



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



 Intelligence

AquaBounty, con nueva instalación RAS, espera ganar apoyo público para el salmón GM

10 July 2017

By James Wright

El anterior sistema terrestre de acuicultura de Bell Aquaculture podría producir la primera cosecha AquAdvantage a finales de 2019



Una instalación terrestre de acuicultura en Albany, Indiana, será la primera operación a escala comercial que produzca salmón GM para el mercado de los Estados Unidos.

El salmón del Atlántico genéticamente modificado (GM) para la venta en los Estados Unidos dio otro paso más cerca de la realidad la semana pasada con la compra de AquaBounty Technologies de un sistema de acuicultura de recirculación (RAS) existente en Indiana.

Ron Stotish (https://www.aquaculturealliance.org/advocate/aquaculture-exchange-ron-stotish-aquabounty-technologies/?_hstc=236403678.b42a741ab96d25efe487843454641d1e.1680776439115.1680776439115.1680776439115.1&_hssc=236403678.1.1680776439116&_hsf) director ejecutivo de la compañía de biotecnología de Maynard, Massachusetts, dijo al *Advocate* que la operación de Bell Fish Co. (anteriormente Bell Aquaculture) en Albany, Indiana – previamente utilizada para cultivar perca amarilla, salmón Coho y salmón – finalmente ha puesto una línea de tiempo a la llegada del salmón a los supermercados y restaurantes: se espera que la primera cosecha de salmón GM de la granja terrestre de 1.200 toneladas métricas ocurra en el tercer trimestre de 2019.

Dijo que la instalación “relativamente nueva,” es la primera operación a escala comercial de la empresa en los Estados Unidos y puede ser fácilmente reutilizada para cultivar AquAdvantage.

“Ha habido un gran interés sincero en nuestro producto y un sincero y genuino interés en encontrar formas de participar en esta tecnología. Estamos alentados por eso,” dijo Stotish.

Diciendo que el acuerdo de \$14 millones por el sitio de Bell tomó forma durante los últimos dos meses, Stotish añadió que la oportunidad era una buena opción para el modelo de negocio de la empresa de colocar las granjas RAS en la proximidad de las principales áreas metropolitanas. Albany está a unos 200 kilómetros al sureste de Chicago.

Bell Aquaculture sufrió un revés hace dos años cuando dos acreedores que buscaban pagos ganaron juicios contra la compañía después de que no respondió a demandas. En marzo, Trive Capital Partners invirtió en la empresa con el objetivo de devolver la instalación a plena capacidad después de que la producción se había suspendido temporalmente para su reestructuración y financiación. Su nuevo propietario, AquaBounty, es una filial mayoritariamente propiedad de Intrexon Corp.

La aceptación del mercado para el salmón GM es una bolsa mixta

El salmón GM generó una controversia y una confusión mucho antes de que la administración de los alimentos y medicamentos (FDA) de los EE.UU. a finales de 2015 **aprobara la aplicación de la compañía** (https://www.aquaculturealliance.org/advocate/gm-salmon-and-the-fda-10-takeaways/?_hstc=236403678.b42a741ab96d25efe487843454641d1e.1680776439115.1680776439115.1680776439115.1&_hssc=236403678.1.1680776439116&_hsf) para la producción, la venta y el consumo de sus pescados de rápido crecimiento, un proceso que tomó la mayor parte de dos décadas para completar. A pesar de la controversia, Stotish dijo que muchas barreras dentro de la industria de los productos de mar han caído o están listas para caer, y confía en que los consumidores finalmente lo acepten.

“Tenemos más oportunidades que pescado,” dijo. “Por eso el enfoque está en la producción. Ha sido bien recibido por el comercio minorista y la distribución. El desafío es cómo cultivar el pescado y entrarlos en el comercio. Muchos [minoristas] están listos para lidiar con los problemas de percepción. Siempre estamos conscientes, no tomamos nada por sentado y seguimos siendo alentados por el interés genuino demostrado por la industria.”

“A medida que los consumidores se vuelven más conscientes de las contribuciones significativas, en parte de la agricultura, en sus alimentos preparados y en su vida cotidiana, hay una mayor comprensión. Esperamos que esto continúe.”

Mientras que el gobierno canadiense ganó el año pasado una demanda con el objetivo de bloquear la aprobación de los peces para la venta y el consumo en Canadá, así como la apelación resultante, sigue habiendo algunos obstáculos para que AquaBounty esté claro en los Estados Unidos.

El **Center for Food Safety** (<http://www.centerforfoodsafety.org/issues/309/ge-fish>) y Food & Water Watch demandó a la FDA en un tribunal de California, un caso que Stotish dijo que se estaba moviendo “dolorosamente lento.” Permanece confiado en que el gobierno de Estados Unidos prevalecería en ese caso.

Ha sido bien recibido por el comercio minorista y los distribuidores. El reto es cómo cultivar los peces y llevarlos al comercio.

Los dos grupos se oponen al salmón GM debido a las amenazas – enfermedades, apareamiento y competencia por los recursos – que dicen que los posibles peces escapados podrían presentar a las poblaciones de salmón silvestre. También se oponen al hecho de que los peces GM no tendrán que ser etiquetados como tales, según la decisión de la FDA.

La Senadora Lisa Murkowski (R-Alaska) también ha sido una oponente vocal, pero AquaBounty ha declarado en repetidas ocasiones (y la FDA ha estado de acuerdo) que sus granjas de contención cerrada no representan ningún riesgo para las poblaciones de peces silvestres, el medio ambiente o la vibrante industria de pesca de salmón silvestre de Alaska. Muchos minoristas – incluyendo Costco, Kroger, Safeway, Trader Joe’s, Red Lobster y Whole Foods – se han comprometido a no vender el producto en sus tiendas o restaurantes.

Stotish ha argumentado que el salmón AquAdvantage, con su período de vida más corta debido a su tasa de crecimiento mejorada, es la tecnología única que podría viabilizar económicamente la acuicultura terrestre para especies de peces. Confirmando que AquaBounty ha identificado sitios adicionales, Stotish minimizó la noción de que la capacidad de 1,200 toneladas de la granja de Indiana no era de escala adecuada para convertirse en una empresa rentable.

“El argumento no suficientemente grande es ciertamente cierto, en que hay un beneficio en la unidad de producción de costo a medida que se sube. Nuestros modelos están de acuerdo con eso. Eso no quiere decir que esas instalaciones más pequeñas no pueden ser rentables. A medida que sube a 5.000, 6.000 [toneladas métricas] hay un beneficio por el costo de la escala – pero por encima de eso no aumenta mucho más. Me pregunto por qué algo más pequeño no es “lo suficientemente grande.”

[@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 © 2023 Global Seafood Alliance

All rights reserved.