

Proveedores chilenos

Consolidan

la internacionalización

CON TECNOLOGÍAS DE PUNTA, SOLUCIONES ADAPTADAS Y ALIANZAS ESTRATÉGICAS, LOS PROVEEDORES CHILENOS DE LA INDUSTRIA ACUÍCOLA SE ABREN PASO EN MÁS DE 15 PAÍSES, POSICIONANDO SU EXPERIENCIA EN INNOVACIÓN, SOSTENIBILIDAD Y EFICIENCIA OPERATIVA COMO UN ACTIVO CLAVE PARA MERCADOS EXIGENTES COMO ASIA, EUROPA Y AMÉRICA.

En los últimos años, los proveedores acuícolas chilenos han intensificado sus esfuerzos de internacionalización, buscando diversificar mercados y posicionar sus productos y servicios en destinos estratégicos.

Al respecto, desde Bioled Photoperiod -compañía chilena especializada en el manejo del fotoperiodo mediante iluminación para la industria acuícola-, el *Director of International Business* de la firma, Mario Navarro, destaca los principales desafíos que enfrentan los proveedores de acuicultura en Chile al expandirse a mercados internacionales y cómo los abordan.

“Los desafíos son muchos. Primero, validar la tecnología desarrollada y adaptarla a la idiosincrasia e idioma del país. Luego está todo el tema legal para poder operar en el extranjero. Diría que lo tercero es la inversión requerida para participar o visitar a los clientes. Afortunadamente, en nuestro país contamos con organizaciones como ProChile, que apoyan en el proceso de internacionalización. Contar con certificaciones

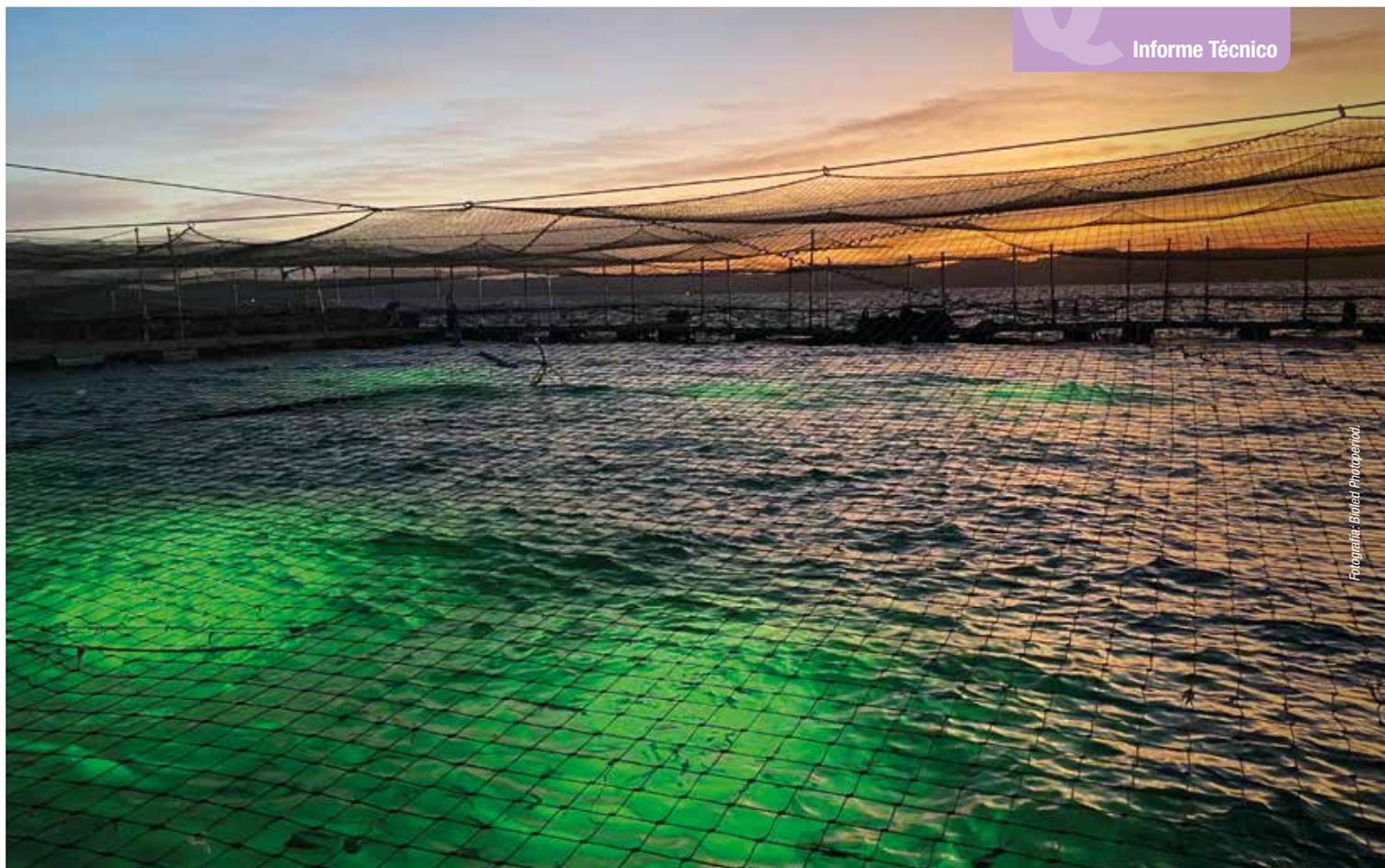
también ayuda al momento de validarse técnicamente en los nuevos mercados”, comenta Mario Navarro.

En cuanto a los servicios o requerimientos más demandados tanto en pisciculturas como en centros de cultivo y sistemas RAS para las empresas proveedoras chilenas en mercados internacionales, el ejecutivo de Bioled destaca: “Como sabemos, Chile es líder a nivel internacional en términos de cultivo en mar y tierra, y por tanto, acá se han desarrollado tecnologías de punta para todos los requerimientos de estas cadenas productivas”.

“En el caso de Bioled, si bien encontramos luminarias similares en Chile y otros países, nos diferenciamos por la asistencia técnica y el conocimiento científico desarrollado, lo cual es muy valorado por los clientes, tanto nacionales como internacionales. Adicionalmente, me gustaría destacar que nuestro sistema automático de control es inédito a nivel global, y esto nos ha permitido participar en los proyectos internacionales más emblemáticos del mundo”, añade.

Respecto a los países donde Bioled ya cuenta con operación y prestación de servicios para los productores acuícolas, el Director de Negocios Internacionales de la compañía detalla que “estamos presentes en más de 15 países a nivel global, especialmente en Europa y en toda América”.

“Sin embargo, me gustaría destacar nuestra participación en Asia, donde estamos presentes en países como China, Japón y, más recientemente, Arabia Saudita. Nos llena de orgullo que nuestras tecnologías estén siendo implementadas en centros de cultivo *offshore* o en pisciculturas de última generación, e



Informe Técnico

Fotografía: Bioled Photoperiod

incluso que estén llevando los peces hasta la cosecha. Creemos que esto es un tremendo logro para una compañía chilena que se proyecta al mundo”, agrega Mario Navarro.

DISEÑO PROPIO

El gerente de Operaciones de Innovex, Gonzalo Santamarina, destaca que “Innovex es una empresa que fabrica equipos oceanográficos, enfocados principalmente en la salmonicultura. Con todo tipo de sensores que se instalan dentro de las jaulas, y que también transmiten información en tiempo real sobre las condiciones del agua principalmente”.

“Aparte de eso, tenemos todo el sistema de inyección de oxígeno en los centros de cultivo con condiciones de oxígeno bajas, además de boyas oceanográficas, monitoreo y control en pisciculturas, y servicios oceanográficos que abordan todo lo que son los estudios oceanográficos. Eso es lo que realizamos nosotros”.

“Desde que partimos, siempre hemos pensado en exportar nuestros servicios. Hace muchos años comenzamos con Canadá, donde costó mucho implementar la idea de pagar por servicios. En general, en Canadá prefieren comprar los equipos más que contratar servicios, y nuestra empresa lo que hace es entregar el servicio. Innovex es propietaria de los equipos y de todos los sistemas, y lo que entrega es información y acceso a las plataformas. Esto permite la generación de alarmas, gráficos e información histórica, entre otros”, acota.

“También llevamos bastante tiempo en México, con el cul-

tivo de atún; en Escocia también tenemos algunos equipos de prueba, y pronto vamos a tener equipos en Ecuador”, adelanta Gonzalo Santamarina.

Consultado sobre el diseño y elaboración del equipamiento y sistemas con los que opera Innovex, el ejecutivo de la firma destaca que “el diseño del equipamiento e instrumental de Innovex es propio. Tenemos un equipo de diseñadores industriales que nos permite desarrollar nuestros propios equipos, específicamente para el área y el ambiente en el que trabajamos. Eso significa contar con materiales muy resistentes a la humedad y a la absorción de agua, y además diseñados especialmente para el trato que se les da a los equipos en los distintos escenarios. Son equipos robustos que permiten el trabajo en las condiciones oceanográficas y climáticas que requiere la industria en las distintas regiones, desde las regiones de Los Lagos, Aysén y Magallanes, hasta los equipos que están en agua dulce”, detalla.

Respecto a si la internacionalización, la diversidad de especies y áreas geográficas complejizan la logística de mantenimiento del equipamiento de Innovex, Santamarina comenta: “Como nosotros entregamos servicios, necesariamente tenemos que armar equipos locales. Una vez que instalamos los equipos, paralelamente va un equipo técnico que, en este caso, es local. O sea, en el próximo paso en Ecuador, efectivamente instalaremos nuestra oficina allá con un equipo técnico que resuelva los problemas que tengamos, ya sea de instalación, calibración o retiro de equipos. Siempre necesitamos un equipo disponible localmente”.

Sistemas de fotoperiodo en operación.

“Acá se han desarrollado tecnologías de punta para todos los requerimientos de estas cadenas productivas”, Mario Navarro de Bioled Photoperiod.



Equipos y sistemas de Innovex.

“Tenemos un equipo de diseñadores industriales que nos permite desarrollar nuestros propios equipos”, Gonzalo Santamarina de Innovex.

POSICIÓN GLOBAL

Fundado en 2010 como un *spin-off* de CTI HEALTH (Chile), MNL Group desarrolla extractos naturales estandarizados de alta calidad para los mercados de nutracéuticos, alimentos funcionales y medicamentos botánicos. Su misión es mejorar la salud humana y animal a través de ingredientes botánicos seguros y efectivos, y también han dado el paso hacia la internacionalización.

“Expandirse a mercados internacionales siempre presenta una serie de desafíos, especialmente en el sector acuícola. Para las empresas proveedoras en Chile, uno de los mayores retos son los procesos regulatorios, que varían significativamente de un mercado a otro. En MNL Group abordamos estos retos mediante alianzas estratégicas y un enfoque constante en I+D+i para cumplir con los estándares internacionales, y nos aseguramos de trabajar de cerca con los reguladores locales para garantizar que nuestros productos sean bien recibidos en

cada nuevo mercado”, relata el gerente general, Cristian Moreno.

Estiman que, a nivel global, los mercados demandan cada vez más soluciones integrales de salud y bienestar animal.

“En particular, las empresas chilenas proveedoras de acuicultura tienen una gran demanda de productos de salud acuícola que ayuden a prevenir enfermedades, mejorar la calidad del agua y optimizar las condiciones de vida de los peces. En MNL Group, nuestros productos como Futerpenol han sido clave para mantener la salud de los peces y disminuir el uso de antibióticos, mientras que trabajamos constantemente para desarrollar nuevas soluciones innovadoras que mejoren la eficiencia de los procesos de cultivo”, añade.

“Estamos enfocados en expandir nuestras soluciones naturales para la salud animal, principalmente a través de nuestra línea de productos Futerpenol, un aditivo funcional que ha demostrado su efectividad en la salmonicultura chilena desde hace más de diez años. Actualmente, estamos explorando aplicaciones de I+D+i internacional, donde Futerpenol no solo se aplica a la industria del salmón, sino también a nuevas especies acuícolas como tilapias y camarones, con el fin de mejorar su salud y bienestar”, detalla Cristian Moreno.

“Este enfoque nos permite posicionarnos como líderes en la salud acuícola natural, con soluciones basadas en ingredientes 100% naturales, adaptadas a las necesidades de cada mercado internacional”, afirma el gerente general de MNL Group.

Los acuerdos comerciales internacionales juegan un papel fundamental en la expansión de las empresas proveedoras de acuicultura. En Chile, estos acuerdos han permitido la reducción de barreras arancelarias, la existencia de tratados de doble tributación y el respeto por la propiedad intelectual. “Estos factores crean un entorno más favorable para la inversión y el comercio internacional, permitiendo que las empresas chilenas accedan a mercados clave con menor costo y mayor seguridad”, concluye Cristian Moreno. **Q**



Asesoría en centros acuícolas de MNL Group.