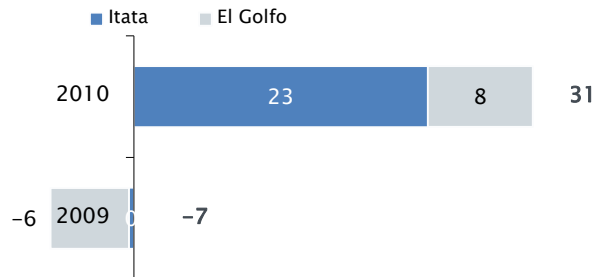
Producción (miles toneladas)



Ingresos (US\$ Millones)



Ebitda (US\$ Millones)



Destacados

- ✓ Producción potencial de más de 60.000 ton
- ✓ Diversificación de barrios y áreas productivas
- ✓ Flexibilidad productiva
- ✓ Economías de escala relevantes en administración, proveedores y logística
- ✓ Sinergias no cuantificables significativas (diversificación geográfica, financiamiento y logística)
- ✓ Economías de escala que permite justificar oficinas comerciales en Estados Unidos



Estrategias similares



		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Agua Dulce	Genética						Proveerse de la mejor genética disponible					
	Reproducción	Compra de ovas a terceros					Producción de Ovas (Proyecto Chilebreed)					
	Prod. de smolts	Compra de Smolts y Maquilas					Piscicultura de Recirculación (Proyecto Sealand)					
Engorda	N° de Centros	3	6	7	9	12						
	Cosechas (M ton)		3,0	9,0	12,7	7,8	23,0	27,6	24,8	25,8		
	Proceso	Planta de terceros							Planta Propia			
	Proceso	Traders y broker					Oficina comercial en USA					

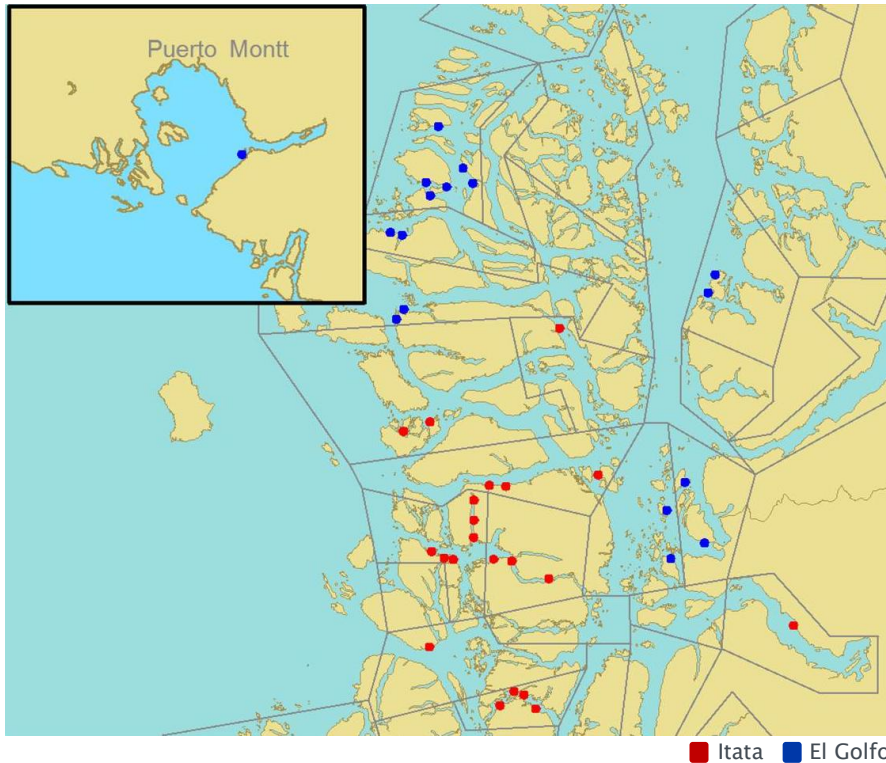


		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Agua Dulce	Genética						Proveerse de la mejor genética disponible					
	Reproducción	Compra de ovas a terceros										
	Prod. de smolts	Compra de Smolts y Maquilas					Piscicultura de Flujo Abierto					
Engorda	N° de Centros	2	8	6	4	5	8	11				
	Cosechas (M ton)		0,5	10,1	3,0			3,9	9,1	11,7	11,7	
			1,2	0,5	1,0							
			3,1	8,4	7,6	12,4	12,0	13,9	14,9	16,8	17,8	
	Proceso	Planta propia										
	Proceso	Traders y broker					Oficina comercial en USA					



Salmones: consolidando una posición relevante

Ubicación de las concesiones



Descripción de las concesiones

	Concesiones	Superficie (has)	Proyecto Técnico (Ton)
Golfo	17	34	55.312
Itata	21	149	71.635
Total	38	183	126.947

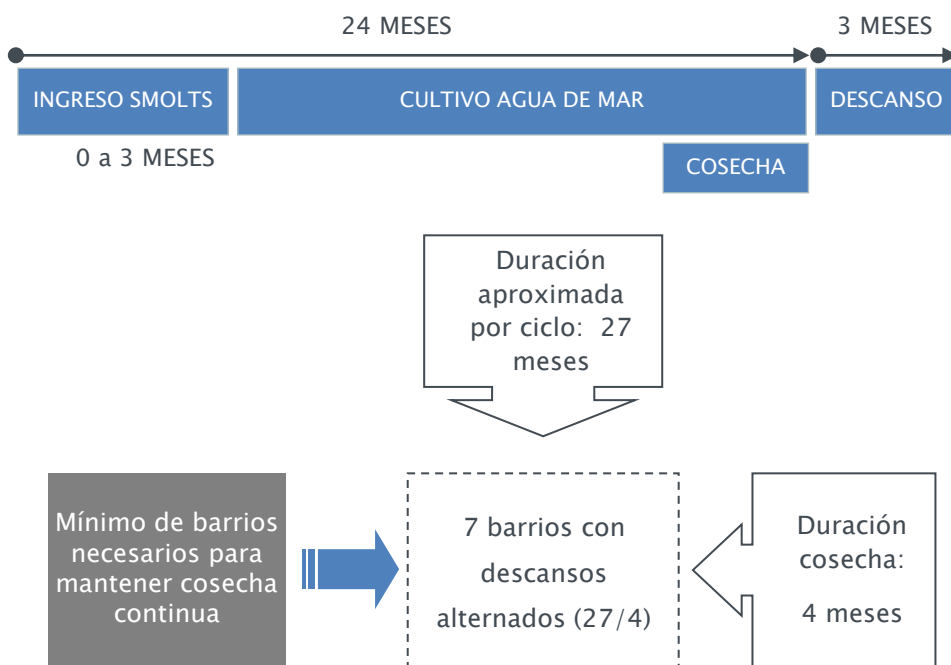
Principales activos

Principales Activos			Sociedad Fusionada
Reproducción	En Desarrollo	-	En Desarrollo
Agua Dulce	En Construcción	-	En Construcción
Centros Agua Mar	9 centros	10 centros	19 centros
Conc. Agua Mar	21	17	38
Barrios	8	7	15
Planta Proceso	No tiene	25.000 ton	25.000 ton
Of. Comerciales	No tiene	No tiene	No tiene

POTENCIAL SOBRE 60 MIL TON WFE

Complementariedad de concesiones, barrios y zonas de cultivo, que permiten flexibilizar la producción y diversificar el riesgo sanitario

Ciclo productivo en “Barrios” (caso salmón atlántico)



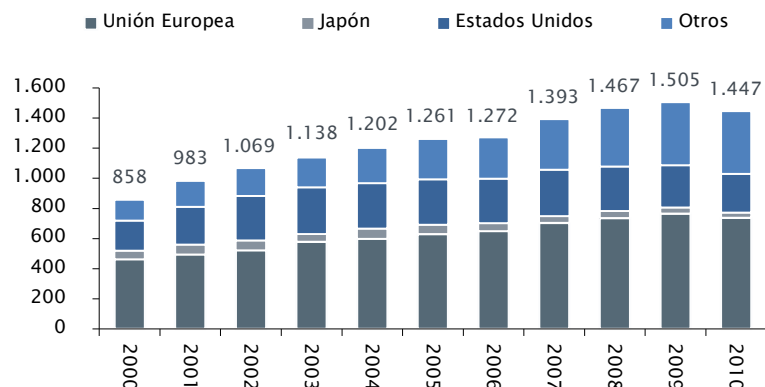
Estimación del número de concesiones y barrios

	Concesiones	Barrios
	147	26
	145	27
	82	20
	73	14
	64	12
	63	16
S. De Chile	52	14
	50	10
australis	48	12
	43	8
	38	15
	30	14
	28	7
SALMONES ANTARTICA S.A.	23	7
	21	7
	20	3
	20	3
	18	7
	14	6
	13	1

- La implementación del sistema de barrios limitará la capacidad de las empresas de programar su cosecha a través del año.
- Una ocupación eficiente de la capacidad instalada y mano de obra de las plantas de proceso requiere de una producción continua a través del año.

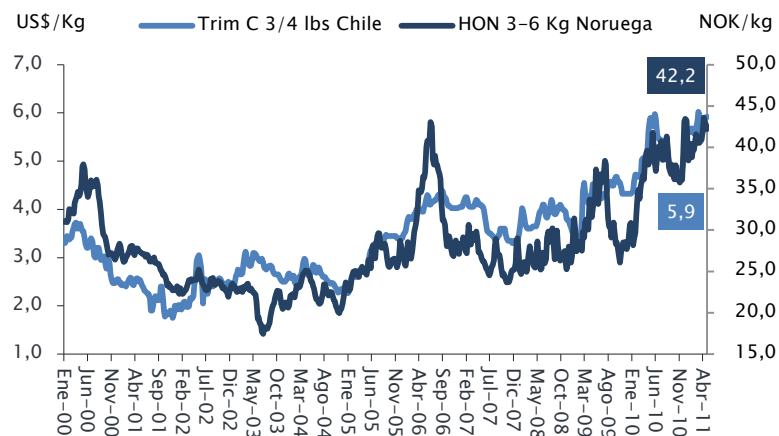
Industria: demanda creciente

Demanda mundial de salmón atlántico (miles tons WFE)



Fuente: Kontali

Precios FOB Miami Trim C 2/3 lb y FCA Oslo HON 3 - 6 Kg Noruega (US\$/ lb y Nok /kg)



Fuente: Urner Barry

Oferta mundial de salmón atlántico (miles tons WFE)

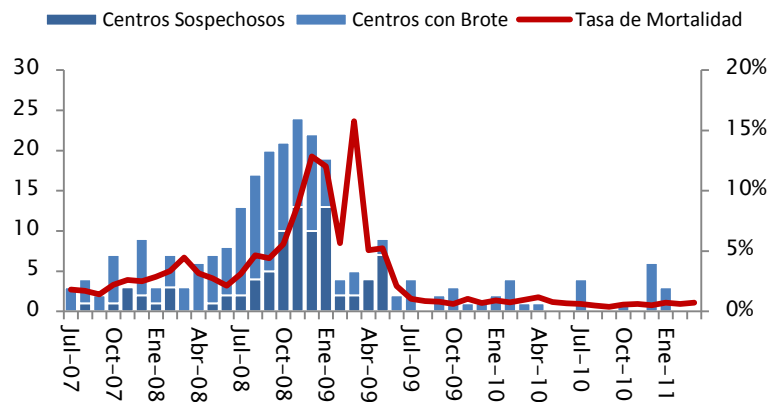
País	2008	2009	2010	2011e	2012e	2013e	Potencial	Var. vs 2010
Noruega	741	856	945	967	1.044	1.107	1.150	22%
Chile	389	204	115	186	286	350	700	509%
Otros	349	373	369	399	410	414	450	22%
Total	1.479	1.433	1.423	1.552	1.740	1.871	2.300	62%

Fuente: Departamento de Estudios de LarrainVial

- ✓ Precios de salmón atlántico en sus máximos históricos
- ✓ Demanda de salmón atlántico creciente:
 - ✓ Disminución de la tasa de crecimiento debido a restricciones de oferta
 - ✓ Al disminuir la oferta y la demanda ser creciente, los precios se ajustan al alza
 - ✓ Fuerte incremento de la demanda provenientes de nuevos mercados, entre los que destacan Brasil y Rusia
- ✓ Chile es único país capaz de satisfacer la demanda debido a que Noruega y los otros países productores se encuentran cerca de sus límites de producción

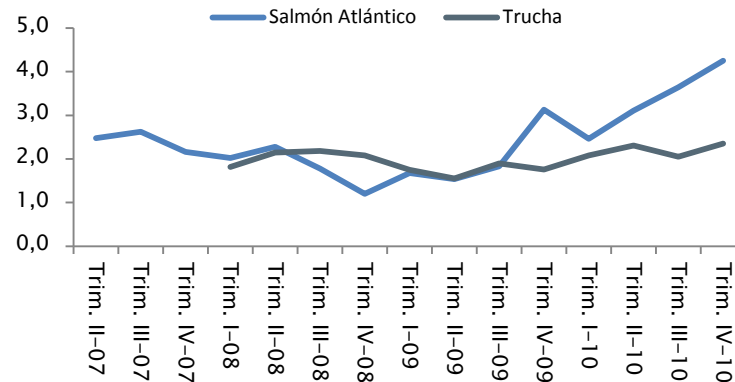
Industria: tendencias positivas

Evolución de la mortalidad y casos de ISA (% y casos)



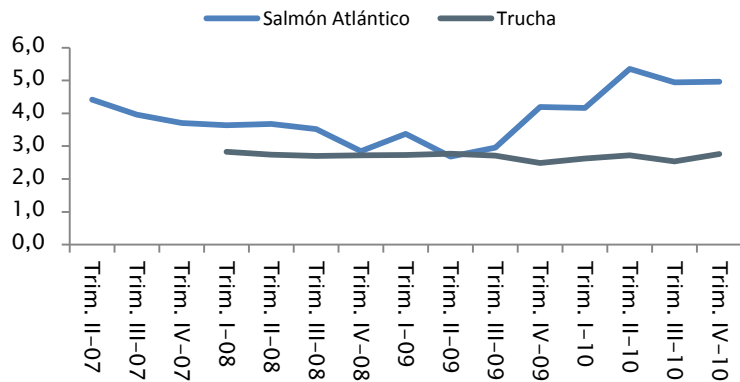
Fuente: Sernapesca

Evolución del rendimiento por smolt (kg cosecha / smolt)



Fuente: La Compañía

Evolución del peso promedio de cosecha (kg)



Fuente: La Compañía

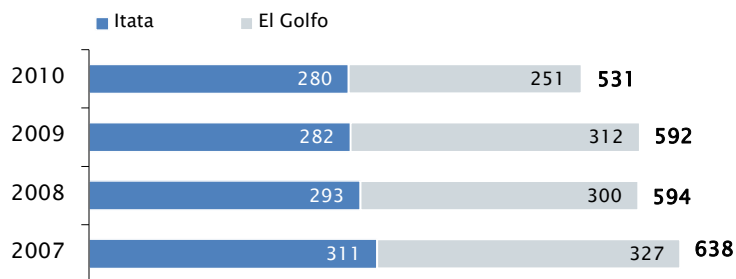
- ✓ La situación sanitaria en Chile ha mejorado considerablemente y existen una serie de indicadores que así lo avalan:
 - ✓ La mortalidad mensual se ha mantenido por debajo del 1%, en niveles mejores a los pre crisis
 - ✓ El número de centros con brote se ha mantenido cercano a cero, los únicos casos que han surgido se trata de HPRO
 - ✓ El incremento de los peso promedio de cosecha
 - ✓ Relacionado al punto anterior es el incremento del rendimiento por smolt observado en la industria

Presentación a los accionistas

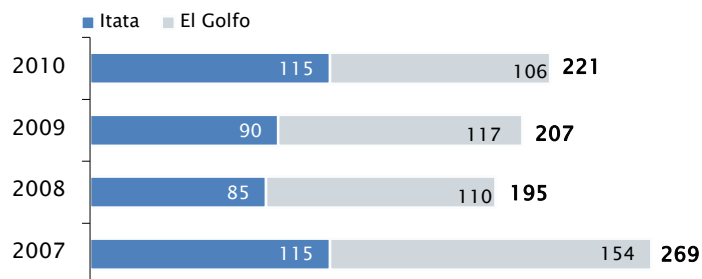
Negocio pesquero

Antecedentes de la fusión

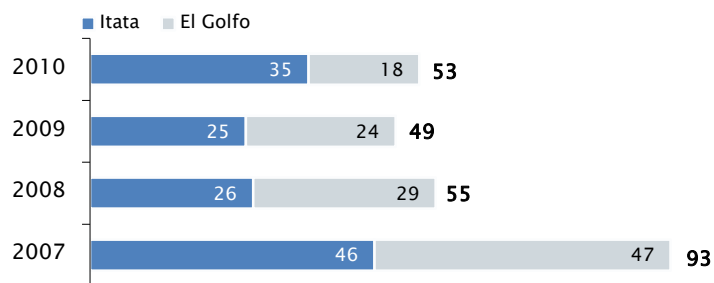
Pesca procesada (miles toneladas)



Ingresos (US\$ Millones)



Ebitda (US\$ Millones)



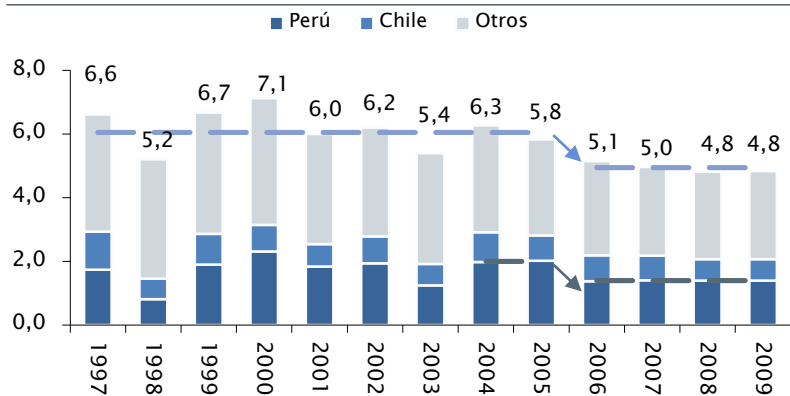
- ✓ Pesca procesada cercana a las 550 mil toneladas
- ✓ Posiciones artesanales muy relevantes en lugares estratégicos: Caldera y Corral
- ✓ Economías de escala importantes en administración, por activos redundantes y logística
- ✓ Diversificación de las zonas de pesca y especies
- ✓ Sinergias no cuantificables significativas

Principales Activos			Sociedad Fusionada
Flota de cerco operativa	4	4	7
Flota de arrastre operativa	-	2	2
Plantas de Harina	3	2	5
Planta Cons. Humano	1	3	4
Cuota de Jurel	11,8%	12,1%	23,9%
Cuota de Anchoveta	9,9%	13,6%	23,5%
Cuota de Sardina	9,7%	15,4%	25,2%
Cuota de Merluza Gayi	0,0%	30,4%	31,0%
Cuota de Merluza de Cola	10,7%	11,8%	22,7%
Artesanales 2010 ¹	177	156	333

¹ Considera toda la pesca comprada, en donde la inmensa mayoría es artesanal aunque una fracción mínima proviene de otros industriales. Para el cálculo de ese valor se toma en consideración el promedio últimos 3 años (miles toneladas)

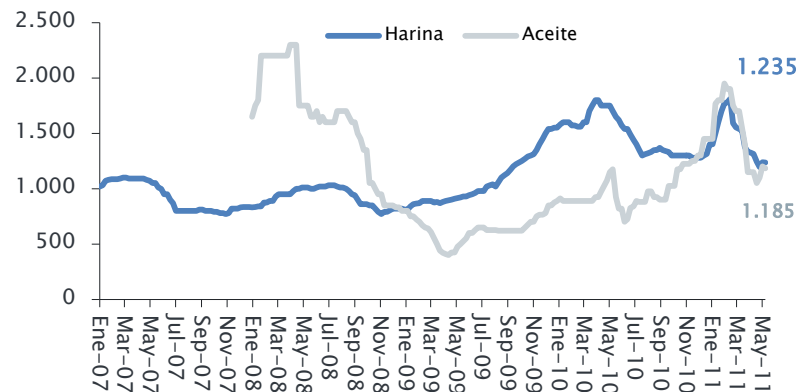
Industria: precios al alza

Producción mundial de harina de pescado estable (mill. tons)



Fuente: IFFO

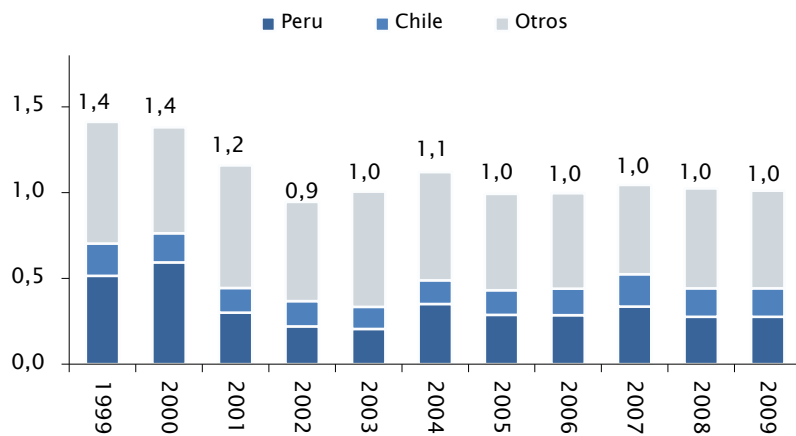
Precios de harina y aceite de pescado ¹ (US\$/ton)



¹ El precio considerado es de harina FAQ de Perú y el aceite de pescado es FOB Perú aqua grade

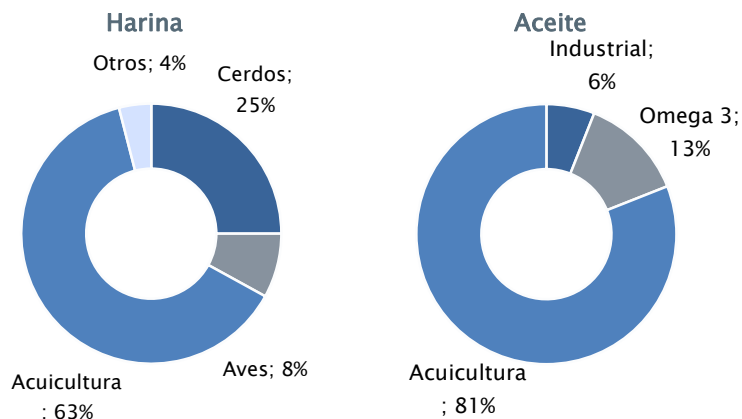
Fuente: IFFO

Producción mundial de aceite de pescado estancada (mill. tons)



Fuente: IFFO

Usos de alto valor

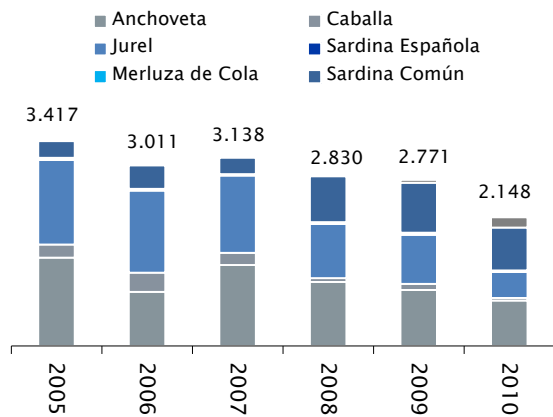


Fuente: IFFO

¹ Precio harina de pescado FAQ Perú ha estado históricamente en aproximadamente US\$100/ton bajo el precio de venta chileno

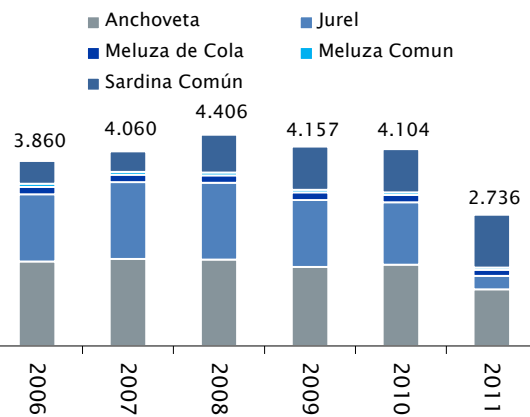
Industria chilena

Desembarques por especie (mill. tons)



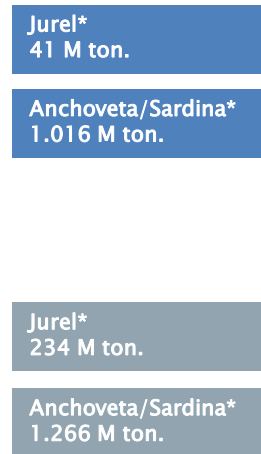
Fuente: Sernapesca

Cuotas artesanal e industrial (mill. tons)



Fuente: Sernapesca

Cuotas por especies de pesca pelágica



(*) Cuotas para el año 2011

Consolidación de la industria (cuotas de captura - %)

	Sur	
	Jurel	Anchoveta - Sardina
Pesquera Itata - El Golfo	23,9%	24,6%
Pesq. San José - SPK	23,0%	19,8%
Camanchaca - Bio Bio	19,0%	18,2%
Alimar	12,6%	13,9%
Foodcorp	9,2%	3,2%
Otros tres	12,3%	20,3%

Fuente: La Compañía

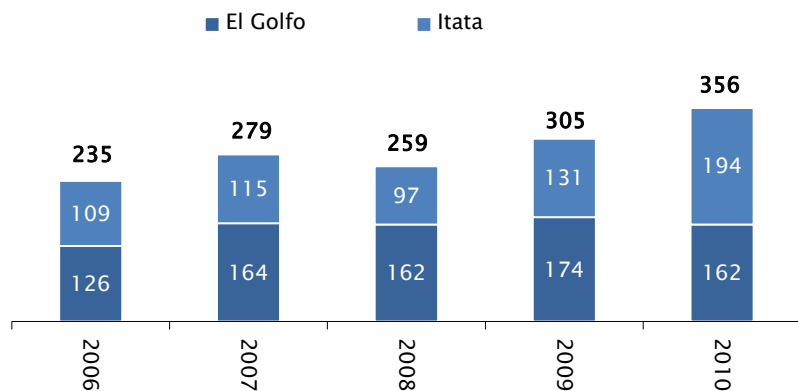
Si bien la disminución de los desembarques de jurel es notoria, se aprecia como han aparecido nuevas especies que han ido supliendo la reducción de jurel

Presentación a los accionistas

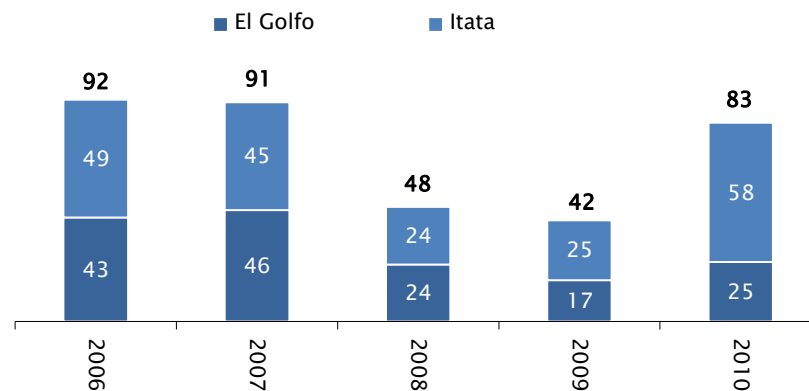
Antecedentes financieros

Información financiera¹

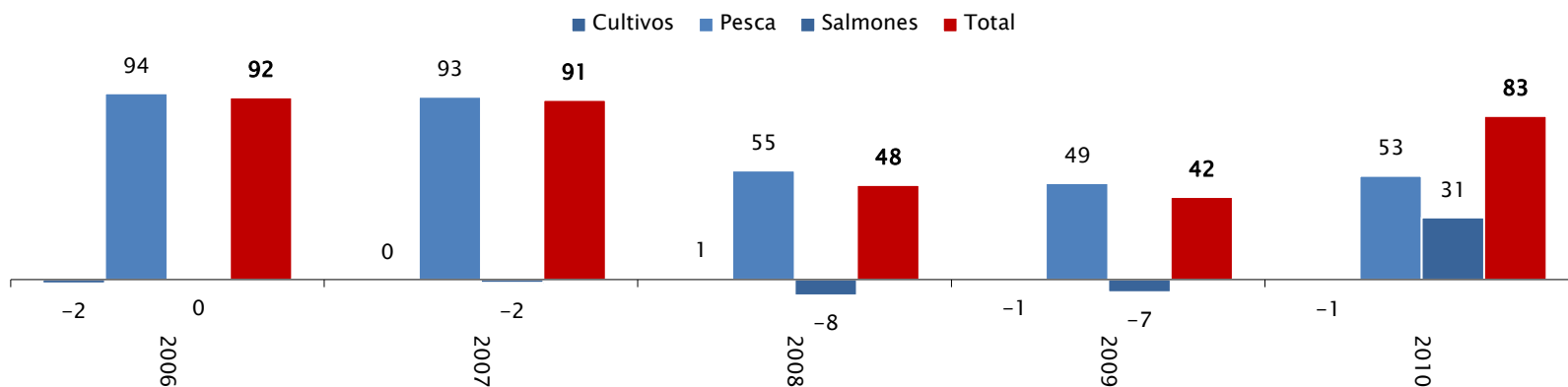
Ingresos Consolidados (US\$ Millones)



EBITDA Consolidado (US\$ Millones)



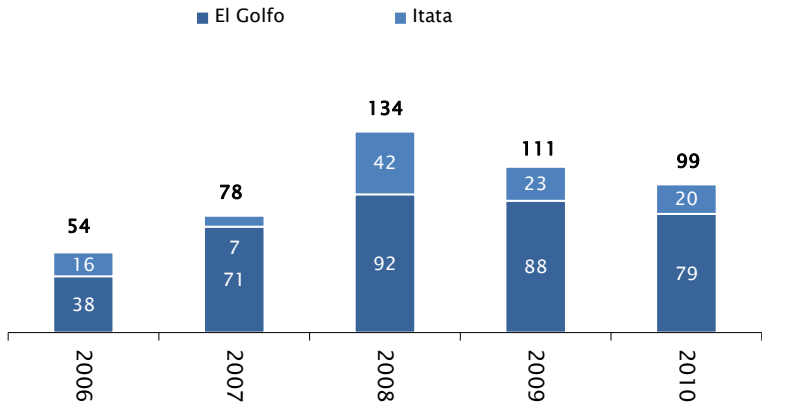
EBITDA por área (US\$ Millones)



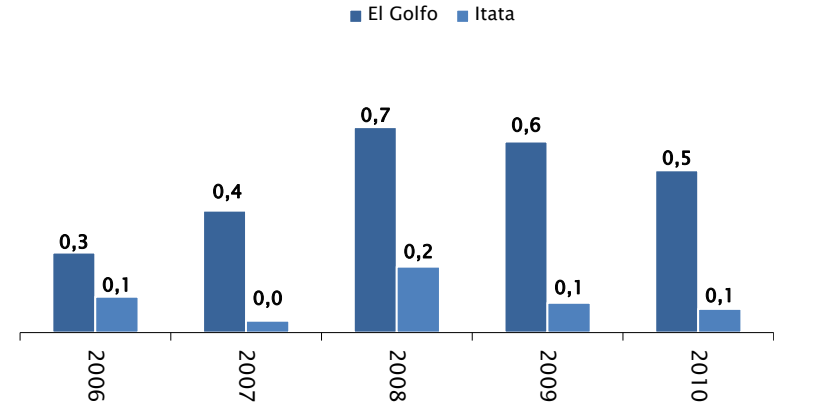
¹ Itata y El Golfo están calculados en PCGA para hacerlos comparables

Información financiera¹

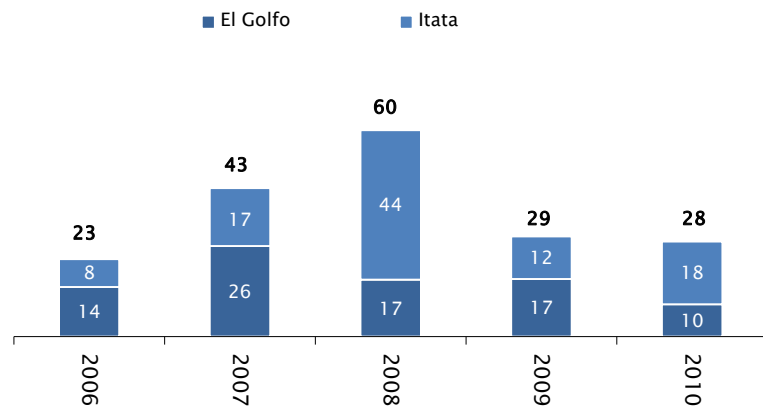
Deuda Financiera (US\$ Millones)



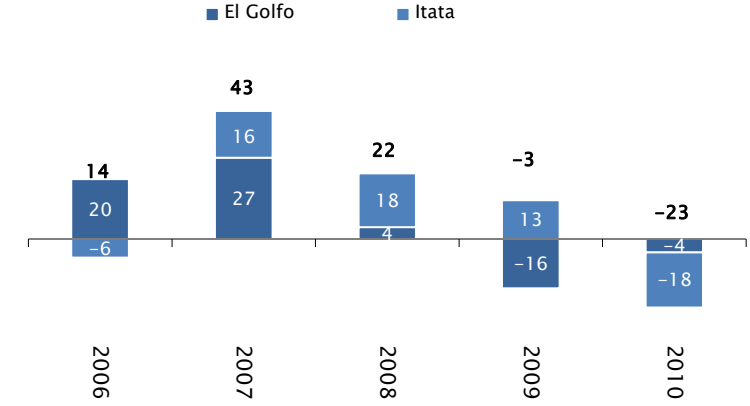
Leverage Financiero (veces)



Inversión en activo fijo (US\$ Millones)



Inversión en capital de trabajo (US\$ Millones)



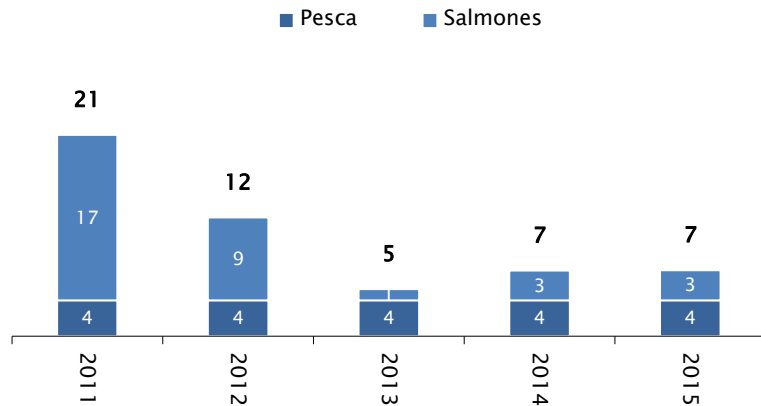
¹ Itata y El Golfo están calculados en PCGA para hacerlos comparables

Presentación a los accionistas

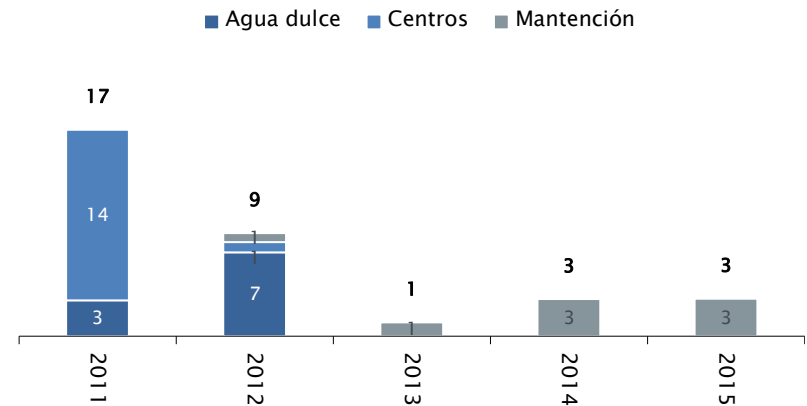
Plan de desarrollo

Plan de inversiones

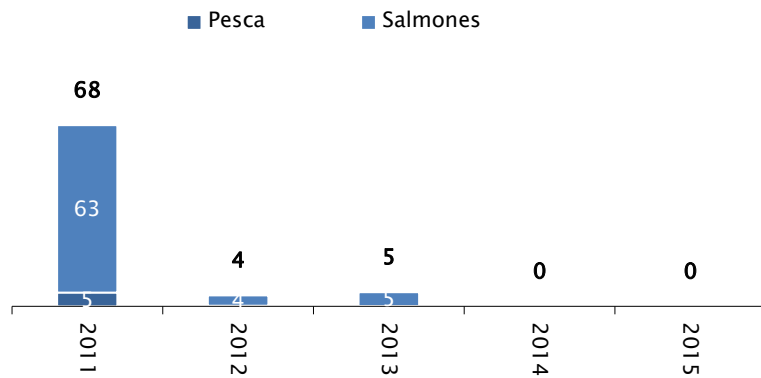
Inversión en activo fijo (US\$ Millones)



Composición de la inversión en salmones (US\$ Millones)



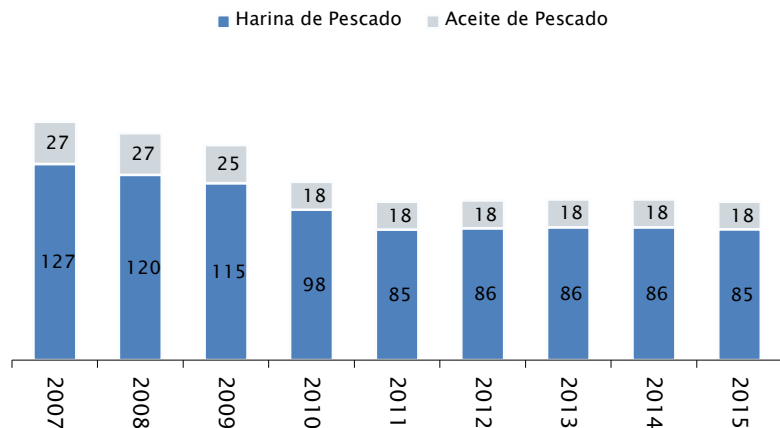
Inversión en capital de Trabajo (US\$ Millones)



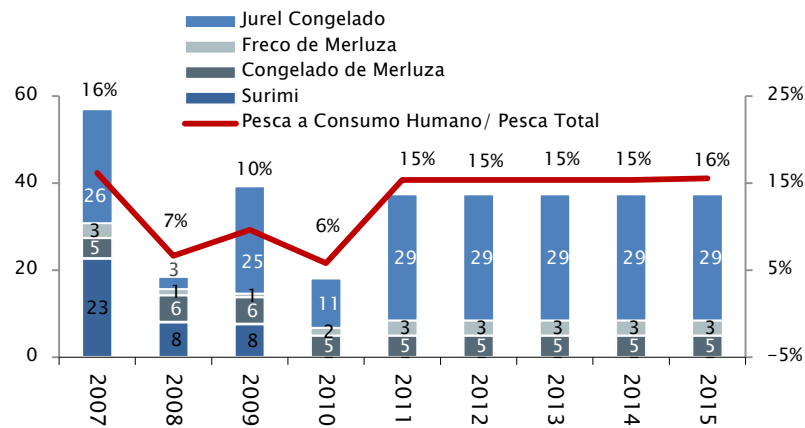
- Gran parte del plan de inversiones de la Compañía va orientado al negocio salmonero. Existen inversiones fuertes los primeros años enfocadas principalmente a la construcción de centros y a la inversión en agua dulce
- Las inversiones en sector pesquero son principalmente orientadas a la mantención y reposición de los activos

Pesca y acuicultura

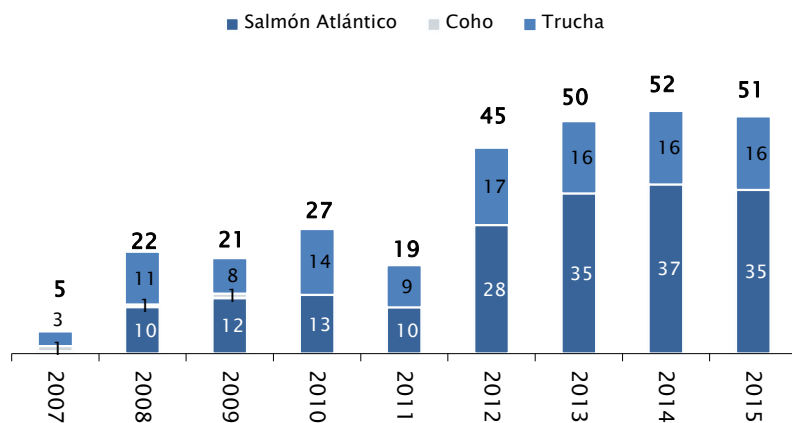
Producción de Harina - Aceite de Pescado (tons.)



Producción de consumo humano y destino de la pesca (tons.)



Cosechas proyectadas (tons.)



- Aumentar la producción de congelados de jurel, además destinar mayor pesca a Alimentos Mar Profundo, empresa relacionada productora de conservas
- La Nueva Compañía va a seguir un agresivo plan de crecimiento buscando continuar con la senda mostrada los años anteriores
- La estrategia de crecimiento busca combinar el cultivo de truchas y salmón atlántico, especies con las que han tenido excelentes resultados en el pasado
- Adicionalmente se va alerta a las oportunidades de consolidación que puedan aparecer en la industria

Presentación a los accionistas

Consideraciones de la transacción

Consideraciones de la transacción

Industria

Industria Pesquera

- Atractivo escenario de precios en la pesca estimulado por:
 - Demanda: mayor consumo de China y reactivación de la acuicultura en Chile
 - Oferta: reducción de las capturas globales
- Consolidación de la industria pesquera, a través de fusiones y adquisiciones tras la reducción de cuotas

Industria del Salmón

- La industria del salmón posee positivas perspectivas: demanda creciente en nuevos mercados, altos precios y acotada oferta
- Luego de la crisis sanitaria que afectó a Chile, se produjo un reordenamiento en la industria debido a nuevas prácticas productivas, las condiciones sanitarias, el nuevo sistema de barrios y el acceso a financiamiento

Itata y Compañía Fusionada

- Empresa más rentable de la industria en los últimos diez años
- Larga trayectoria en la industria
- Controlador y administración con gran reputación
- Activos de primer nivel
- Exitosa recuperación luego de la crisis sanitaria
- Positivos resultados durante 2010 y buenas perspectivas
- Principal empresa pesquera de la zona centro sur de Chile
- Capacidad de crecimiento orgánico a 60 mil ton de salmón atlántico y trucha

Desafíos

- Actual legislación establece cuotas de captura hasta el 2012
- Bajas capturas en la zona sur de Chile
- Especial preocupación por mantener las condiciones sanitarias actuales