

Fecha: 03/04/2022
 Medio: Diario Financiero
 Supl. : Diario Financiero - DF Mas
 Tipo: Actualidad
 Título: **EL EMPRENDIMIENTO DE ALGAS QUE REGENERA EL MAR**

PUNTO DE PARTIDA

POR ANTONIETA DE LA FUENTE



María José de la Fuente, bióloga marina y fundadora de Huiro Regenerativo.

EL EMPRENDIMIENTO DE ALGAS QUE REGENERA EL MAR

Hace un año surgió la idea de cultivar algas como una alternativa para regenerar zonas marítimas y potenciar la industria de salmón a través de un manejo más sostenible. Así nació Huiro Regenerativo, una iniciativa encabezada por el director ejecutivo de ColabUC, Sebastián Gatica, la bióloga marina María José de la Fuente y la consultora en soluciones tecnológicas sostenibles ChucaoTec. Esta es su historia.



Sebastián Gatica, director ejecutivo de ColabUC y fundador de Huiro.

Desafiar a una industria para dar vuelta su modelo. Ese fue el objetivo de la bióloga marina María José de la Fuente y el director ejecutivo de ColabUC, Sebastián Gatica, para fundar Huiro Regenerativo, la startup que busca transformar la industria salmonera a través del trabajo con las comunidades locales y las algas.

El proyecto nació desde la experiencia de ambos en Fishlab, una iniciativa de ColabUC, el laboratorio de Innovación Social de la Universidad Católica, para impulsar buenas prácticas en la extracción de recursos marinos.

En su trabajo con recolectores de algas, se dieron cuenta de que no existía una verdadera mirada de sostenibilidad en este negocio: había zonas con manejo muy poco controlado en la extracción de este recurso. "Existe un área gris que trabaja en forma ilegal para

extraer. Cada vez queda menos alga en los sectores costeros", afirma Sebastián Gatica.

El cultivo surgió entonces como una alternativa para regenerar zonas marítimas y potenciar esta industria a través de un manejo más sostenible. "Las algas son grandes fijadoras de carbono, incluso más que los árboles. Además, absorben nitrógeno y generan oxígeno, por lo que su efecto en el mar es clave y más aún para recuperar zonas dañadas", explica María José de la Fuente.

Fue ahí cuando empezaron a unir puntas. "¿Quiénes tienen desafíos y espacios para estructurar esto?", se preguntaron. La respuesta llegó rápido: las empresas salmoneras.

"¿Cómo ayudamos a esa industria, pensando que muchas veces tienen concesiones en descanso y necesidades de reactivarlas? Y ¿cómo apoyarlas para aportar valor al territorio donde operan?", explica Gatica, y añade:

"Nos hicimos esas preguntas, porque más allá de sus externalidades es difícil cuestionar que han tenido aportes a la economía".

Ahí fue cuando decidieron sumar como tercer socio a ChucaoTec, la consultora ubicada en Llanquihue que trabaja en la implementación de soluciones tecnológicas para la remediación del lecho marino. "Pensando en la escala que queríamos que esto tomara, con las complejidades que tiene por la logística del territorio y la tecnología involucrada, era el socio ideal para acompañarnos en esta aventura", cuenta Gatica.

La primera cosecha

Las primeras conversaciones con Salmonchile fueron en septiembre del año pasado, a través del director territorial del gremio, Tomás Monge. María José de la Fuente y Sebastián Gatica les plantearon su modelo y de inmediato tuvieron una positiva recepción: el gremio financió el primer semillero desde donde sacaron las siembras de algas.

"Valoramos mucho el modelo que está proponiendo Huiro Regenerativo, porque recoge varios conceptos que venimos trabajando como industria: economía circular, remediación ambiental, reutilización, diversificación productiva y comercio justo. Y más aún si

BONOS AZULES

Otra de las áreas de interés de este negocio es la incipiente industria de los bonos azules o *blue carbon*. Se trata de instrumentos financieros ligados a la fijación de carbono a través del mar, un proyecto para el cual la Environmental Defend Fund (EDF) armó una mesa de trabajo e invitó a Huiro Regenerativo a sumarse. "Somos la única organización de América Latina que está participando actualmente en esa iniciativa", dice Sebastián Gatica.

pensamos en el trabajo que se desarrolla con las comunidades costeras ligadas a la pesca e indígenas, lo que apunta directamente a la sostenibilidad y a la vinculación de nuestra actividad con el entorno", explica Tomás Monge.

Hoy, Huiro Regenerativo trabaja con dos pesqueras: Yadrán –de la familia Briones– y Cermaq. Con esta última tuvieron esta semana su primera cosecha de macroalgas con pescadores artesanales de Ancud.

Pero la idea es ir escalando el modelo. Y todo indica que así será: varias salmoneras del país los han contactado para incorporarlos en la gestión de sus concesiones. "Hay muchas de estas empresas interesadas, nos falta tiempo para tener las reuniones. Esto va asociado a muchas oportunidades para ellas", explica Gatica.

¿Cómo funciona? La bióloga aclara que las zonas donde operan las salmoneras tienen periodos de descanso y que también existen muchos espacios en concesión inutilizados donde Huiro puede entregar su servicio y cultivar sus algas. Además, agrega, "incluimos a la comunidad, en su mayoría pescadores o recolectores, en los trabajos, en la instalación, siembra, monitoreo, y vamos viendo si les interesa desarrollar algo similar. Siempre hay relación como más educativa pero remunerada con la comunidad", dice.

Hoy, la gran mayoría del alga que se recolecta se vende para exportación, pero el manejo no es sustentable y los precios que se

pagan son muy bajos. "Sobreeplotan porque el mercado los presiona", explica De la Fuente.

Por lo mismo, parte del modelo de Huiro es encontrar compradores de este producto que además de pagar un precio justo, lo utilicen para generar otros productos regenerativos. "Vendemos las algas, enfocados en industrias que busquen un modelo regenerativo. Estamos en conversaciones para lograr acuerdos comerciales con empresas de bioplásticos, biofertilizantes, suplementos alimenticios para los mismos salmoneros y alimentos para mascotas", agrega la bióloga marina.

"Veníamos hace años aspirando a esta innovación territorial, pero nos faltaban los recursos. A través de este modelo, en el cual podemos trabajar con las salmoneras como un espacio de formación y desarrollo, estamos construyendo una cadena y traccionando nuevas industrias", agrega Gatica.

Escalar

El director de ColabUC cuenta que actualmente están en contacto con posibles inversionistas ángeles, chilenos y extranjeros, y fondos de impacto.

Su objetivo, en todo caso, no es convertirse en una startup tipo unicornio. De hecho, sus proyecciones de venta son timidas. Para este año calculan ventas por \$200 millones y en dos años más alcanzar \$1.000 millones. Aunque, reconocen, el modelo circular que están desarrollando podría escalar globalmente. "Hay una urgencia por desarrollar proyectos de este tipo, está todo el *pipeline* y estamos tomando decisiones para escalar más rápido. Mi socia (María José) se fue a vivir a Puerto Varas y estamos hablando de igual a igual con empresas de impacto como la nuestra en Argentina, British Columbia en Canadá, Alaska, entre otros, para ver qué alianzas podemos hacer para que esto tenga mayor impacto", afirma Sebastián Gatica. ✦

