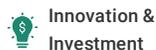




(<https://debug.globalseafood.org>).



Innovation &
Investment

Aplicación de recolección de datos acuícolas proporciona cobertura en la nube

2 January 2018

By Lauren Kramer

El software de Aquanetix con sede en el Reino Unido entrega reportes de producción en tiempo real



La aplicación de Aquanetix emplea tecnología en la nube para la recolección de datos electrónicos, lo que permite a los operadores acuícolas supervisar la infraestructura, minimizar las pérdidas de alimentación y tomar decisiones operativas de negocio informadas en tiempo real sobre sus poblaciones. Foto de cortesía.

Hace cinco años, dos biólogos especializados en peces y haciendo consultorías sobre alimentos acuícolas notaron que los piscicultores que utilizaban el producto tenían importantes lagunas en el conocimiento que necesitaban para llevar a cabo sus operaciones de forma rentable y eficiente.

A los productores, creían ellos, les costaba crear datos de producción que analizarían el impacto de los alimentos en su producción. Simplemente no generaban los tipos de reportes que realmente necesitaban para mejorar sus procedimientos de alimentación.

En aquel momento, Diogo Thomaz era un biólogo de peces especializado en genética, mientras que Stella Adamidou era un Ph.D. en nutrición de peces, enfocada en modelos de crecimiento y alimentación. Los dos se dieron cuenta de que la tecnología móvil podría hacer que este tipo de recolección de datos fuera más fácil y más accesible para los operadores acuícolas. Estaban decididos a crear una plataforma basada en la nube que pudiera entregar precisamente este tipo de información.

Lanzaron **Aquanetix** (<https://www.aquanetix.co.uk/>), un programa que permite la administración acuícola en tiempo real, en enero de 2015. La aplicación emplea tecnología en la nube para recopilar datos electrónicos, permitiendo a los productores monitorear la infraestructura, minimizar las pérdidas de alimento y tomar decisiones operativas de negocios basadas en reportes en tiempo real sobre sus poblaciones.

"Todo lo que necesita es un teléfono inteligente, un tablete o una computadora y una contraseña para acceder a la aplicación," explicó Thomaz. Él y Adamidou presentaron sus negocios a posibles inversores en la conferencia anual **GOAL** (https://www.aquaculturealliance.org/goal/?_hstc=236403678.d812300ebc374cede2453a6a369a6e5b.1680996044250.1680996044250.1680996044250.1&_hssc=236403678.1.1680996044251&_hsf) de la Global Aquaculture Alliance en octubre pasado en Dublín, Irlanda, durante una sesión titulada, "On the Horizon: Meet the Tomorrow Aquaculture Innovators."

Lo que realmente necesitamos es penetración de mercado, particularmente en Asia, porque la acuicultura ocurre principalmente en Asia.

Los datos están almacenados de forma segura y el productor tiene acceso y control completo sobre su negocio en cualquier momento," agregó Thomaz.

Hasta la fecha, casi 70 granjas acuícolas en todo el mundo, que cultivan 30 especies diferentes de camarones y peces, están utilizando el software. Los clientes de la compañía van desde una pequeña granja de tilapia en el sistema penitenciario de los Estados Unidos hasta una compañía multinacional con sede en India que anualmente produce más de 15,000 toneladas métricas (TM) de pescado.

La ventaja de Aquanetix es que traslada la carga de la recolección de datos a los trabajadores de la granja, dijo Thomaz.

"Recolectan los datos con una aplicación móvil mientras están trabajando, por lo que la información que generan es más confiable," dijo. "Va al servidor en tiempo real, se procesa inmediatamente y se presenta al piscicultor como información útil que le permite tomar decisiones de gestión."



Los clientes de Aquanetix van desde una pequeña granja de tilapia en el sistema penitenciario de EE. UU. Hasta una compañía multinacional con sede en India que anualmente produce más de 15,000 toneladas métricas (TM) de pescado.

Hasta ahora, recolectar y analizar este tipo de reportes complejos ha sido un proceso laborioso y lento para los acuacultores, explicó.

"Aquanetix entrega lo mejor de lo que ofrece la ciencia y la tecnología acuícola actualmente, dando a los administradores acuícolas el tiempo y la libertad para enfocarse en la gestión," dijo Thomaz. "Pueden profundizar su comprensión de la alimentación, la planificación de la producción y los riesgos de pérdida, recibir alertas de mortalidad e información sobre sus equipos de una manera muy simple sin tener que configurar servidores o equipos

especializados.”

Los gerentes de granjas pueden hacer su planificación en la aplicación web de Aquanetix y sus trabajadores pueden ver sus recomendaciones de alimentos y cantidades en sus aplicaciones de teléfono. Las aplicaciones les indican a los trabajadores que registren información como la mortalidad, el estado de los peces y el estado de las redes cada vez que los peces son alimentados.

El costo del software varía de acuerdo con la cantidad de alimento que usa una granja acuícola cada año. Thomaz dijo que un pequeño productor de truchas que usa 200 TM de alimento pagaría alrededor de \$150 por mes, mientras que operaciones más grandes, que usan alrededor de 3000 TM por año, pagarían cerca de \$500 o \$600 por mes.

“Debido a que los datos entran en nuestros propios servidores, también podemos ofrecer a nuestros clientes un servicio al cliente personalizado,” dijo. “Por ejemplo, todas las semanas alertamos a nuestros clientes si no están realizando su entrada de datos correctamente. Tenemos un interés en asegurarnos de que nuestros clientes utilicen bien el software, y que les podamos brindar un nivel de soporte personalizado que ninguna otra compañía puede ofrecer.”

Aquanetix, con sede en el Reino Unido, tiene una plantilla de 10 personas, pero Thomaz está trabajando para aumentar la fuerza de ventas en número y eficiencia, así como tratando de establecer asociaciones con empresas especializadas en alimentos, equipos, seguros y productos farmacéuticos.

“Estas compañías pueden potencialmente abrirnos sus mercados, por ejemplo, comprando Aquanetix a granel y entregándolo a sus clientes,” razonó Thomaz. “Nuestro producto principal ha sido probado en el mercado por un tiempo, por lo que sabemos que ofrece un buen valor. Lo que realmente necesitamos es penetración de mercado, particularmente en Asia, porque la acuicultura ocurre principalmente en Asia. Todo lo demás es un detalle.”

[@GAA_Advocate](https://twitter.com/GAA_Advocate) (https://twitter.com/GAA_Advocate).

Author



LAUREN KRAMER

Lauren Kramer es una periodista independiente residente en Richmond, B.C., que ha escrito extensamente sobre marketing de productos del mar para la revista SeaFood Business y para SeafoodSource.com. Sus trabajos aparecen en varias publicaciones, incluyendo National Culinary Review y Flavor & The Menu.

Copyright © 2023 Global Seafood Alliance

All rights reserved.