



REVISTA

BLUMAR

Publicación interna BLUMAR | N° 05 | marzo de 2013



Jurel para consumo humano

El desafío de agregar

VALOR A LOS RECURSOS



P 4 y 5

▶ Pesquera Bahía Caldera S.A.
Una empresa que marca la historia de Atacama



P 6 y 7

▶ Blumar USA
Proyecto con norte claro



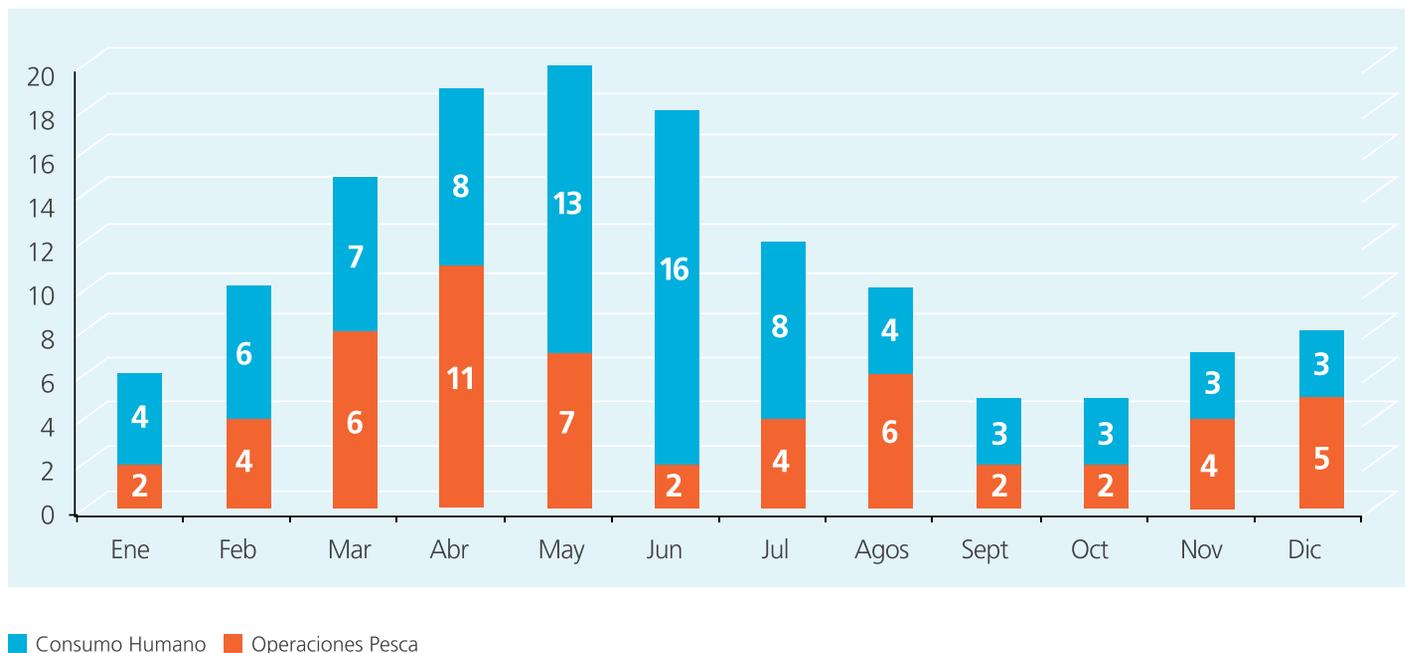
P 8 y 9

▶ Global G.A.P. Y BAP
Hacia la excelencia ambiental y social

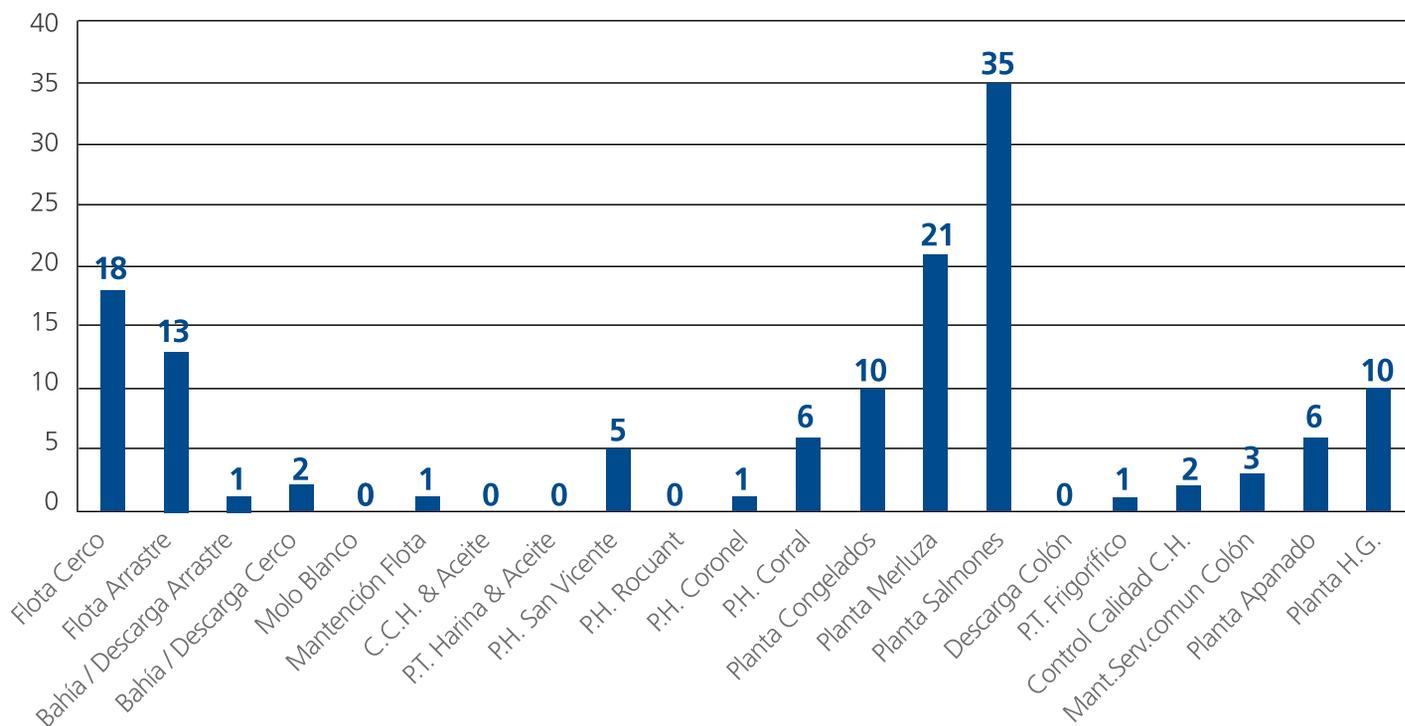
Mayor seguridad laboral

135 accidentes se registraron en las áreas de Operaciones Pesca y Consumo Humano de nuestra compañía durante el año pasado. Sin embargo, la tasa de siniestralidad pasó de 173,39 en 2011 a 119,84 en 2012; cifra representada principalmente por lesiones y dolencias musculoesqueléticas. Por ello, nuestro desafío es continuar disminuyéndolas reforzando el programa de ejercicios compensatorios y pausas activas de trabajo.

► Número de accidentes 2012



► Número de accidentes por área 2012





Un 2013 con **MEJORES AIRES**

3

En nuestro primer año como Blumar tuvimos que consolidar la fusión, sortear desafíos organizacionales y enfrentarnos a un complejo escenario en las distintas áreas en que se desarrolla la compañía. En especial en Salmones, donde se vivió una crisis de precio que provocó una importante pérdida económica, y en Pesca, donde vivimos el trámite de una nueva legislación para el sector.

Afortunadamente, 2013 lo estamos empezando con mejores aires: una ley de pesca que nos da un mayor horizonte de certeza, un precio del salmón que ya ha comenzado a recuperarse, un precio de harina de pescado alto, una alentadora disponibilidad de jurel y un mejor aprovechamiento de éste en producto congelado. En suma, este año se está perfilando mejor de lo que preveíamos hace algunos meses, cuando hicimos nuestro presupuesto. Aunque claramente estamos lejos de un balance positivo y falta mucho camino por recorrer, no cabe duda que el actual escenario es más alentador.

En materia legislativa hubo una dura y extensa tramitación en el Congreso; nuestro sector pesquero sufrió embates y un fuerte desprestigio injustificado de parte de distintos sectores que tenían interés en quitarle a la industria sus derechos históricos de pesca. Pese a ello, la modificación de la ley logró finalmente ser promulgada a principios de febrero, lo cual nos entrega un marco legal de mayor certeza a largo plazo que el anterior, que tenía una vigencia de solo 10 años.

Esta nueva ley de pesca trae una serie de modificaciones cuyos efectos tendremos que ir conociendo en el tiempo, pero en general no prevemos que pueda tener consecuencias muy negativas para nuestra

empresa. Dentro de los aspectos más complejos contemplados en ella está el traspaso de una fracción importante de la pesca industrial de sardina y anchoveta al sector artesanal y la licitación de un 15% de las cuotas industriales de especies que no estén en condición de colapso (por el momento el jurel y la merluza, que entrarían al mismo esquema de licitación una vez mejore su estado).

Otro aspecto importante de destacar es el cambio a la institucionalidad pesquera, donde se crean los Comités Técnico Científicos, que serán los encargados -entre otros aspectos- de fijar los niveles de cuotas de captura para cada pesquería. Este, quizás, es uno de los aspectos más complejos establecidos en la nueva ley, y habrá que ver cómo funciona para saber sus reales efectos.

El año 2013 recién comienza y aún nos quedan importantes metas por conseguir. Entre ellas seguir incrementando la proporción de jurel destinado a congelado, aumentar la producción de harina Prime en todas nuestras plantas, reducir costos de producción de salmón y lograr rentabilizar el área de pesca de arrastre, que se encuentra desde ya varios años mostrando malos resultados. La colaboración de todos es vital para que los mejores aires que percibimos se mantengan el resto del año y logremos así un mejor resultado que el obtenido el 2012.

Gerardo Balbontín Fox
Gerente General
Blumar

Pesquera Bahía Caldera S.A.

Una empresa que marca LA HISTORIA DE ATACAMA



4

Dedicada a la producción de harina y aceite de pescado hace 33 años, la firma de la cual Blumar Seafoods es socio mayoritario ha logrado sobrellevar los diversos avatares de esta industria beneficiando a pescadores artesanales y trabajadores de la comuna.

En casi todas las regiones de Chile existe una historia pesquera que sobrevive hasta hoy. En el caso de la Región de Atacama, Pesquera Bahía Caldera S.A. mantiene viva esa tradición en la comuna del mismo nombre.

Su planta tiene una capacidad de producción anual del orden de 15 mil toneladas de harina y mil toneladas de aceite de pescado. Para ello cuenta con dos líneas de proceso de harina y dos decantadores de tres fases para el aceite.

La harina se destina al exterior, lo cual se refleja en los resultados del 2012: exportó cerca del 60%, básicamente a Japón, Corea y China; y el 40% restante se envió al mercado salmonero del sur de Chile.

El aceite de pescado de la zona norte, rico en Omega 3, se vende al mercado local. Algunos compradores lo destinan a consumo humano y el resto al mercado salmonero.

Allá por los 80

Fernando Uribe, Administrador de la Pesquera Bahía Caldera S.A., explica que la historia se remonta al año 1980, cuando se fundó la Pesquera Atacama, perteneciente a la familia Sarquis. Posteriormente se hizo un cambio en la sociedad y pasó a ser parte de Pesquera Itata, lo cual se mantuvo hasta el año 2004, cuando pasó a llamarse Pesquera Bahía Caldera.

Uribe recuerda que la empresa cesó actividades el año 2000, en esencia por falta de pesca. “En esa época se cerró por diversos motivos, uno es la Ley de Pesca, donde se generaron cuotas en la región, a lo que sumó una baja captura en el principal recurso de esta zona, que es la anchoveta”.

En el 2003 reapareció la pesca en la zona, ante lo cual la familia Sarquis decidió reabrir la planta. Así, en marzo de 2004 volvió a



Fernando Uribe, Administrador Pesquera Bahía Caldera S.A.

operar, esta vez bajo el nombre de Pesquera Itata.

El administrador de la pesquera recuerda que “hasta ese momento en Caldera había dos empresas: Pesquera Itata y Pesquera Playa Blanca. Con la reapertura de esta planta se buscó algún tipo de fusión o, directamente, la compra de Pesquera Playa Blanca, porque las cuotas de pesca asignadas a esta zona no alcanzaban para dos empresas compitiendo”.

Fue así como en noviembre de 2004 se fusionaron para crear Pesquera Bahía Caldera S.A., donde Pesquera Itata quedó con un 60% de participación y Pesquera Playa Blanca, perteneciente a empresarios locales de Copiapó, con un 40%.

Beneficios locales

La aparición de la nueva pesquera trajo una serie de beneficios directos e indirectos para la comunidad local de la Región de Atacama. Uno de ellos tiene relación con la flota de captura. Pesquera Itata disponía de cinco barcos industriales, denominados Atacama. Con la fusión se decidió venderlos y realizar la captura directamente con pescadores artesanales.

“De esta forma, las cuotas asignadas a los barcos industriales hoy se están traspasando a los artesanales de la zona; por lo tanto, el 100% de la pesca que recibe esta planta proviene de las lanchas”, asegura Fernando Uribe.



El administrador de la pesquera explica que esto le da dinamismo a la economía local: “al quedar sólo una empresa luego de la fusión, esta zona se vio favorecida. Por un lado el 40% de la empresa pertenece a empresarios locales; y por otro, todas las capturas artesanales de la zona tienen venta segura, lo cual es muy importante para la comuna de Caldera”.

A todo esto se suma el empleo que Pesquera Bahía Caldera entrega a la comuna. “Nosotros tenemos dos turnos en temporada de pesca, que es entre enero y julio. En esa época trabajan en la empresa entre 90 a 100 personas y en el resto del año nos reducimos a 60. En general, contratamos a 30 ó 40 trabajadores eventuales, según la temporada”, concluye Fernando Uribe.

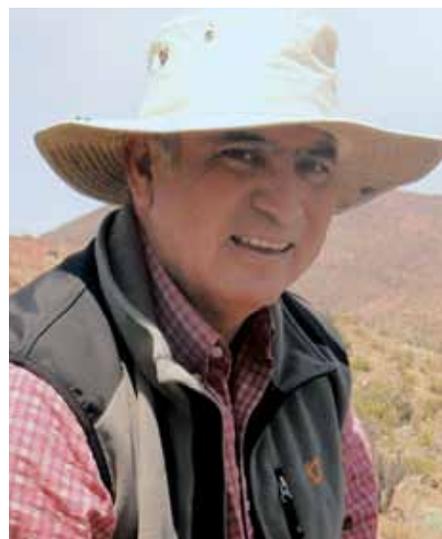
Víctor Leyton se jubiló luego de 36 años de servicio

El 31 de diciembre de 2012 Víctor Leyton Riveros se jubiló luego de 36 años en el mundo pesquero, de los cuales los últimos seis se desempeñó como ex Subgerente de Administración de la Pesquera Bahía Caldera S.A.

Este contador ingresó en 1977 a la entonces Pesquera Jorge Sarquis y Cia Ltda., como ayudante de contador. Luego de 11 años desempeñándose en diversas funciones del área de la contabilidad de la compañía en Santiago, en 1988 fue designado como Subjefe Administrativo de la Planta de Talcahuano, llegando a ser el Subgerente de Administración de Pesquera Itata.

El año 2007 fue designado Gerente de Administración de la Pesquera Bahía Caldera S.A., en donde se desempeñó hasta la fecha de su jubilación. Fernando Uribe asegura que “contar con alguien de la experiencia y la trayectoria de Víctor fue un lujo, y constituyó un gran aporte para esta compañía”.

Víctor Leyton, por su parte, agradeció la confianza que desde el primer día la familia Sarquis depositó en él, especialmente Rodrigo, y que permitió su desarrollo profesional, personal y familiar en estos 36 años de trabajo.



Víctor Leyton, ex Subgerente de Administración

Blumar USA

Proyecto con NORTE CLARO



La mitad de la producción de salmón atlántico de nuestra compañía se exporta a Estados Unidos. Por eso en 2011 nadie dudó que para seguir creciendo en ese mercado había que instalarse allá, con camas y petacas. A un año de la creación de la filial, los resultados demuestran que se estaba en lo correcto.

6

Blumar nació con vocación internacional. En octubre de 2011, cuando recién se estrenaba su imagen corporativa, Daniel Montoya era nombrado Gerente de Ventas Norteamérica de Salmones; cargo transitorio para preparar su traslado a Miami, donde a partir de febrero de 2012 se convertiría en CEO de Blumar USA, LLC. "Todo estaba por hacer, pero con los 18 años de experiencia en este rubro y el enorme respaldo desde la compañía en Chile, siempre sentí la confianza de que nos iría bien", confiesa.

Era una apuesta arriesgada partir de cero con una empresa en la principal economía del mundo, pero como explica el Gerente Comercial de Blumar, Eduardo Goycoolea, el 50% de la producción de salmón atlántico de la compañía tenía como destino ese mercado. Por lo tanto, era vital dar el salto para atender mejor a los clientes, conquistar a otros nuevos y así seguir creciendo.

"Las primeras tareas fueron arrendar una oficina y comenzar a buscar colaboradores en un medio multicultural muy distinto al nuestro. Hoy somos un equipo de seis personas, con dos norteamericanos, dos uruguayos, una cubana y un chileno; todos muy motivados y comprometidos con el proyecto Blumar USA", explica Montoya.

Si bien en Norteamérica los trámites de iniciación de actividades son tan rápidos que

una empresa puede estar inscrita y lista para operar en apenas una semana, la carga tributaria es mucho mayor que en nuestro país. Adicionalmente, ya que Blumar USA importa desde su propia casa matriz en Chile, Internal Revenue Service (equivalente al Servicio de Impuestos Internos) observa detenidamente sus compras. Esto ha obligado a su CEO a contratar asesoría de expertos en el desarrollo de análisis y políticas de precios de transferencia para cumplir a cabalidad con la ley.

Fuerzas desplegadas

Eduardo Goycoolea detalla que la elección de Miami como centro de operaciones obedeció a que allí se encuentra el cluster del salmón del país del norte y que se trata de la principal puerta de entrada para los productos latinoamericanos. Aunque a diferencia de lo que ocurre en Chile, donde normalmente los colaboradores trabajan bajo un mismo techo, en Estados Unidos lo

Mar de oportunidades

Daniel Montoya conoce bien el rubro de los alimentos marinos. Comenzó en 1993 como Asistente Comercial de Productos de Consumo Humano, siete años más tarde se transformó en Gerente de Ventas de Productos Frescos y Congelados y en 2010 en Gerente de Plantas de Consumo Humano.

Aunque su mayor desafío a nivel personal y profesional fue radicarse en Miami. "Este ha sido para nosotros un proyecto familiar. Cuando tomamos la decisión, junto a mi señora, pensamos sobre todo en nuestros cuatro hijos y la oportunidad que representaba para ellos esta experiencia", narra.

El proceso fue difícil, producto del desarraigo y el estrés que genera el traslado e inserción en una cultura distinta. Pero Montoya cree que estos momentos los unieron más: "Hoy estamos adaptados, todos hablando inglés y disfrutando de nuevas amistades y una ciudad que ofrece múltiples oportunidades".



Daniel Montoya, CEO Blumar USA

Como viene el año

“Antes de instalarnos en Estados Unidos teníamos 10 clientes en ese mercado; hoy tenemos 25”, dice orgulloso Eduardo Goycoolea. Y es que se trata de todo un récord teniendo en cuenta que la primera importación de Blumar USA se realizó en marzo de 2012, que las ventas del año pasado duplicaron las estimaciones iniciales llegando a casi 50 millones de dólares y que en la actualidad la firma se encuentra entre los cinco mayores importadores de salmón atlántico chileno.

Las proyecciones para 2013 siguen siendo auspiciosas. Blumar USA espera totalizar

ventas por sobre los US\$ 80 millones, seguir expandiendo la base de clientes y llegar a más cadenas de supermercados, con lo cual se accedería a mejores precios y más estables.

“Nuestro salmón es reconocido en el mercado por su buen color y textura; nuestra planta en Talcahuano realiza un proceso de calidad, cumpliendo consistentemente con las especificaciones de nuestros clientes. Además, hemos logrado una muy buena coordinación con producción y productos terminados para entregar a tiempo un salmón de máxima frescura, lo que en nuestro rubro es altamente valorado por el consumidor final”, concluye Daniel Montoya.

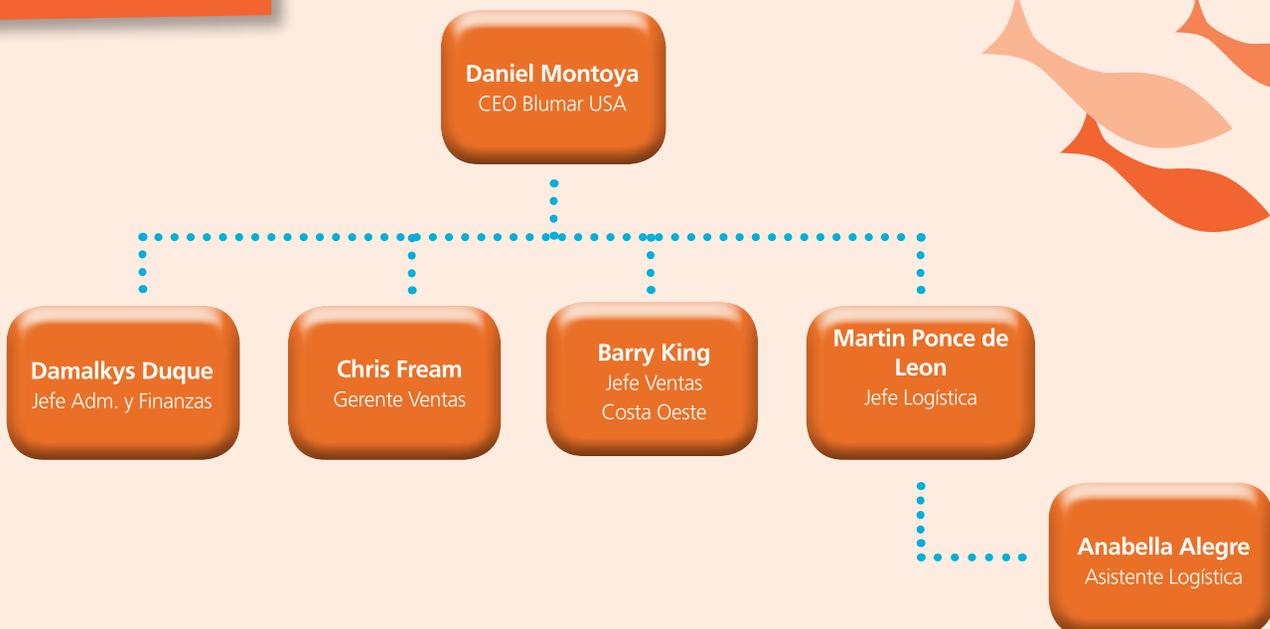
usual es que las empresas tengan vendedores en distintos estados.

“Aquí, gracias a las tecnologías de comunicación y a una cultura laboral mucho más orientada al cumplimiento de metas, se le asigna menos importancia a la ubicación del empleado. Por otro lado, este es un país tan grande, que la actividad comercial se ejerce muchas veces mejor estando cerca de los clientes y no de los demás colegas. Para una buena coordinación con nuestros vendedores que están en Seattle y Boston usamos todas las herramientas que la tecnología nos permite, como email, celulares, videoconferencia, etc. Adicionalmente, ellos viajan a Miami cada cierto tiempo para reuniones de coordinación”, añade Montoya.



Los seis integrantes de Blumar USA en la oficina de Miami

ORGANIGRAMA



Eduardo Goycoolea, Gerente Comercial

“El negocio del salmón tiene sentido en el largo plazo”

El aumento de casi 30% en la producción mundial en 2012 hizo que los precios cayeran bajo el costo, situación que debería corregirse durante el segundo semestre. Sin embargo, el alto ejecutivo mira más allá de la coyuntura y advierte que esta especie rica en Omega 3 ocupará un lugar cada vez más relevante en la alimentación del planeta.



La industria del salmón ha sufrido dos crisis en cinco años: la del virus ISA y la de la caída en los precios internacionales. Y vendrán otras, afirma el Gerente Comercial de Blumar, Eduardo Goycoolea, con la lucidez de quien conoce el comportamiento cíclico de los mercados internacionales. Por eso, estadísticas en mano, analiza con detención el momento que se vive en el sector.

-¿Qué motiva la crisis en los precios del salmón?

-Primero, recordemos que en 2007 Chile tuvo la crisis del virus ISA. Ese año, el país produjo 356 mil toneladas de salmón atlántico y el 2008 produjo 403 mil, correspondiente a lo que tenía más todo lo que se tuvo que sacrificar por efecto del ISA; o sea, se anticipó producción. El 2009 se llegó a 239 mil, casi la mitad; y el 2010 fueron 130 mil. ¿Qué quiero decir con esto? Que de un peak de 403 mil toneladas en 2008, Chile bajó a 130 mil en 2010; es decir, una caída de casi 300 mil toneladas. El 2011 Chile produjo 260 mil y se estima que el 2012 se produjeron del orden de las 370 mil toneladas. ¿Qué significa esto? Que caímos en dos años de más de 400 mil a 130 mil toneladas; y que en los dos siguientes subimos de 130 mil a 370 mil, o sea, nos multiplicamos por tres.

El problema se gatilla adicionalmente porque Noruega, que es el principal productor de salmón atlántico del mundo, registró 723 mil toneladas el 2007, 741 mil en 2008, 856 mil el 2009, 945 mil el 2010, cerca de un millón el 2011 y un millón 180 mil el 2012.

-¿Qué porcentaje de la producción mundial representan Noruega y Chile?

-El 79%. Entonces, cuando uno mira las cifras de Noruega y Chile juntas, ve que el 2008 hubo un millón 144 mil toneladas y el 2010 un millón 75 mil; o sea, el aumento de Noruega no alcanzó a suplir la caída chilena; por lo tanto, los precios se dispararon. El 2011 hubo un millón 220 mil toneladas entre los dos países, el principal aumento de Chile se registró en el segundo se-



Peces en varias canastas

-¿Cómo visualiza Blumar su participación en la industria del salmón?

-Creemos que el negocio del salmón tiene sentido en el largo plazo. Las crisis ocurren, son cíclicas, las hay cada cuatro cinco años en esta industria, pero en el largo plazo tiene mucho sentido porque, en primer lugar, estamos alimentando a la población con un producto de alta calidad; y en la medida que la población va mejorando su calidad de vida, va comiendo mejor. En segundo lugar, porque el salmón está de moda en el mundo, pues tiene un alto contenido de Omega 3, lo que hace que la gente quiera comer más.

-¿Cuál es la estrategia de la compañía en esta actividad?

-Como estrategia comercial de la compañía no queremos estar concentrados en un solo mercado; siempre queremos estar abiertos, cada vez más diversificados. Por eso el 2012 nos instalamos en Estados Unidos, probablemente el 2013 nos instalemos en China y además vamos a seguir consolidando nuestra posición en Brasil y Argentina, que son los otros dos mercados importantes, como también con nuestra red de distribuidores en Europa.

mestre de 2011 y el 2012 se pasó a un millón 553 mil. Entonces, entre los dos países el aumento es de casi un 30%. Eso desplomó los mercados. Cualquier producto en el mundo que aumente su producción en un 30% de un año a otro hace que el mercado colapse. Por eso los precios del salmón cayeron del 2011 al 2012 en un 40%, lo que significó vender bajo el costo. ¿Qué es lo que pasa? Que el 90% de la producción noruega se vende fresca y la chilena entre el 60 y el 70%. Entonces, el aumento de producción hizo caer los precios, pero el salmón se consumió; no quedó en stock. Porque cuando uno tiene un aumento de producción, y éste se congela y se guarda, se está chuteando el problema para más adelante. Es decir, aquí se bajaron los precios y se consumió un 30% más de salmón en el mundo.

Luz al final del túnel

-¿Qué se puede proyectar entonces?

-En el primer trimestre de este año estamos empezando a sentir una mejoría de precios. O sea, el piso de precios se tocó el cuarto trimestre del año pasado. ¿Por qué? Se cree que este año no va a crecer la producción noruega. De acuerdo a la información disponible, Noruega con suerte mantendría la producción de 2012 y Chile aumentaría su producción en unas 100 mil toneladas. Eso significa un aumento del orden del 4 al 5% de la producción mundial, que es muy razonable, por lo que los precios pueden aspirar a una recuperación. Y concretamente esperamos que para el segundo semestre de este año los precios ya estén en condiciones razonables.

-¿Entonces aún se está vendiendo bajo el costo?

-Sí, y probablemente todo el primer semestre de este año vamos a vender bajo el costo. Eso es un dato de la causa, pero esperamos que el segundo semestre el precio se recupere.

-¿Cuál es el destino de la producción nacional de salmón atlántico?

-El 60% se va a Estados Unidos, alrededor de un 20 a un 25% se queda en Latinoamérica, principalmente Brasil, y lo restante se va a Europa y a Asia. La gran parte de la producción noruega se queda en Europa. De manera que los aumentos de producción chilenos fueron a dar principalmente a Estados Unidos y Brasil. Lo que está ocurriendo el 2013 es que el precio del salmón noruega está por encima del salmón chileno y el diferencial comienza a ser tan importante que el comprador de Europa del salmón noruega está dispuesto a comprar en Chile para obtener un mejor precio.



10

Jurel para consumo humano

El desafío de agregar VALOR A LOS RECURSOS

Con una cuota de 49.980 toneladas para 2013, la empresa tiene presupuestado elaborar no menos de 27.600 ton de congelado; aunque el deseo es alcanzar un rendimiento del 80%. En ese sentido, los dos primeros meses de este año han sido auspiciosos, superando el 70%.

Cuando a principios de la década del 2000 se instala en San Vicente una de las primeras plantas de jurel de Chile, la de mayor capacidad de congelamiento, el recurso empezaba a dar incipientes señales de debilitamiento. Junto con generar un sistema de cuotas de pesca, la autoridad disminuía los niveles de captura desde los 4 millones de toneladas a cerca de 1,6 millones.

En ese entonces, no más del 20% de la extracción de jurel de la compañía se destinaba a congelado. La disponibilidad del recurso continuó a la baja y alejado de las

costas nacionales, disminuyendo la cuota global en 78% en 2011. Fue así como Blumar asumió como parte de su política agregar mayor valor al recurso, logrando el año pasado un 63% de jurel congelado.

En 2013, con una cuota de 49.980 toneladas, la idea es destinar no menos de 27.600 ton a consumo humano. Aunque el deseo es, por supuesto, alcanzar un rendimiento del 80%. En tal sentido, los dos primeros meses de este año han sido auspiciosos, superando el 70%.

Los positivos resultados se deben a una serie de factores, entre los cuales destacan

la cercanía del recurso (a unas 10 a 12 horas de San Vicente, entre la milla 20 y la 80), pero sobre todo el cambio en la estrategia de la empresa, que lleva tiempo realizando mejoras continuas en pro de ese objetivo.

Muchas de las inversiones se han enfocado en la flota, porque "las plantas hacen un producto que dice relación exacta con la calidad de la materia prima que le llega", afirma Enrique Cisterna, Gerente de Operaciones Pesca de Blumar. No obstante, tampoco se ha dejado de lado la planta.



Enrique Cisterna, Gerente de Operaciones Pesca

Ajustes graduales

Lo primero que se hizo fue equipar los barcos con un sistema llamado RSW (Recirculación con Agua de Mar) que permite mantener la temperatura de la pesca en -1°C; las bodegas se adecuaron, eliminando elementos que puedan dañar la materia prima; se cambiaron además los diseños de los desagüadores y las bombas de pescado, entre otros. “Esto ha sido gradual, porque en la medida que van apareciendo los problemas, se van solucionando”, agrega Cisterna.

Según comenta Jorge Revillot, Jefe de Flota de Blumar, lo primero fue generar un cambio de mentalidad. “Se ha hecho un trabajo multidisciplinario, que considera no solo el acondicionamiento de las naves, sino que trabajar con el personal, capacitándolo. Se desarrolló además un manual de buenas prácticas para congelar jurel, se pidieron asesorías extranjeras; todo con el fin de aunar esfuerzos y lograr que el recurso llegue fresco y en las mejores condiciones para que sea aceptado para consumo humano”, cuenta.

En lo que respecta a la Planta de Jurel Congelado, se hicieron algunas modificaciones para lograr aumentar la producción máxima diaria, pasando de 475 toneladas a 495. Lo anterior, sumado a una reestructuración interna, significó la motivación del personal y acortar en tres horas el proceso productivo (de 12 a 9 horas), detalla Marcelo Videla, Jefe de Planta, quien asumió en agosto pasado tras desempeñarse como Encargado de Control de Calidad de la empresa.

Con 20 colaboradores de planta y 96 de temporada, de los cuales el 63% son mujeres, la instalación de San Vicente recibe, selecciona, empaca y congela jurel fresco entero. Producto que debido a sus propiedades nutritivas y bajo precio (\$ 600 el kilo) es muy apreciado, especialmente por países de la costa oeste de África, sobre todo Nigeria y también Ghana, Camerún, Costa de Marfil y otros.

Un fin noble

Destinar el pescado a consumo humano no solo significa obtener mayor rentabilidad, sino que también asignarle otra categoría, dice Videla. Mientras que Jorge Revillot añade que hoy todos los recursos naturales tienen que ser bien aprovechados, “por lo que se les debe buscar un fin noble”.

En la compañía se prevé que este año el comportamiento del jurel será similar al anterior; es decir, con un recurso cercano a la

costa, sano en términos de tamaño y reducido en cantidad. “Si se mantiene lo que se dio en enero y febrero, la cuota nos durará del orden de cinco meses”, señala Revillot.

Si bien los objetivos trazados en esta línea por Blumar están cumpliéndose, por lo que hay gran satisfacción al interior de la empre-

sa, preocupa que esto logre proyectarse en el tiempo. Hay conciencia de que la tarea no es fácil y que depende de múltiples factores, pero se trabaja arduamente para continuar mejorando la producción y mantenerse así como la principal elaboradora de jurel congelado del país.



Marcelo Videla



Jorge Revillot

Colaboradores son vitales en la mejora continua

Sin duda, los operadores han sido protagonistas de las mejoras que han llevado a maximizar el aprovechamiento del jurel. Conscientes de ello, no dudan en resaltar los beneficios en los procesos que se han implementado.

Nelson Arroyo, Tripulante Descargador, tiene 10 años de experiencia en el área. En esta década ha sido testigo de importantes cambios en el sistema de agua de retorno, lo que ha permitido que “el pescado llegue tal cual como se saca de la bodega”.

En tanto, el Operador de Bomba Descarga Cerco Juan Valenzuela destaca que se han



Juan Valenzuela



Jacob Quijada

hecho transformaciones y se han resuelto partes críticas, a lo que se suma la concientización del objetivo de la empresa por privilegiar el consumo humano. Es enfático en señalar que es fundamental que “cuidemos cada vez más la pesca”.

Jacob Quijada, Operador de Descarga de Materia Prima de la Planta de Jurel, es un histórico, lo que le ha permitido adaptarse a nuevas técnicas en un proceso que conoce de sobra. Está seguro de que la producción puede mejorar aún más, para lo cual es clave el cambio de mentalidad.

GLOBAL G.A.P. Y BAP

Un paso más a la excelencia AMBIENTAL Y SOCIAL



12

Desde mayo de 2011, la compañía se somete a un importante proceso de certificación internacional. Centros de cultivo, nuevos procedimientos, capacitaciones y el compromiso del personal han influido en el positivo balance que los mercados ya reconocen.

Blumar tempranamente acusó recibo de las nuevas exigencias en el área acuícola; por ello en mayo del 2011 impulsó una serie de certificaciones. “Apuntan a la sustentabilidad alimentaria, ambiental y social, que cada vez más los mercados exigen y consideran a la hora de decidir qué productos adquirir y con qué empresas trabajar”, detalla Paulo Jorquera, Jefe de Concesiones, Medio Ambiente, Seguridad y Certificaciones de Blumar.

Entre ellas destaca la Global G.A.P., ex EurepGAP. “En lo relativo a nuestros productos acuícolas, las exigencias se concentran en cuatro conceptos ancla: protección medioambiental, inocuidad alimentaria, seguridad laboral y bienestar animal”, explica Rodrigo Oliva, Asistente de Medio Ambiente y Certificaciones de Blumar.

El profesional llegó a la compañía en 2011 precisamente para liderar este proceso, junto a Paulo Jorquera. Oliva detalla que ha sido

un trabajo en el que todos han tenido que participar, ya que se requiere coordinación y disposición con las áreas de salud, medio ambiente, prevención de riesgos y producción, entre otras.

La Global G.A.P. apunta a que toda la cadena productiva esté bajo altos estándares de gestión, funcionamiento y desarrollo, proceso que va desde la adquisición de las ovas hasta la cosecha del producto, lo que se conoce como la producción primaria.

A la fecha, la compañía registra 23 centros de cultivo de trucha arcoiris y salmón atlántico certificados por esta norma, restando sólo cuatro centros que durante 2013 completarán el proceso. Cabe destacar que para obtenerla fue necesaria una auditoría externa.

Tarea de todos

Si bien Global G.A.P. y BAP se cruzan en varios aspectos (medio ambiente, inocuidad

alimentaria, bienestar animal, seguridad laboral, etc.), el foco diferenciador de la última es el desarrollo de acciones concretas de responsabilidad social.

“Lo que buscamos con esta certificación es que, junto con desarrollar productos de calidad y procesos de producción con altos estándares, nos relacionemos de la mejor manera posible con la comunidad vecina”, afirma Paulo Jorquera.

BAP (Best Aquaculture Practices o “mejores prácticas acuícolas”) la otorga la agrupación norteamericana Global Aquaculture Alliance y representa la preocupación de una compañía por interactuar de manera directa, positiva y responsable con la comunidad donde se inserta. “La idea es recoger dudas, inquietudes, posibles quejas, solicitudes y hacerlas propias, de manera de responder satisfactoria y responsablemente a ellas”, detalla Jorquera.

Para esto se ha desarrollado una serie de medidas, como reforzar la seguridad para trabajadores, participación y colaboración con juntas de vecinos, aporte a colegios, trabajo en conjunto con municipalidades, además de instancias de consulta ciudadana que permitan tener líneas de comunicación directa con la compañía.

“Una de las medidas más valoradas son afiches informativos de nuestro hacer instalados en lugares de concurrencia de la comunidad y el correo buen.vecino@blumar.com, donde nos plantean sus dudas e inquietudes”, detalla.

A la hora de los balances, ya se cuenta con cuatro centros de cultivo de salmón atlántico certificados con la BAP y durante abril se espera ampliar a seis.

Tanto Jorquera como Oliva reconocen el apoyo y compromiso de los profesionales de las áreas de interacción que tiene este desafío de la certificación. Advierten que ellos transmiten las bases y el entusiasmo, pero son los trabajadores y su propio compromiso los que hacen posible que se obtengan logros.

Para tal cometido ha sido clave la toma de conciencia en temas medioambientales, el tratamiento y respeto por las especies y la buena recepción de las capacitaciones que se han desarrollado para que el área acuícola de Blumar ostente ambas certificaciones en gran parte de los centros de cultivos.

Ad portas del gran salto para GESTIONAR LA INFORMACIÓN

Luego de un año, el proyecto ya entró en tierra derecha y solo restan las pruebas integrales. Ha sido un trabajo intenso y enriquecedor que ha puesto en contacto a personas de distintas áreas. En forma unánime reconocen que la gran ventaja será compartir datos de manera precisa, clara y oportuna.

► Gabriel Cartes



Es Jefe de Planta de Harina Rocuant y Líder del Módulo PP - Producción Harina/Aceite; hoy está completamente dedicado al proyecto. Explica que la diversidad de fuentes informativas aumentaba la probabilidad de inconsistencias en los datos, cosa que el SAP corrige al agrupar toda la realidad de la compañía y dejarla a disposición de quienes necesiten consultarla.

► Mónica Prado

Es Jefa de Planta Salmones Rocuant, Líder del Módulo PP - Producción Consumo Humano e integrante del equipo SAP desde sus inicios. Señala que "hemos ido avanzando en base a los objetivos que teníamos. El mes de marzo el proyecto entra en una fase crucial" (pruebas integrales). Afirma que una vez puesto en funcionamiento traerá importantes mejoras en la productividad a través de cambios en los procesos de compra, revisión stock y bodegas.



► Juan Morales



Es Usuario Clave del Módulo de QM - Control de Calidad Consumo Humano y PP - Producción Consumo Humano. Destaca que tras la implementación los tiempos de respuesta van a mejorar, teniendo un impacto significativo en la gestión de la empresa. Admite que inicialmente conocer cómo funciona el sistema en transacciones y nombres técnicos podría suponer un reto a sus usuarios, pero asegura que una vez superado este obstáculo el trabajo se simplificará.

► Carlos Rodríguez

Canaliza la carga datos maestros al software. Explica que las acciones son en línea, por lo que será más eficiente la gestión. "Conocer, usar y sacarle el máximo de provecho a un sistema probado internacionalmente" es el gran desafío que, en su opinión, le corresponderá asumir a la compañía.



» RUTA PROYECTO SURGENCIA SAP

Aquí estamos

FASE 1

Preparación Proyecto

- Planificación
- Talleres

FASE 2

Business Blueprint

- Diseño del plano de negocios

FASE 3 Realización

- Configuración
- Pruebas
- Programación de Adecuaciones

FASE 4

Validación y Capacitación

- Validación de procesos
- Capacitación de usuarios finales
- Manual de operación

FASE 5

Preparación Final

- Pre salida
- Migración de datos
- Planificación de entrada en productivo

FASE 6

Puesta en Marcha



Abastecimiento

Retos y ventajas de una NUEVA GERENCIA

La envergadura de la compañía fusionada motivó crear un área destinada a definir y ejecutar las políticas y procesos de aprovisionamiento y gestión. Centralizar las compras y afianzar vínculos con proveedores son algunos de los beneficios.

14

A partir del 1 de diciembre se puso en marcha la Gerencia de Abastecimiento, encabezada por el ingeniero civil industrial Rodrigo Castro. Su finalidad es simplificar y centralizar los procesos que antes eran realizados por cada sección, además de aprovechar los ahorros propios de la compra a escala corporativa que posibilita esta nueva estructura.

El Gerente de Administración y Finanzas, Fernando Pirozzi, de quien depende la Gerencia de Abastecimiento, destaca la rapidez adaptativa de la nueva área ante los retos de procesos que ya están en curso. Añadió que esto se ha visto facilitado tanto por el conocimiento que Rodrigo Castro tenía, tras su paso por distintas áreas de Blumar, como por la comprensión y el trabajo de las personas que integran la sección.

El nuevo Gerente de Abastecimiento resalta que la puesta en marcha fue precedida por la formulación de un plan estratégico, en el que se detalló el camino a seguir y las actividades específicas a ejecutar, lo que en su momento fue presentado ante las demás gerencias de la compañía.

Por otro lado, Fernando Pirozzi cuenta que otra función de relevancia será medir aspectos muy particulares, como la cantidad de

órdenes de compra que se hacen o las pendientes y cuánto es la demora promedio, de manera de medir el desempeño en cuanto a la calidad de servicio entregado a las distintas áreas.

Pasando al plano externo, ambos coinciden en que la idea es crear alianzas de más largo plazo con los proveedores, comprendiendo que la relación con ellos puede ser crítica en áreas como la industria salmoneera o pesque-

ra, donde por ejemplo la falta de cajas puede llegar a provocar la detención de una planta.

Como un nexo

La Gerencia de Abastecimiento funcionará como un “nexo” entre las áreas comercial, productiva y los proveedores externos. Tomará a su cargo todos los departamentos de adquisiciones y bodegas de cada empresa y de cada planta, concentrando tareas que hasta el momento se realizaban de forma independiente en cada zona.

Esto último supone un reto no menor de la mano de la dispersión geográfica que, según comenta Rodrigo Castro, ya está sintiendo en carne propia, luego de recorrer las diversas reparticiones a su cargo. Dificultad que afortunadamente puede sortear gracias a una adecuada planificación (tanto operativa, comercial y de abastecimiento), como a la tecnología (que permite acercar a las distintas áreas) y a la disposición y trabajo de las personas que conforman los equipos de Abastecimiento y Bodega de las distintas localidades.

Los desafíos no paran y hoy Abastecimiento también se encuentra participando en el proyecto corporativo de implementación del sistema SAP, lo que supondrá hacer más eficiente la gestión al contar con un sistema único y centralizado. A ello se suma la necesidad de cohesionar aún más el equipo y generar nuevas políticas permitiendo que a la nueva Gerencia “pueda lograr todas las metas que se proponga”.

Mirando en retrospectiva, el nuevo Gerente de Abastecimiento agradece el apoyo de sus colegas de las distintas áreas, tanto del área Salmones como del área Pesca, así como también a cada uno de los colaboradores que forman parte de Abastecimiento, pues confiesa que “sin su ayuda y compromiso no habríamos podido ni podremos lograr nada”.



Fernando Pirozzi y Rodrigo Castro

Al volante con responsabilidad social



Seis juntas de vecinos de Talcahuano, un grupo de familiares de trabajadores de la Planta Coronel y los inscritos en la Omil comunal fueron beneficiados con un curso de conducción clase B y cursos de soldadura con certificación.

Las capacitaciones promovidas por Blumar e impartidas por la empresa Novagroup tuvieron gran aceptación. Yolanda Contreras, de la Junta de Vecinos San Vicente Sur número 15, señaló que muchos de los estu-

diantes no habían tomado nunca un vehículo, lo que a su parecer les servirá tanto para abrir perspectivas laborales como también para fortalecer su autoestima. Además destacó la buena relación con la empresa: "estamos trabajando todos por el mismo camino".

En tanto, cada agrupación de juntas de vecinos recibió 20 cupos para un curso de soldadura con certificación, también como parte de la política de responsabilidad social de la compañía.

Mesa Tripartita Libertad Gaete cumplió diez años

Integrada por juntas de vecinos, comités sociales, la Municipalidad de Talcahuano y algunas empresas locales, entre ellas Blumar, esta instancia de trabajo cumplió hace poco una década.

Gracias al trabajo mancomunado, la Mesa Tripartita Libertad Gaete ha podido cumplir el Primer Plan de Disminución de la Contaminación acordado entre la corporación edilicia y la comunidad.

Entre las medidas aplicadas destacan la instalación de filtros de manga en algunas plantas, sistemas de barrido con camión y pavimentación de

calle internas en las industrias, construcción de lavados de camiones y manejo de las canchas de acopio, entre otras.

Para celebrar estos diez años se realizaron diversas actividades, entre las que destacan las visitas a la estación de monitoreo de calidad del aire ubicada en Jabones Maritano y recorridos guiados de los pobladores de Libertad y Gaete por las empresas CAP



Acero y Blumar. Además los vecinos, en conjunto con estudiantes de la carrera de Trabajo Social del IPP, pintaron tres murales en honor a la década de vida de la Mesa.

Crece aporte solidario a Hogar Medallita Milagrosa



En lo que es ya una tradición, por quinto año consecutivo las niñas del Hogar Medallita Milagrosa recibieron regalos de Navidad y útiles escolares por parte los colaboradores de Blumar.

El Supervisor de Contratistas, Mario Ortiz, comentó que la iniciativa ha ganado cada año más adherentes, integrando a personal de tierra y a las tripulaciones.

Ortiz ya anunció que trabajan en formular un apoyo constante a las menores, lo que se verá reflejado en captar voluntarios para que puedan reforzarlas en asignaturas que la dirección del establecimiento determine.

Hombre al agua

La actividad del “zafarrancho hombre al agua” se realiza cada año en los centros de cultivo. Contempla entrenamiento en identificación de los dispositivos de seguridad y verificación de las condiciones y actitudes que deben tener los trabajadores para enfrentar una emergencia de esta naturaleza. Esto, pues caer al agua en esta área es un riesgo en toda época del año.

La normativa exige la constante capacitación de todos los trabajadores de los centros, incluidos los de empresas contratistas. Actividad que se prolongó por tres semanas y estuvo a cargo de Guillermo Ramírez, enfermero y monitor autorizado por la autoridad marítima, cuyo rol es alentar a los trabajadores, darles confianza para que se lancen al agua y promover el trabajo en equipo.



Protección auditiva

Luego de un trabajo desarrollado en 2012 por la Mutual de Seguridad, que evaluó la exposición de los trabajadores a ruidos, se resolvió capacitar y proveer de protectores a 360 personas de la Planta Salmones.

La operaria Andrea Henríquez, de la sección de Porciones, señaló que las protecciones auditivas terminaron con una serie de malestares físicos que provocaba el estar expuestos a ruidos molestos. Confiesa que al principio lo sentía incómodos, pero rápidamente se acostumbró: “nos cuidamos porque nos queremos”.



Monitoras acreditadas



17 monitoras de las plantas Salmones y Merluza actualizaron sus conocimientos en ejercicios compensatorios, recibiendo su correspondiente acreditación.

Pierre Chlipalski, Jefe de Plantas Salmones y Merluzas, señaló que los ejercicios compensatorios, necesarios en este tipo de faenas, vienen realizándose hace muchos años, por lo cual es recomendable su revisión periódica.

Agregó que el autocuidado asoma como valor esencial en el marco del Programa Empresa Competitiva en el tema de seguridad. Finalmente destacó que este tipo de capacitaciones “se está instaurando, se reforzará y seguirá en el tiempo”, pues Blumar tiene claro que son vitales para los trabajadores.

Ejercicios compensatorios

Luego de un diagnóstico preliminar, la Mutual de Seguridad en conjunto con Blumar entregaron implementos de protección para el uso del computador y cursos destinados al autocuidado para los funcionarios que realizan sus labores en oficinas. Cerca de 250 beneficiados de distintas unidades de la compañía serán instruidos por un profesional en ejercicios compensatorios, los que pueden ser realizados en sus puestos de trabajo.



Escuela gana por goleada

El cierre del año de la escuela de fútbol se trasladó a los campos deportivos del Club Bellavista, lugar en que disputaron dos partidos amistosos con el equipo local.

Para Vittorio Yañez, profesor del taller, el balance del 2012 fue muy favorable, especialmente por

el interés y la constancia de los hijos de colaboradores de Blumar.

El entrenador además resaltó que sus pupilos le solicitan salir y medirse con otros equipos, lo que se cumplió en la cita del club de campo, terminando en triunfo con goleadas de los dos planteles que representaban a la compañía.



Taller de trabajo en equipo

A raíz del estudio de clima laboral realizado el 2012, el equipo de Blumar Santiago (área comercial, administrativa y soporte informático) participó en un taller para analizar los resultados de la investigación y promover el trabajo en equipo.

La actividad, desarrollada en la Hacienda Santa Martina de Lo Barnechea, contempló diversas actividades grupales lúdicas destinadas a facilitar la integración y la colaboración, como el uso de tarros de pintura, tubos de PVC y ralladores de cocina como elementos de percusión.

Flota a todo color

Con la pintura del barco Don Edmundo se puso fin al cambio de imagen de la flota Blumar. Las seis naves de cerco y dos de arrastre de la compañía ya lucen los colores corporativos azul y blanco. Este proceso se enmarca dentro de la mantención rutinaria a la que están sujetas las embarcaciones, que cada dos años requiere una revisión en dique.



Premio a la capacitación local

En una emotiva ceremonia, Blumar fue galardonada por Sence de la XI Región con el premio "Más Empresa". El reconocimiento fue entregado a Víctor Meza, Jefe de Personas de Salmones Blumar, por tratarse de la compañía que más capacitación impartió a la comunidad mediante la modalidad de precontrato.

En el marco de su política de responsabilidad social, enfocada en capacitar y contratar a trabajadores locales, Blumar entrenó en Aysén a un grupo de 14 personas sin trabajo formal. De este grupo, seis fueron contratados por la empresa.

El curso "Formación de operario calificado para cultivos de agua de mar" tuvo como objetivo entregar conocimientos para comprender el cultivo de peces desde una concepción biológica y económica.

NAVIDAD 2012

en medio de la naturaleza

El Viejito Pascuero se tomó la Ecogranja Marina del Sol; lugar escogido por la compañía para que los hijos de los colaboradores de Talcahuano, San Vicente y Coronel pasaran una tarde de regalos, golosinas, juegos inflables y show de magia. En Puerto Montt y Corral no se quedaron atrás, con festejos que incluyeron disfraces y canciones infantiles.

▶ TALCAHUANO



▶ PUERTO MONTT



▶ CORRAL



El “huaso santiaguino”



Enrique Peña tiene casi 60 años; de ellos 24 en la empresa, donde ocupa el puesto de Encargado de Impuestos. Es riguroso en lo profesional, pero de una calidez humana que destaca. De hecho, se llama a sí mismo el “huaso santiaguino”.

Ha sido testigo privilegiado de la evolución de la tecnología en su área. Partió llenando libros a mano, pero a poco andar contempló como el primer ordenador reformuló la contabilidad, en un proceso que se ha mantenido en constante cambio. Sabe que los jóvenes se manejan mucho mejor con las nuevas herramientas, así que no teme pedir ayuda cuando lo requiere.

Enrique Peña siente que los años le han dado “cancha” en su oficio, aunque aclara que “nunca deja de aprender”. De hecho se mantiene atento, pues “cuando se tienen responsabilidades, si a uno no le duele la guata es porque no está consciente de lo que está haciendo”.

Su experiencia lo hace ser un consejero constante para sus colegas. Por eso no deja pasar esta tribuna para llamar al resto de la empresa simplemente a “hacer las cosas bien” y mantener la lealtad con Blumar.

Mirar la vida con alegría

Luis Iribarra (40) partió muy joven trabajando. Primero como agricultor, luego en maestranzas y, más tarde, como obrero.

En esa condición le tocó trabajar en la construcción de la Planta Jurel Congelado de Blumar. Por ello a esta instalación le llama cariñosamente “mi joyita”.

Lo que nunca imaginó es que en 2003 se integraría a la compañía. Y precisamente prestando servicios como empacador en esa misma planta, en la que hoy es asistente de producción.

“Ahí viene el payasito” le dicen las operadoras al verlo aparecer, pues saben que lanzará alguna frase que les sacará una carcajada. Costumbre que según Luis es clave para distender el ambiente, que muchas veces es de extrema seriedad.

Llama a sus compañeros a escuchar consejos e intercambiar experiencias. Además destaca la importancia de promover el trabajo en equipo y siempre mirar el día a día con una sonrisa.





Jorge Massri, Motorista de reemplazo; Javier Ortega, Cocinero; Víctor Concha, Contra maestre; Nelson Soto, Tripulante; Rodrigo Iturrieta, Jefe de Bahía; Mario Gallardo, Capitán; Marco Ríos, Primer Piloto; Víctor Sánchez, Tripulante; Guillermo Vergara, Jefe de Máquinas; Marcelo Higuera, Tripulante de reemplazo.

MOTONAVE JOHNSON

Puerto Montt

Si falta un solo día, todos preguntan “¿dónde está la motonave?”, afirma Rodrigo Iturrieta, Jefe de Bahía, quien agrega que la importancia de esta embarcación radica en que “siempre estamos y no podemos faltar”. Cuenta que la vida a bordo es muy grata y que tratan de llevarse lo mejor posible. Y si bien su función es proveer alimento a los centros de cultivo de Salmones Blumar, “somos una motonave todoterreno: llevamos materiales, víveres, agua, repuestos, personal, pasajeros, compartimos mano de obra, ayudamos en reparaciones, llevamos y traemos recados, llevamos y prestamos harina, convidamos cigarros, llevamos chocolate de ‘contrabando’ y, en ocasiones más, osadas, el diario y un par de revistas”, detalla.