



Alliance

(<https://www.aquaculturealliance.org>)



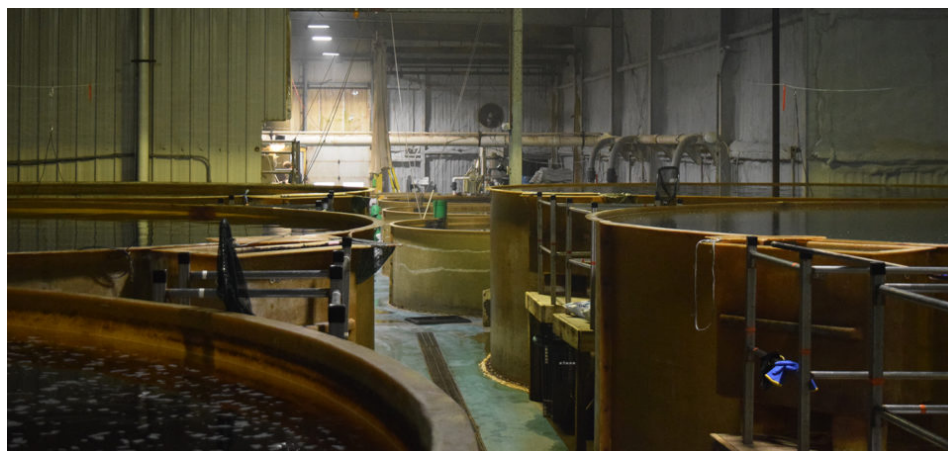
Intelligence

La influencia de la pandemia de coronavirus en las prioridades de la acuicultura

Monday, 27 April 2020

By James Wright

En medio de las interrupciones masivas provocadas por el brote de COVID-19, las innovaciones y las nuevas tecnologías podrían dar un paso adelante



Great Falls Aquaculture en Turners Falls, Massachusetts, ha tenido que tomar algunas decisiones importantes sobre cómo administrar

sus operaciones desde que aparecieron los primeros signos de la pandemia de coronavirus. Foto de cortesía.

No aparecía en las noticias nocturnas, pero **Great Falls Aquaculture** (<https://www.greatfallsaquaculture.com/#/>), en el oeste de Massachusetts, EE. UU., podría haber sido la primera víctima entre los productos del mar de la pandemia de coronavirus (COVID-19) en los Estados Unidos.

La mayoría de los peces que se crían en las instalaciones de recirculación del sistema de acuicultura (RAS) de la compañía en las zonas rurales de Turners Falls, Massachusetts, se venden en mercados vivos en las principales ciudades de EE. UU. y Canadá, como Nueva York, Boston, Toronto y Vancouver. El pescado generalmente se cría a aproximadamente 1 libra de tamaño, perfecto para porciones individuales asadas enteras.

No te preocupes, los peces están vivos y seguros. Pero el hecho de que todos estén todavía en los tanques es un problema. Poco después de las celebraciones del Año Nuevo chino a fines de enero, el mercado en vivo del barramundi (*Lates calcarifer*), conocida como la lubina asiática, simplemente desapareció.

“Estuvimos en contacto con nuestros clientes chinos en un negocio diario. Las cosas se estaban desacelerando, los miembros de la familia no volvían a casa, no compraban tanto. Estaban nerviosos,” dijo el dueño de la compañía, Keith Wilda, al *Advocate* a fines de marzo. “Luego, la segunda semana de febrero, la gente dejó de ir a restaurantes chinos en la ciudad de Nueva York.”

Great Falls estaba vendiendo 23,000 libras de barramundi por semana antes del brote de COVID-19. “La próxima semana, no sé si incluso venderé un pescado,” dijo, con 945,000 barramundi hambrientos nadando actualmente en tanques bajo techo. Es un inventario vivo que le recuerda las decenas de miles de dólares que cuesta operar cada mes, solo en costos de energía y calefacción.

Wilda cambió inmediatamente del modo de venta al modo de supervivencia, primero reduciendo la temperatura del agua de cultivo en los tanques en 1.5 grados-C, un movimiento destinado a ralentizar el metabolismo de los peces y reducir su apetito. Los resultados fueron inmediatos – las raciones diarias de alimento disminuyeron de 2,100 kg por día a 1,600 kg. El personal clasifica cuidadosamente los peces por tamaño más regularmente para priorizar sus necesidades y mantener a tantos vivos como sea posible hasta que el mercado regrese.

“Es una medida provisional,” admitió. “Estamos manteniendo, no necesariamente tratando de crecer. Los más pequeños necesitan seguir siendo alimentados o se volverán caníbales.”

Con las facturas de electricidad y calefacción para su instalación de RAS, la más grande en pleno funcionamiento en el país, que supera los \$ 35,000 por mes, Wilda espera que la interrupción del mercado no dure mucho o el impacto en su negocio (que compró a Australis Aquaculture en 2018) será significativo. Todo esto llega en un momento en que la compañía está invirtiendo en soluciones de energía renovable, incluido un digestor anaeróbico en el sitio, para hacer que la planta sea más sostenible. Esos planes todavía están avanzando, pero a un ritmo mucho más lento de lo que esperaba.

“Cada pez que no vendes realmente duele,” dijo.

Datos para detener la enfermedad

Flavio Corsin, director de acuicultura de IDH, la Iniciativa Holandesa de Comercio Sostenible con sede en Utrecht, Países Bajos, es epidemiólogo veterinario de formación. Las peores enfermedades animales que encontró fueron la fiebre aftosa en las granjas ganaderas del Reino Unido y la enfermedad de la mancha blanca en las granjas camaroneras del sudeste asiático. Como la epidemiología es el estudio de enfermedades en las poblaciones, Corsin ha estado observando cómo se desarrolla la crisis del coronavirus con gran interés, mientras espera que la acuicultura pueda aprender una lección en el proceso.

“El coronavirus puede crear un lenguaje común,” dijo. “Comprender la propagación, los factores que permiten la propagación, nos permitirá crear un lenguaje común [para combatirlo]. Los bichos son extremadamente versátiles, rápidos de adaptar y saltar entre especies. Están diseñados para cambiar. Y ya ves, siempre habrá un nuevo error.”

A lo largo de los años, Corsin dijo que ha visto un “goteo” de tecnologías desde la epidemiología humana hasta la veterinaria. El cree que el ritmo de este movimiento debería acelerarse con un mayor enfoque en medidas preventivas, diagnósticos y soluciones novedosas en la era de COVID-19.

Muy pocos países en todo el mundo están preparados para un brote, agregó, debido a la mala asignación de recursos, entre otros factores. La pandemia actual debería obligar a las

partes interesadas de la acuicultura de todos los niveles a prestar mayor atención a la bioseguridad, dijo, y de una manera mucho más colaborativa. La “vigilancia sindrómica” básica es una forma en que los productores de una región determinada pueden marcar la diferencia ahora.

Requiere observancia, grabación y compartir: “Busque las señales. ¿Cuál es la producción promedio en este ciclo, en cierta provincia de Tailandia, por ejemplo? ¿Qué es normal? Al comprender qué es la normalidad, puede identificar cuándo algo es anormal. Si tiene un camarón rayado con líneas amarillas, lo reconocerá como algo que afecta el crecimiento y la supervivencia. Podría ser un nuevo error, y si es así, ¿cómo lo identificamos? Eso requiere datos. Recopilar datos básicos y ponerlos a disposición de los productores es el primer paso.”

Corsin señala a Noruega como la única región del mundo que practica la acuicultura con un control sobre un sistema en el que todos los productores del país pueden contribuir y beneficiarse.

“Noruega tiene muchas cosas que no desarrollaron porque son ricos,” dijo. “La industria está más consolidada y organizada, con menos sectores de los que preocuparse. Es más su disposición a reconocer que necesita un sistema basado en datos.”

Actualmente, IDH está trabajando en varios países para desarrollar sistemas en los que los datos y la experiencia epidemiológica están arraigados en las prácticas cotidianas normales. Este tipo de trabajo puede recibir un impulso, gracias en parte al coronavirus y al impacto que puede tener un brote de enfermedad en los negocios, ya sea que esté infectando a humanos o animales.



Flavio Corsin, hablando en la conferencia GOAL 2014 en Ciudad Ho Chi Minh, Vietnam.

La acuicultura – particularmente el cultivo de camarones, el área de especialización de Corsin – se ha enfrentado a brotes de enfermedades devastadoras antes, y recientemente. Él ve que las interrupciones masivas en las cadenas de suministro mejoran a corto plazo, y que muchos productores sobrevivirán e incluso prosperarán, a pesar de las sombrías perspectivas actuales. Pero para la supervivencia a largo plazo simplemente debe haber un mayor énfasis en la prevención de enfermedades acuáticas, ya que “todos los países son susceptibles.”

“No es una cuestión de recursos; se trata del desarrollo de un sistema,” enfatizó, y estuvo de acuerdo en que este momento compartido es de hecho una llamada de atención. “Siempre habrá necesidad de comida. Lo curioso es que, si tiene un buen sistema de datos, hace que los sistemas [de producción] sean más invertibles. Tendrán un historial que los haga financiables.”



Georg Baunach, cofundador del acelerador de negocios de acuicultura Hatch, se dirige a los asistentes a una serie de presentaciones del “día de demostración” de innovadoras empresas de nueva creación en Singapur. Foto de cortesía.

Adopción de nueva tecnología

Hatch, el acelerador del negocio de la acuicultura que está canalizando a las nuevas empresas innovadoras en el espacio a un ritmo rápido, tuvo un poco de suerte en febrero cuando cerró su firma de inversión enfocada en la acuicultura de \$ 8.4 millones justo antes del comienzo de la crisis del coronavirus. El cofundador Georg Baunach destacó que todos los inversionistas en el fondo están totalmente comprometidos.

“Pero una o dos semanas después, podríamos habernos metido en problemas,” dijo.

Lo que aún podría verse afectado es la próxima cohorte del acelerador, programada para comenzar su programa de tutoría inmersiva, y el programa de conducción difícil asociado con los viajes globales, en agosto.

“Haremos la llamada a fines de mayo si ejecutaremos el programa según lo planeado,” dijo. “Si eso no fuera posible, cambiaríamos a un programa remoto.”

Baunach dijo que muchas de las compañías de inicio en la cartera de Hatch enfrentan naturalmente algunas dificultades con la interrupción de las cadenas de suministro y la volatilidad en el mercado, particularmente con el camarón, en las últimas semanas. Pero aquellos en la etapa de precomercialización están menos afectados.

“En términos de recaudar dinero en este momento, es más difícil. La liquidez será un problema en los próximos meses y años. Se puede esperar que el dinero se agote, hasta cierto punto. La piscina no es tan grande como antes,” dijo. “Las empresas emergentes necesitan administrar el dinero de manera un poco diferente. Las fuentes de ingresos tempranos, en lugar de tomar una gran dosis, se mantendrán más delgadas y crecerán más lentamente. Esas son las consideraciones.

Las herramientas de diagnóstico relacionadas con enfermedades que ahora están surgiendo deberían encontrarse a una audiencia lista, dijo. “Esas cosas, para mí, ya eran un ganador antes. Herramientas de diagnóstico baratas y en tiempo real, que pueden [abordar] varias especies a la vez, ya lo estábamos buscando.”

Lo que indudablemente cambiará en y después de la edad del coronavirus, dijo Baunach, es la tasa de adopción de nuevas tecnologías, particularmente si las compañías de producción van a ser severamente afectadas.

“Lo positivo de esto es la conciencia de la necesidad de prevención y pruebas, y decir la diferencia entre infecciones asintomáticas y sintomáticas,” dijo. Y si las soluciones se presentan de una manera más “obvia” para el productor ordinario, la aceptación aumentará.

Baunach también ve surgir cadenas de suministro más localizadas como una estrategia de mitigación de riesgos para los compradores de productos pesqueros, y para los proveedores que han visto evaporarse su base de clientes de un día a otro. Y las alternativas o reemplazos que se están adoptando hoy, digamos sustitutos de la carne a base de plantas o incluso mariscos enlatados, podrían quedarse por más tiempo. En resumen, no es el peor momento para estar en la industria alimentaria.

“Del lado de la tecnología, del lado del desarrollo, podría cambiar un poco. Y algunos [inversionistas] podrían alejarse de los mercados agrícolas por un tiempo. Pero, en general, saldremos de esto con una mejor idea de las tecnologías necesarias para el diagnóstico,” dijo. “Nuestra cartera todavía está en el negocio de la producción de alimentos. La gente todavía va a comer. Pero las cosas consideradas no esenciales o no tan cercanas a las necesidades básicas de los humanos tendrán tiempos más difíciles.”



Las medidas provisionales que Great Falls Aquaculture ha tenido que implementar en medio de la pandemia de coronavirus no habrían sido posibles con un sistema tradicional de jaulas de aguas abiertas, dijo el líder de la compañía Keith Wilda. Foto de cortesía.

Un factor mayor

Con el mercado de productos de mar vivos en los mercados urbanos de Estados Unidos en hibernación, Great Falls Aquaculture lanzó una tienda en línea para facilitar la venta de pescado entero y una cantidad limitada de filetes frescos, que son procesados por una compañía en la vecina Rhode Island. También están buscando equipos IQF (congelación rápida individual) para ampliar su oferta de productos para cocineros en casa. El propietario de la compañía también está explorando opciones de ayuda para pequeñas empresas, y no parece un hombre listo para dar marcha atrás.

“Todavía se nos considera pequeños, incluso con la instalación de recirculación más grande del país en este momento,” dijo Wilda, quien defiende firmemente la tecnología RAS, a pesar de los altos costos iniciales y los costos operativos.

“Este es el momento en que los sistemas de recirculación se convertirán en un factor más importante en nuestros sistemas alimentarios,” dijo. “Tenemos mayor rastreabilidad y bioseguridad. Podemos dar cuenta de casi cada segundo de la vida de los peces. Tenemos control de todas las entradas, todas las ventajas. Es por eso que todavía estoy en el negocio: podría haber salido hace 20 años.”

La inversión en la granja continuará, pero en un nuevo horario. Wilda promete que el digestor anaeróbico en proceso, un sistema de retención de estiércol de 250 galones que podría reducir significativamente los costos de calefacción de la compañía al poner a funcionar el efluente de pescado, se completará, pero meses después de la fecha objetivo original: “Si el [coronavirus] no hubiera ocurrido, se hubiera hecho este verano,” dijo.

Por ahora, sigue centrado en cómo maximizar las instalaciones interiores en Turners Falls, que tiene diez tanques de 150,000 galones en una habitación, con seis de ellos operativos en este momento. (La compañía también opera dos pequeñas granjas de truchas en tierra, una en Massachusetts y la otra en New Hampshire). Wilda dijo que está agradecido de tener la oportunidad de salvar sus negocios, lo que podría no ser posible en un sistema tradicional en aguas abiertas.

“Con RAS, puedo hacer lo que estoy haciendo, manipular el sistema,” dijo, refiriéndose a la caída de la temperatura del agua para influir en el comportamiento de los peces. “En un sistema de jaula, no puedes hacer eso. Creo que la gente se verá diferente [en RAS] ahora. La industria se fortalecerá a medida que todos crezcamos.”

Debido a que la tecnología de acuicultura en tierra sigue siendo una disciplina relativamente nueva, encontrar a las personas adecuadas para ejecutar los sistemas es un desafío para muchas empresas, pero Wilda agradece que varias personas de su equipo hayan sido empleados en la instalación durante varios años, cuando fue operada por Australis. Mantenerlos empleados es su prioridad.

“Tengo una persona de salud de peces a tiempo completo en el sitio,” dijo Wilda. “Ella es mi persona más importante en este momento.”

Siga al *Advocate* en Twitter [@GAA_Advocate](https://twitter.com/GAA_Advocate) (https://twitter.com/GAA_Advocate).

Author



JAMES WRIGHT

Editorial Manager
Global Aquaculture Alliance
Portsmouth, NH, USA

james.wright@aquaculturealliance.org (<mailto:james.wright@aquaculturealliance.org>).

Copyright © 2016–2020 Global Aquaculture Alliance

All rights reserved.