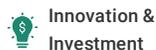




(<https://debug.globalseafood.org>).



Las granjas RAS más pequeñas dicen que el tamaño no lo es todo

9 March 2020

By Lauren Kramer

Para las pequeñas y medianas empresas, la acuicultura terrestre ya es una realidad



Quinn Buckley, de Great Falls Aquaculture, junto a uno de los tanques interiores de barramundi de la compañía. Pequeñas granjas RAS como Great Falls están encontrando su nicho en la industria de productos de mar de los Estados Unidos. Foto de cortesía.

Mencione las palabras “sistema de recirculación acuícola” y la mayoría de las personas en la sala pensarán en las grandes compañías que gastan miles de millones de dólares para hacer posible la piscicultura en tierra. Lo que podrían no considerar es el creciente número de pequeñas y medianas empresas (PYME; SMEs) que han establecido granjas más pequeñas y de múltiples especies utilizando RAS. Muchas de ellas están preparadas para el éxito y la expansión.

“Creemos firmemente en los sistemas de recirculación como la evolución lógica de la acuicultura y la solución más adecuada para América del Norte,” dijo Martin Gardner, director de desarrollo comercial de Blue Ridge Aquaculture en Martinsville, Virginia, EE. UU. “Nuestra preocupación es que los Estados Unidos están importando más de mil millones de libras de mariscos en este momento, la mayor parte criados en acuicultura. Criamos nuestras propias aves de corral y cerdos en el país y deberíamos estar criando nuestros propios peces.”

Blue Ridge comenzó a cultivar tilapia en RAS en 1991 y este año espera una producción de 4.7 millones de libras; la mayor parte se vendió en el nicho de mercado en vivo en las principales ciudades del noreste de los EE. UU. La compañía planea expandir sus instalaciones, aumentar la producción a 10 millones de libras e ingresar al mercado de filetes frescos en los próximos años. Pero los 43 tanques RAS con los que comenzó hace 29 años todavía funcionan bien.

“No creemos que los sistemas RAS hayan cambiado,” dijo Gardner. “Utilizamos mucha más tecnología ahora, pero una vez que sus sistemas científicos y biológicos están establecidos y operativos, todo funciona.”

["Tratamiento electroquímico del agua de RAS \(https://www.aquaculturealliance.org/advocate/tratamiento-electroquimico-del-agua-de-ras/?hstc=236403678.947e58df5ccea481443e3194d56d2b5.1680873202725.1680873202725.1680873202725.1&hssc=236403678.1.1680873202726&hsf](https://www.aquaculturealliance.org/advocate/tratamiento-electroquimico-del-agua-de-ras/?hstc=236403678.947e58df5ccea481443e3194d56d2b5.1680873202725.1680873202725.1680873202725.1&hssc=236403678.1.1680873202726&hsf)

Si bien ejecutar una operación de acuicultura basada en RAS tierra adentro promete una mayor bioseguridad e impactos limitados en el medio ambiente circundante, puede generar costosas facturas de energía para una PYME. Spencer Gowan, gerente general de Great Falls Aquaculture en Turners Falls, Massachusetts, estima que la factura mensual de energía de su granja de barramundi en tierra es de alrededor de \$40,000. La compañía compró la granja de Australis Aquaculture en Septiembre de 2018 y produce más de 400 toneladas de barramundi por año. Actualmente está operando al 75 por ciento de su capacidad ahora, pero espera estar completamente operativa pronto y producir cerca de 500 toneladas.

Para compensar las altas facturas de energía, se está preparando un digestor anaeróbico: “Recolectará desechos sólidos, mortalidades y procesamiento de desechos, los convertirá en gas metano y hará funcionar un generador que suministrará energía y calor para el edificio,” dijo. .

“No estamos buscando expandirnos en este momento y la mayor parte de nuestra inversión ha sido para mejorar la infraestructura. Pero creemos que administrar una granja basada en RAS tierra adentro tiene muchas ventajas. Los valores de las propiedades no son muy altos, podemos atraer una fuerza laboral decente en nuestra área, podemos controlar el medio ambiente para los animales y tenemos una disponibilidad constante de productos para nuestros clientes.”

Las perspectivas inmobiliarias también fueron atractivas para Eric Pedersen, presidente y director ejecutivo de Ideal Fish, que cultiva branzino (loup de mer, *Dicentrarchus labrax*) en Waterbury, Connecticut. La compañía comenzó a construir en 2016 y comenzó a criar peces en 28 tanques RAS ubicados en un edificio de 63,000 pies cuadrados que anteriormente era una instalación de fabricación de botones.

“La ciudad tiene una gran cantidad de espacios de fabricación sub-utilizados y edificios como este que fueron perfectamente re-utilizados para nuestro negocio de acuicultura sostenible,” dijo. “Waterbury está encantado de tenernos aquí, y a nivel estatal, calificamos para la reducción de los impuestos sobre bienes inmuebles y propiedades y nos ha resultado fácil cumplir con las regulaciones de Connecticut.”

Ubicada a medio camino entre Boston y Nueva York, en el centro de Connecticut, Waterbury ha sido un lugar ideal para una granja de branzino, y Pedersen dice que hay una gran demanda de su producto.

“El pescado que sale de RAS se produce de la manera más sostenible posible hoy en día, y es más fresco que cualquier otra cosa que pueda obtener en los Estados Unidos,” dijo. “Nuestro precio es más alto que el del branzino importado, pero nuestros clientes están dispuestos a pagar nuestros precios porque obtienen un producto más fresco que dura más. Branzino cultivado en jaulas marinas en el Mediterráneo tiene entre cinco y seis días cuando llega a los EE. UU., lo que significa que los minoristas no tienen tanto tiempo para vender el pescado como cuando venden el nuestro. Hay mucho que decir sobre un pescado producido en Estados Unidos. A este país le gustan los alimentos producidos localmente.”

Ideal Fish alcanzará una capacidad de producción de 160 toneladas por año este verano y tiene planes de expansión ambiciosos: “Tenemos la intención de agregar especies adicionales, tal vez un salmónido como el salvelino ártico, y también estamos buscando otros tipos de peces de nicho como el pargo rojo o un pez rey de cola amarilla,” dijo. “Necesitaríamos múltiples instalaciones para que esto suceda y estamos buscando recaudar dinero para hacerlo porque creemos firmemente en los beneficios de suministrar pescado a los consumidores estadounidenses a través de RAS, y queremos expandir nuestras operaciones para satisfacer esta necesidad.”

Para las empresas más pequeñas, el mayor obstáculo para aumentar los negocios es el dinero. En Hanilu Farms en Cutler, Ind., el propietario-operador Leland Meador está vendiendo 80,000 libras por año de barramundi de 16 tanques de agua dulce que estableció en 2017.

“Nuestro producto tiene una gran demanda y lo único que se interpone en el camino de una mayor producción es el dinero,” dijo. “Si tuviera el dinero hoy, comenzaría a construir más instalaciones mañana. Claro, todavía estamos desarrollando la tecnología y avanzando por ella, pero tengo la confianza suficiente para seguir adelante.”

Incluso las PYMES que luchan por hacer que sus granjas RAS sean un éxito rotundo siguen teniendo en cuenta el concepto y la tecnología. En Inland Shrimp en Cincinnati, Ohio, Gary Beatty ha estado criando camarones blancos del Pacífico (*Litopenaeus vannamei*) durante cuatro años y hoy produce hasta 500 libras al año. Encontrar inversores para asociarse ha sido un desafío, a pesar de haber subido al escenario en el primer foro de innovación **Fish 2.0** (<https://www.aquaculturealliance.org/advocate/exit-stage-right-fish-2-0-offers-final-set-of-winning-innovators/?hstc=236403678.947e58df5ccea481443e3194d56d2b5.1680873202725.1680873202725.1680873202725.1&hssc=236403678.1.1680873202726&hsf> en 2013.

“No tenemos suficiente para vender, así que estamos regalando nuestros camarones a familiares y amigos en este momento,” dijo. “Ha habido un retraso en la comercialización de nuestra granja porque hemos estado arrancando todo. Por lo tanto, buscamos inversores e intentamos recaudar \$ 500,000 para modernizar un pequeño almacén que nos daría una producción de 12,000 libras al año. Pero estamos listos para ampliar y comercializar.”

A pesar de los retrasos, Beatty sigue confiando en el futuro.

“Diez años después imaginamos tener una granja RAS de tamaño justo en casi todas las ciudades principales que nos rodean,” dijo. “Hemos visto a grandes productores recaudar millones de dólares y no tienen nada que mostrar a sus inversores.” Por lo tanto, queremos ser más conservadores en nuestras proyecciones y esfuerzos de recaudación de fondos, para comenzar poco a poco, demostramos a nosotros mismos y luego salir y atraer el dinero de los inversionistas.”

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

Author



LAUREN KRAMER

La corresponsal con sede en Vancouver Lauren Kramer ha escrito sobre la industria de productos de mar durante los últimos 15 años.

Copyright © 2023 Global Seafood Alliance

All rights reserved.