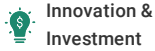




(<https://debug.globalseafood.org>).



Si está roto, arréglenlo: Empresa emergente toma la industria del camarón en India

20 August 2018

By James Wright

Aquaconnect persigue sus objetivos de 'mercado omni-canal' con algoritmo predictivo



Un trabajador de granja de camarón en un estanque en Tamil Nadu, India, donde la empresa emergente Aquaconnect ha ayudado a miles de productores a obtener los equipos y servicios que necesitan. Todas las fotos son cortesía de Aquaconnect.

Dentro de unos años, la historia podría contarse así: una persona de tecnología y un productor de camarón que se encontraron por casualidad en un tren en India un día se unieron para iniciar una empresa innovadora que finalmente transformó la forma en que una industria de \$ 6 mil millones realizaba negocios.

El auto-denominado "emprendedor de la tecnología en serie" Rajamanohar Somasundaram (Raj, para abreviar) cree que una historia maravillosa podría ser el futuro de Aquaconnect, una empresa emergente que busca crear la red de cultivo de camarón más grande del sub-continente indio.

Está bien encaminada: co-fundada el año pasado con el veterano de la acuicultura Sanjai Kumar, Aquaconnect ya ha inscrito a más de 3.000 productores con 600 clientes.

Y es verdad, todo comenzó con un encuentro casual en un tren cuando Raj escuchó a Kumar hablar de precios y ofertas en su teléfono móvil.

"Como empresario, yo tenía que averiguar de qué hablaba este tipo y por qué tanta gente quería hablar con él," dijo Raj, quien anteriormente dirigía empresas tecnológicas en el sur de Asia y África. "Él estaba hablando de vender camarones. En el lapso de una hora, Kumar me dio una lección sobre el comercio de camarones más complejo que en Wall Street."

Durante una visita posterior a la granja de Kumar, descubrió un mercado fragmentado dominado por unos pocos jugadores poderosos, mientras que los propios productores de camarón lucharon para obtener ganancias.



El cofundador de Aquaconnect, Raj Somasundaram, en el paseo marítimo de Bergen, Noruega, donde él y su socio comercial participaron en el programa acelerador de negocios Hatch.

“Me di cuenta de lo deterioradas e injustas que eran estas condiciones del mercado,” dijo.

Con la misión de brindar justicia y valor a los productores de camarón, Raj y Sanjai están construyendo lo que visualizan como un mercado “omni-canal” para los productores de camarón de la India, “algo parecido a lo que Amazon ha hecho para las cosas cotidianas,” dijo Raj. Aquaconnect ayuda a los productores a acceder a postlarvas de calidad desde los criaderos e identificar insumos de granja asequibles, como alimentos, probióticos y productos químicos para el tratamiento del agua.

La compañía comenzó a operar con productos en inventario para permitir una entrega rápida y probar el concepto, y desde entonces ha contratado los servicios de 10 “tiendas acuáticas” en dos estados de la India. Aquaconnect tiene su sede en Chennai, en el estado sureño de Tamil Nadu, y ahora se está expandiendo a Andhra Pradesh. Opera un centro de llamadas gratuito (1800-123-1263) en cuatro idiomas – telugu, tamil, hindi e inglés – y algunos de sus 12 empleados actúan como “asistentes digitales en el campo” que imparten conocimientos técnicos a los productores.

“Además, ayudamos a los productores a encontrar acceso al mercado cuando están listos para la cosecha. Nuestro algoritmo predictivo mapea los requisitos de cada parte interesada en el ecosistema y los conecta en función de sus requisitos,” dijo Raj. “Nuestra idea es convertirnos en una tienda integral para las necesidades acuícolas de la India.”

Los co-fundadores de la compañía completaron recientemente un programa de aceleración de negocios de tres meses en Bergen, Noruega, del que conocieron en Facebook. En [Hatch \(https://www.aquaculturealliance.org/advocate/seafood-startup-city-accelerator-hatch-bergen/?hstc=236403678.c99c236c117f9203f352fe1147f73352.1681007790883.1681007790883.1681007790883.1&_hssc=236403678.1.1681007790884&_hsf](https://www.aquaculturealliance.org/advocate/seafood-startup-city-accelerator-hatch-bergen/?hstc=236403678.c99c236c117f9203f352fe1147f73352.1681007790883.1681007790883.1681007790883.1&_hssc=236403678.1.1681007790884&_hsf) descubrieron nuevos amigos y posibles alianzas, ganaron confianza y desarrollaron conexiones con inversores para ampliar sus negocios. Raj le dijo al *Advocate* que la compañía recientemente obtuvo un contrato de \$ 100,000 de una empresa de alimentos para ayudarlos a pilotar su producto en India, gracias a las conexiones que hizo a un mundo de distancia en Noruega.

“Desde mi punto de vista, Hatch era uno de los mejores lugares para incubar. Estar en el corazón de la acción en ‘Salmon Valley’ nos ayudó a conectarnos con los mejores jugadores de la industria, ya sea productores de alimentos, productores de aditivos para alimentos, compañías de biotecnología, compañías de salud acuática e institutos de investigación. Los teníamos a un tiro de distancia,” dijo Raj. “Comentarios, comentarios, comentarios! Recibes muchísimos comentarios útiles, tanto sobre tu idea como sobre cómo la estas presentando.”

Atribuyó a Björgólfur Hávardsson, gerente de I + D de The Seafood Innovation Cluster y al inversor con sede en Miami Palmi Palmason como valiosos mentores que conoció en Noruega, además del equipo de Hatch, dirigido por el fundador **Carsten Krome, Ph.D**



El co-fundador de Aquaconnect Sanjai Kumar en una granja de camarones en Tamil Nadu, India.

https://www.aquaculturealliance.org/advocate/aquaculture-exchange-carsten-krome-alimentos-ventures/?hstc=236403678.c99c236c117f9203f352fe1147f73352.1681007790883.1681007790883.1681007790883.1&_hssc=236403678.1.1681007790884&_hsf

Krome dijo que muchas compañías que tratan de abastecer a los productores de camarón de India luchan por entender a sus clientes. Aquaconnect está resolviendo este problema, dijo.

“Los fundadores tienen una combinación perfecta de experiencia en la cría de camarones a largo plazo en la India, así como la experiencia empresarial internacional,” dijo Krome. “Por lo tanto, Ud. sabrá que cualquier producto o innovación vendida correctamente a través de la plataforma de Aquaconnect tiene potencial para ser adoptado por granjas de camarón pequeñas, medianas y grandes en toda la India.”

Junto con Aquaconnect, Hatch llevó a otras siete empresas emergentes – incluidas **Manolin** (https://www.aquaculturealliance.org/advocate/now-hatching-millennial-duos-aquaculture-analytics-software/?hstc=236403678.c99c236c117f9203f352fe1147f73352.1681007790883.1681007790883.1681007790883.1&_hssc=236403678.1.1681007790884&_hsf) y **Verifik8** (https://www.aquaculturealliance.org/advocate/app-aims-to-bring-clarity-to-seafood-traceability-social-compliance-data/?hstc=236403678.c99c236c117f9203f352fe1147f73352.1681007790883.1681007790883.1681007790883.1&_hssc=236403678.1.1681007790884&_hsf) – en un viaje valioso que transformó sus planes de negocios y los entrenó rigurosamente para presentaciones de “ día de demostración” en junio frente a numerosos inversores.

“La mayoría de nosotros aceptamos que podemos aprender mucho de nuestros errores, pero un mentor con una alta tasa de éxito duplicará las posibilidades de éxito. El tipo de mentor ya ha caminado en tus zapatos; él o ella pueden ayudarlo con desafíos dependientes de la industria, como administrar las finanzas y elegir proveedores,” dijo Raj. “Hatch hizo que cada uno de mis compañeros fundadores se sintiera como estrellas de rock.”

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 © 2023 Global Seafood Alliance

All rights reserved.