



Nanobio: revoluciona desde Iquique la limpieza sustentable a granel

Rocío Bertín Jaramillo, analista químico e ingeniera en control y gestión, lidera la startup Nanobio con una visión innovadora y comprometida con la sustentabilidad. Su experiencia en la industria química y su formación técnica le han permitido desarrollar productos de aseo biodegradables y a granel, promoviendo la economía circular y la conciencia ambiental en el norte de Chile.

 **Maria José Arriagada G.**

¿Cómo nació Nanobio y qué los motivó a enfocarse en productos de aseo e higiene a granel y biodegradables?

—Trabajé 14 años en una empresa química ligada a la minería, donde partí como alumna en práctica y terminé en la gerencia. Fue una gran escuela, pero durante la pandemia me sentí muy agotada. En ese contexto decidí emprender. Ya estaba fabricando productos de protección Covid con una colega por la escasez, así que le propuse a Ricardo, otro químico, lanzar productos propios. Partimos en el patio de mi casa, y se nos unieron Fabiola y Gonzalo, excompañeros que también creyeron en el proyecto.

Con el tiempo, Ricardo y Fabiola se fueron por distintas razones. Gonzalo se ha mantenido como un gran apoyo, aunque hoy trabaja en minería. Y el pilar más importante ha sido mi esposo, quien lidera toda el área de producción, mientras yo me encargo de lo comercial y administrativo.

Al principio trabajábamos solo con empresas en formato industrial, pero luego abrimos una tienda a granel para personas, con productos ecológicos, accesibles y seguros. Nos mueve no solo vender, sino educar sobre los peligros de productos comunes que contienen químicos dañinos como el formol o el dicromato. Somos una empresa pequeña, pero con propósito, compromiso y pasos firmes.

—¿Qué tipo de productos sustentables desarrollan actualmente en Nanobio?

—Partimos en pandemia con alcoholgel y sanitizantes, pero desde el inicio quise innovar. Así nació la idea de incorporar nanopartículas de cobre, lo que hizo nuestros productos más efectivos y únicos. Aunque enfrentamos obstáculos con la normativa del ISP, logramos diferenciarnos gracias a la calidad real y el respaldo químico de nuestras fórmulas.

Los propios clientes comenzaron a pedirnos nuevos productos, y sin darnos cuenta fuimos creciendo. Hoy tenemos cinco líneas: desinfección, hogar e industrial, jabones líquidos con aromas del norte, limpia pisos con identidad regional y línea ecoamigable a granel. Esa conexión con el territorio fue tan fuerte que cambiamos nuestro eslogan a: “Nanobio, empresa ecoamigable con identidad regional.”

—¿Qué tipo de financiamiento utilizaron para poner en marcha su emprendimiento y cómo ha evolucionado en el tiempo?

—Todo partió cuando ya había formado Nanobio y vi un llamado en la tele que invitaba a mujeres a postular para ganar fondos. No gané el premio mayor, pero quedé finalista y me regalaron un diplomado en la UC. Me fue tan bien que obtuve un segundo diplomado en marketing digital. Ahí descubrí que los concursos sí funcionan. El primero en el que gané dinero fue el Desafío de Soste-

nibilidad de SQM. No tenía experiencia en pitch ni en innovación empresarial, pero me la jugué y gané el tercer lugar y \$2 millones. Desde entonces, SQM me ha apadrinado: participo cada año en la Expomin, en eventos en Santiago y hasta me reconocieron como proveedor local. Hoy, ellos son clientes nuestros.

Después postulé a todo: Sercotec, Corfo, y también ganamos. En Inspira, de Banco de Chile, fui una de las pocas seleccionadas a nivel nacional representando al norte. Nos regalaron \$3 millones y un reconocimiento muy especial. Lo más grande que hemos ganado es el proyecto Innova Región de Corfo, por \$80 millones. Al principio me asusté, porque debía cofinanciar \$20 millones, pero entendí que era una gran oportunidad: tenemos 2 años para desarrollar el proyecto, así que me lancé. Estamos creando un producto súper eco: agua desmineralizada de laboratorio, pero

“Los mayores desafíos han sido los costos legales y regulatorios, además de encontrar personal confiable que comparta nuestros valores”.

Rocío Bertín Jaramillo,
fundadora de Nanobio



con un enfoque sustentable, aprovechando energía por gravedad. Estoy agradecida de Dios y de todas las oportunidades que han ido apareciendo.

—¿Qué tecnologías o innovaciones aplican en la elaboración y distribución de sus productos sostenibles?

—En medio de todos los logros y concursos, viví uno de los momentos más duros de mi vida: a mi papá le diagnosticaron un cáncer muy agresivo. El único premio que alcanzó a ver fue el del Desafío de Sostenibilidad. Como química, me negaba a aceptar su diagnóstico sin hacer nada, así que investigué, hablé con colegas y postulé a un fondo Corfo para importar una máquina alemana de ultrasonido que permite extraer compuestos activos de plantas.

Esa experiencia me llevó a montar un pequeño laboratorio en nuestra fábrica. Hoy uso esa tecnología para extraer aromas naturales y potenciar productos de Nanobio con identidad regional. También fundé MedGreen, una empresa enfocada en productos naturales, que aún está en desarrollo por la complejidad regulatoria, pero que sigo impulsando con perseverancia. Además, me encanta compartir lo que sé: doy talleres, charlas y clases porque creo que la química no tiene por qué ser aburrida. Cuando se conecta con la vida real, puede transformar el mundo.

—¿Cuál ha sido el mayor desafío de ofrecer productos a granel en un mercado que todavía se acostumbra al formato tradicional?

—Este mercado es nuevo para mucha gente, y el reto principal es que vuelvan a comprar a granel y reutilizar envases. Al principio llegan por curiosidad, prueban el producto y luego vuelven con bidones grandes, porque la calidad habla por sí sola.

Los mayores desafíos han sido los costos legales y regulatorios, además de encontrar personal confiable que comparta nuestros valores, evitando mano de obra barata o informal. Por eso hemos creado alianzas valiosas, como con la Fundación Barquito de Papel y Servirec, los puntos limpios de Iquique. Con ellos aplicamos economía circular: recolectamos y reutilizamos bidones para reducir nuestra huella de carbono. Los clientes pueden llevar bidones usados a costo cero, y la respuesta ha sido excelente. Gracias a estos valores y convenios, otras organizaciones ecológicas como Reverdesierto nos buscan para colaborar, lo que nos confirma que vamos por buen camino. ●