

DF Regiones

■ Holding especializado en aceites y grasas para la nutrición animal busca levantar US\$ 20 millones para reestructurar pasivos y escalar desarrollos biotecnológicos.

POR CAROLINA VILCHES,
CORRESPONSAL SUR

Setop, holding del Biobío especializado en la producción de aceites y grasas para nutrición animal, atraviesa una compleja encrucijada. En medio de una crisis financiera provocada por el fenómeno de El Niño, el conglomerado con más de 33 años en la región se fijó un plazo de cuatro a seis meses para levantar capital. “Ha sido súper complejo porque tenemos mochilas financieras muy grandes (...) Independiente de que tenemos el conocimiento, la gente, los fierros y el mercado, hoy día falta el capital de trabajo”, señala Luis Sepúlveda Topfer, fundador y director ejecutivo.

El grupo busca recaudar cerca de US\$ 20 millones. De conseguirlos, los recursos serían clave no solo para reestructurar sus pasivos, sino también para explotar a escala industrial innovaciones biotecnológicas que podrían duplicar su presencia en los mercados internacionales.

Pero de lo contrario, el riesgo es evidente: “El peor escenario es cerrar toda la operación. Eso significaría la desvinculación de entre 350 y 400 personas, que son familias”, advirtió el CEO.

Desarrollos tecnológicos

El conglomerado está conformado por cinco empresas articuladas en tres grandes divisiones: fábricas, comercializadora y servicios, áreas que son complementadas con servicios logísticos y de almacenaje. La operación tiene un modelo binacional, con la matriz administrativa y productiva ubicada en el Biobío mientras que sus oficinas en Perú, le permiten mayor competitividad en los mercados internacionales.

Pero el motor de la compañía es Innocon, su centro



Grupo Setop del Biobío se fija plazo de seis meses para levantar financiamiento: “El peor escenario es cerrar toda la operación”

de investigación y desarrollo en Coronel. Allí, el proyecto más avanzado es una nueva grasa de cobertura (*coating*), producto esencial para sellar el alimento extruido y evitar que los aceites nutricionales escurran en el agua, la cual beneficiará a los centros de cultivo de la industria salmonera.

Carlos Sepúlveda, quien lidera los avances de I+D en el holding, explica que el problema del *coating* tradicional es que no es digerible, y se excreta directamente al océano. Tras años de pruebas, “logramos hacer una grasa de cobertura que el salmón

puede aprovechar en más o menos 30% y que, a su vez, cumple la misma función que la grasa que existía”, detalla.

A nivel macro, el impacto ambiental y comercial de esta innovación es fundamental para una industria que necesita abordar desafíos de sustentabilidad. “Con esto estaríamos sacando de los lechos marinos cerca de 10 mil toneladas de residuos anuales”, afirma. Hoy, el holding evalúa vender la patente a un tercero o concretar una alianza estratégica para masificar su producción.

En paralelo, el equipo científico avanza en una solución

para la Septicemia Rickettsial Salmonídea (SRS), uno de los virus más frecuentes que afectan a los salmones. A diferencia de las opciones actuales, Setop está desarrollando una vacuna oral administrada a través del alimento. “Trabajamos en una vacuna oral para evitar el estrés del salmón cuando lo vacunan por inyección, y sin

la pérdida que genera sacarlos del agua para vacunarlos. Hay peces que nunca se recuperan del estrés”, explica.

El ejecutivo proyecta que la fase de pruebas clínicas podría iniciarse en tres años.

Centralismo financiero

Pese a los avances, el escenario exige cautela debido a

la situación financiera. Luis Sepúlveda apunta sus críticas a un fuerte centralismo en la toma de decisiones por parte de la banca frente a la industria regional.

“Postpandemia, ya no quedan representantes de la banca en regiones. A nosotros nos han derivado a Santiago. Las personas que habitualmente nos conocían, que saben que somos de verdad, no están; entonces, en Santiago pasas a ser un número más”, advierte el CEO.

Esta barrera los obligó a mirar al extranjero. “Las tasas de interés afuera son la mitad de lo que te sale aquí en Chile. Y eso automáticamente te hace menos competitivo con el mundo”, señala Luis Sepúlveda.

