



ALLIANCE™

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



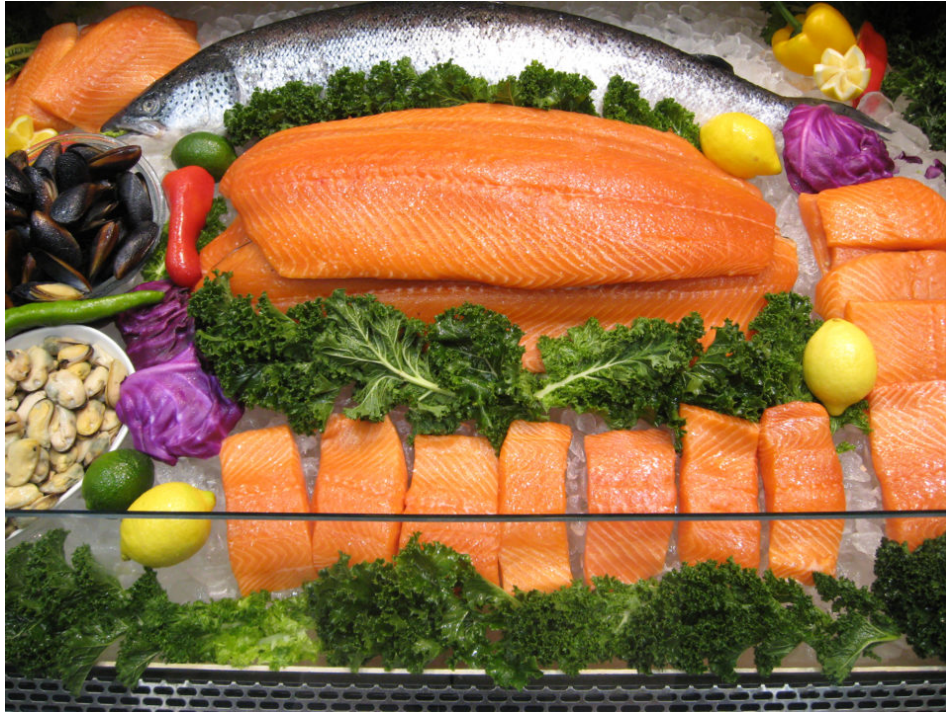
Innovation &
Investment

Cinco preguntas críticas que debemos responder para hacer crecer la industria

10 April 2017

By Darryl E. Jory, Ph.D.

Darryl Jory: La acuicultura necesita una inversión de capital significativa para alcanzar su potencial



La producción acuícola necesita crecer significativamente, y de manera sostenible y rentable, para responder a las crecientes necesidades alimentarias de una población humana en crecimiento.

Foto de Darryl Jory.

El informe del Banco Mundial titulado **“Pescado al 2030** (<http://www.fao.org/docrep/019/i3640e/i3640e.pdf>): Perspectivas para la pesca y la acuicultura” proporciona valiosas perspectivas sobre dónde se encuentra la industria de los productos de mar y hacia dónde irá en las próximas tres décadas.

Su prólogo dice: “Alimentar a una población global esperada de 9 billones para 2050 es un desafío intimidante que está atrayendo a investigadores, expertos técnicos y líderes en todo el mundo. Un hecho relativamente poco apreciado, pero prometedor, es que los peces pueden desempeñar un papel importante en la satisfacción de los paladares del creciente grupo de ingresos medios del mundo, al mismo tiempo que satisfacen las necesidades de seguridad alimentaria de los más pobres y proporcionarán una mejor visión de cómo lograr nuestro objetivo de duplicar la producción en una década.”

La industria acuícola es el sector productor de alimentos de más rápido crecimiento a nivel mundial a pesar de los desafíos que su expansión sigue enfrentando. La producción acuícola debe expandirse de forma muy significativa y rápida para contribuir al suministro de alimentos de una población humana en crecimiento, de manera sostenible y rentable. Pero nuestra industria no crecerá significativamente, y según es necesario, sin una inversión de capital sustancial.

¿Cuánto capital se necesita?

Nadie sabe el número exacto, pero ciertamente estamos buscando cantidades considerables – en las decenas de miles de millones de dólares – si queremos aumentar significativamente la producción acuícola. Para abordar adecuadamente esta cuestión se requiere un gran esfuerzo para generar

estimaciones más precisas del capital requerido, por las principales especies, por las regiones globales y por las principales tecnologías.



A comprehensive solution for the wild seafood supply chain.

- ✓ Crew rights
- ✓ Food safety
- ✓ Environmental responsibility

Best Seafood Practices

LEARN MORE >

(<https://bspcertification.org/>).

Sólo hay un camino para ayudar a los inversionistas – tanto privados como de Wall Street – a descubrir y adoptar nuestra industria: debemos ofrecer retornos financieros competitivos de una industria bien establecida, en expansión y responsable con una base tecnológica sólida y en desarrollo, y dentro de una demanda del mercado global en expansión significativa.



Las nuevas tecnologías de producción, como estos raceways dentro de estanques en China, ofrecen mucho potencial a los posibles inversionistas. Foto de Darryl Jory.

Preguntas críticas a considerar:

Entonces, ¿cuáles son algunos de los aspectos más importantes que los potenciales inversionistas interesados en nuestra industria deben ver? Varían dependiendo de a quién le preguntas, pero creo que las siguientes preguntas son las más críticas que debemos considerar:

¿Cuál es su mercado? Los inversionistas potenciales a menudo prefieren mercados grandes y estables, y además de proyecciones financieras adecuadas, muchos buscan soluciones para problemas importantes, competencia limitada, potencial de crecimiento significativo y/o rápido u otras características.

¿Cuál es su experiencia en la industria? Un inversionista potencial quiere un equipo de gestión de profesionales con experiencia que saben lo que están haciendo, que tienen un historial probado de rendimiento, logros y liderazgo en la industria.

¿Qué hace que su empresa y sus productos sean únicos? Tal vez usted tiene nuevas o mejores tecnologías, procesos, productos o marcas, u otras ventajas competitivas que lo hacen diferente.

¿Cuál es su modelo de negocio? Debe ser capaz de ser rentable en un horizonte de tiempo razonable y debe ser flexible para acomodar las diferentes expectativas de los inversores – desde capital de riesgo a inversionistas ángeles – con diferentes perspectivas y objetivos, y apetitos variables de riesgo y retorno.

¿Qué tan bien conoce sus propias cifras de números de resultados financieros? Estos deben ser adecuados para demostrar a los inversionistas que usted tiene el potencial para un rendimiento rentable y sostenible y para el crecimiento, y que usted puede manejar sus finanzas.



Los sistemas intensivos bajo techo pueden apoyar la expansión y producción de la acuicultura en muchas regiones. Foto de Darryl Jory.

Los productos de mar cultivados tienen un buen sentido de salud, medioambiental y económico

La industria acuícola tiene mucho que ofrecer al sector de las inversiones mundiales, tanto al de deuda como al de equidad. Muchos inversionistas aprecian nuestro importante potencial de crecimiento dado el estancamiento de las pesquerías silvestres y la creciente demanda mundial de productos de mar saludables y de calidad, con mercados en expansión para una clase media de rápido crecimiento en Asia y otros lugares, y con ingresos crecientes cambiando las preferencias de los consumidores por proteínas de alta calidad.

Los productos de mar cultivados son sanos y sostenibles, y pueden tener márgenes de utilidad atractivos. Y también hay muchas oportunidades de inversión y necesidades en las industrias auxiliares como la fabricación de alimentos acuáticos y los ingredientes alternativos, productos de promoción de la salud, equipos de producción, procesamiento y valor agregado, marketing, distribución

y otros. Desde el punto de vista de un inversionista, nuestra industria es grande pero fragmentada e inmadura; está lista para la consolidación, y es una excelente oportunidad para la diversificación de las carteras de inversiones.

Para aumentar significativamente la producción acuícola en la próxima década se requerirán grandes inversiones de capital. Algunas estimaciones para duplicar la producción de sólo algunas especies clave varían entre \$50 a \$100 mil millones o más. El capital de inversión es un gran reto para la expansión de nuestra industria. ¿De dónde provendrá esta financiación? ¿Cómo vamos a ayudar, no sólo a los inversores privados, sino también a los centros de dinero como Wall Street, a descubrir e interesarse por nuestra industria?

Tenemos el enfoque único, como mencioné anteriormente, pero debemos al mismo tiempo educar mejor al público promoviendo los beneficios de nuestra industria: promueve la salud, crece la economía y administra el medio ambiente.

Los productos de mar cultivados tienen un buen sentido de salud, medioambiental y económico, y nosotros en la Alianza Global de Acuicultura estamos trabajando para cambiar las pocas percepciones negativas hacia las muchas realidades positivas de nuestra industria, fomentando la educación, el diálogo y la innovación.

@GAA_Advocate (https://twitter.com/GAA_Advocate)

Author



DARRYL E. JORY, PH.D.

Editor Emeritus
Global Aquaculture Alliance

darryl.jory@aquaculturealliance.org (<mailto:darryl.jory@aquaculturealliance.org>)

Copyright © 2024 Global Seafood Alliance

All rights reserved.