

empresas

AQUASOJA: innovación, soluciones locales y proximidad para el productor español

Aquasoja es la marca de la empresa Sorgal responsable del desarrollo, producción y comercialización de alimentos compuestos para acuicultura. Esta iniciativa comienza su trayectoria en 1989, con la firma de un protocolo de colaboración de carácter científico-técnico con la Universidad de Oporto que dio lugar a una planta piloto de producción de piensos para peces, pero no fue hasta 1994, con la construcción de una fábrica de avanzada tecnología en el complejo industrial de Ovar, cuando Aquasoja comienza su andadura como área de negocio de Sorgal, perteneciente al Grupo Soja de Portugal.

La estrategia de Aquasoja se basa en cuatro pilares: la internacionalización, la innovación, la sostenibilidad y también la capacidad de adaptación y flexibilidad. Para el presidente del Consejo de Administración del Grupo Soja de Portugal, João Pedro Azevedo, "desde nuestra ubicación y con el inicio de nuestra actividad industrial siempre hemos considerado la internacionalización como algo fundamental porque, para quien quiere crecer, ése ha de ser el camino, especialmente cuando el mercado interno, como es el caso de Portugal, y a pesar de tener algunos clientes muy importantes, como Acuinova entre otras, es muy limitado". De hecho, hoy en día, el mercado



▲ Tiago Aires y João Pedro Azevedo

portugués sólo representa el 15% de las ventas de Aquasoja. El crecimiento en el área internacional, se halla sobre todo en la cuenca del Mediterráneo, en países comunitarios y también en algunos países fuera de la Unión Europea con una aproximación legislativa, "porque es muy difícil competir en un país que permite determinadas materias primas o aditivos que nosotros no podemos utilizar", señala Azevedo. Así, Grecia, fundamentalmente, pero también Chipre, España o el

Magreb se encuentran entre los países destinatarios de los piensos para peces de Aquasoja.

Con una clara vocación exportadora desde sus inicios, asentados en los otros tres pilares de su estrategia y con un crecimiento continuado, en 2010 Aquasoja se plantea hacer una revisión de su andadura a través del concepto "Rethinking Aquasoja" analizando qué se había hecho hasta el momento y sobre qué habría que trabajar y mejorar a futuro.

La sostenibilidad y el concepto de harina de pescado en Aquasoja

Para Aquasoja, y así lo señalan tanto su director técnico como el presidente del consejo de administración del grupo, la palabra llave es sinergia. Así, y según Tiago Aires, uno de los alicientes para la compra de la empresa Savinor, uno de los mataderos de pollo del Grupo Soja de Portugal, que además contaba con instalaciones para el procesado de subproductos, fue que ésta, además, poseía una planta para procesar harina de pescado con vistas a la producción de alimentación animal "algo que se consideró estratégico para nuestra alimentación para peces".

"Nosotros compramos harina de pescado a Sudamérica, así como en otros países, pero producimos gran parte de la harina de pescado que consumimos, de hecho, el 30% de esa harina la obtenemos de Savinor. ¿Qué significa esto?, que tenemos un control sobre nuestra propia producción, es decir, nos permite trabajar con la harina que queremos trabajar, de la forma en que queremos hacerlo y con la calidad que también queremos".

destaca el director técnico. La estrategia global, a nivel de desarrollos en cuanto a alimentación animal para peces, continúa, se halla en la sustitución de harina de pescado, "y aunque estoy de acuerdo con esa idea, consideramos que hemos de tener en cuenta las ventajas que están a nuestro alcance; y me estoy refiriendo a que tanto Portugal como España, somos grandes consumidores de pescado, contamos con empresas conserveras, lonjas en las que no se le da salida al pescado por falta de precio, en Portugal con la industria del bacalao, etc. es decir, podemos producir localmente harina de pescado puesto que contamos con materia prima y, además, reutilizar esos subproductos dándole valor; un concepto de sostenibilidad global tanto desde el punto de vista de la valorización de los subproductos, como de su procedencia, totalmente sostenible; y donde también estamos reduciendo la huella de carbono que supondría traer la harina de países muy lejanos". "Actualmente, estamos logrando excelentes resultados" indica Aires. Para ello, señala, se ha

puesto en marcha un ágil sistema logístico de cierta complejidad que nos permite recibir diariamente esos subproductos, clasificar big bag a big bag, y que, entre la recogida y el tratamiento sólo pasen dos o tres horas. Tras esto, el sistema es muy sencillo: llegada del pescado, cocción con vapor, prensado y secado". A mayores, señala, "hemos puesto un férreo control porque en Savinor existen dos preocupaciones muy importantes: las dioxinas y los metales pesados. Contamos con un sistema de analíticas para certificar que hacemos las cosas bien, pero la acción ya es anterior, rechazando lo que no interesa". A medio plazo, añade, "esperamos solucionar dos puntos sobre los que ya estamos trabajando, uno de ellos es estabilizar la calidad de las harinas de subproductos y, a partir de ahí, desarrollar la producción de harinas de calidad supra, extra, etc. con altos contenidos de proteína, por encima del 65% y de gran frescura. ¿Qué hacemos con esto?: trabajar mejor, ganar seguridad y aprovechar lo que tenemos". ■

empresas



Este "Repensando Aquesoja", explica Tiago Aires, responsable del departamento técnico, "nos permitió ser todavía más conscientes de la enorme distancia existente entre productores de piensos y las granjas, así que decidimos incrementar nuestros esfuerzos y acercarnos más al productor bajo la premisa de que cuanto más proximidad, más conocerás su problemática, sus necesidades, su día a día". "La idea es la aproximación", insiste Aires, "ir más allá de ser un mero proveedor y convertirte en participante". "Si el productor necesita una solución específica, podemos hacerlo". "Y si al mercado no le gustan los piensos con mucha proteína vegetal", añade el director técnico de Aquesoja, "nosotros hemos de buscar alternativas. Es nuestro trabajo".

En este sentido, esta capacidad de adaptación y flexibilidad, señala João Pedro Azevedo, "nos distingue claramente frente a empresas de mayor dimensión". "Hemos logrado un conjunto de soluciones de alimentación que hemos desarrollado internamente y que han acabado, en muchos casos, por resolver problemas estándar; son soluciones que hemos trabajado en estrecha colaboración con nuestros clientes con vistas a responder a sus necesidades. Y, realmente, no vemos que en el mercado se esté haciendo ese tipo de trabajo". Esta flexibilidad y adaptación, añade Azevedo, "está muy de actualidad en mercados más

maduros en el área de la nutrición animal, y hemos de hacer analogías con otras especies. Por nuestra experiencia en alimentación animal a través de Sorgal, nos encontramos con especies en ambientes absolutamente controlados, como sucede en la avicultura, pero también con otra área en la que no hay ese control, como es la de la cría de bovinos al aire libre, que están sujetos a la intemperie y requieren de alimentación complementaria, y en esta área, y cada vez más, se ofrecen soluciones cliente a cliente. En el caso de la piscicultura nos encontramos con un ambiente claramente controlado si estamos hablando de sistemas intensivos de recirculación, pero en la mayoría de las producciones las condiciones no están controladas y los animales están sujetos a múltiples variaciones; ahí hay que encontrar soluciones específicas a la medida del productor, y nosotros, y nos sentimos enormemente satisfechos de ello, hemos desarrollado con éxito estas soluciones específicas para problemas concretos".

EL MERCADO ESPAÑOL COMO OBJETIVO

Si bien las ventas de Aquesoja han mostrado un mayor crecimiento en la cuenca mediterránea y sigue abriendo nuevos mercados, Tiago Aires reconoce que todavía queda mucho por hacer en la península. "Hay grandes posibilidades de trabajar más eficazmente

y mejor en España", señala. Y en este sentido, el presidente del consejo de administración de Sorgal, subraya que, para este mercado, se están "desarrollando proyectos con la finalidad resolver problemas y necesidades específicas". "En concreto este año 2012 va a ser un año diferente en cuanto al área de la asistencia técnica; esto es, vamos a incrementar nuestra oferta de servicios para la acuicultura española. Dentro de esa asistencia técnica, se encuentra aquella que ofrecemos cuando existe un problema

Más allá de la certificación

En la industria alimentaria, la calidad y la trazabilidad son cuestiones, hoy en día, absolutamente fundamentales. En todas las empresas del grupo, según señala el presidente del consejo de dirección de Soja de Portugal, João Pedro Azevedo, se cuenta con certificaciones de calidad. "La calidad, el HACCP y la trazabilidad son para nosotros requisitos fundamentales; y no sólo nos quedamos en esas certificaciones, sino que tenemos planes internos para mejorar cada uno de estos aspectos". Por lo que respecta a la trazabilidad, hoy en día ya es una commodity, añade, y para ello contamos con un sistema interno altamente tecnificado a través del cual controlamos tanto las materias primas, como el producto intermedio, como el producto acabado. Tenemos una base de muestreo muy significativa; realizamos análisis de los principales riesgos, y este sistema de información interno nos da todas las garantías y nos permite, de forma extremadamente rápida y ágil descartar inputs".

Otra de las certificaciones con la que cuenta Sorgal, en este caso para el área de alimentación para mascotas, es el IFS, e internamente se está discutiendo la posibilidad de ampliar esta certificación al área de acuicultura. ■



CENTRAL CÁNTABRA DE PESCADOS Y ELABORADOS, S.L.

Transporte de peces vivos nacional e internacional · La mayor flota de camiones de transporte de peces vivos de España · Centro de Limpieza y Desinfección propio · Delegación en Portugal



Plaza José Antonio, 6 · 39540 San Vicente de la Barquera · Cantabria · España · Telf. +34 639676885 · Fax. +34 942715029
e-mail: info@centralcantabria.com · www.centralcantabria.com

empresas

concreto y el técnico se desplaza para resolverlo; fruto de nuestro conocimiento, y en ese contacto con los clientes, también reforzaremos nuestro equipo en un área que nos está funcionando muy bien, y es el de lanzar proyectos específicos en colaboración con ellos. Del mismo modo, nuestro crecimiento de ventas goza de una preferencia en el mercado y de una gran satisfacción por parte cliente; y en esa medida creo que es un proyecto de éxito". Por tanto, sintetiza, "lo que haremos este año es dar más servicio a los clientes españoles en estas tres áreas: la asistencia, los proyectos y el benchmark".

Para Tiago Aires, que destaca el aspecto de la proximidad como "clave", "trabajar a ese nivel también supone ventajas para Aquasoja e incluso podría crear sinergias muy beneficiosas entre países, "parte de los subproductos de pescado que compramos para producir nuestras harinas tienen procedencia española; y en cuanto a vegetales, nos gustaría, por ejemplo, en vez de trabajar con soja brasileña, hacerlo con guisante o trigo español, con haba, etc. Por otra parte, y en cuanto a los productos que ofrecemos, entiendo que la visión ibérica en general, es una visión distinta, y llegar con un pienso no demasiado caro que tiene un 35% de harina de pescado, por ejemplo, creo que también es una gran ventaja. Nuestro objetivo es que lo que estemos ofertando sea lo que se necesita, ya sea a nivel de una solución a medida o a productos estándares; y en cuanto a estos últimos lo que intentamos es ser la empresa en el mercado que ofrece una mejor relación coste-carne, que es el análisis que tiene que hacerse el productor, y ahí, insisto, nosotros pretendemos ser la empresa más competitiva". En este sentido, Azevedo añade que, "efectivamente, el objetivo de Aquasoja es ofrecer una relación calidad-precio que garantice al productor, en términos de coste de producción, una competitividad para enfrentarse a los retos del mercado, que son muchos; reforzando, asimismo, cuestiones que hoy en día para nosotros son ya una commodity, como la seguridad alimentaria, la calidad o la trazabilidad... No queremos ser los más baratos ni los más caros, queremos ofrecer el producto más efectivo para nuestro cliente en rendimiento de carne, porque, finalmente, lo que se vende no es pienso, lo que se va a vender es pescado".

UNA I+D+I EN RED

Aquasoja no cuenta con un departamento de I+D+i, sino que ésta se realiza en red. "Tenemos muchas personas trabajando con nosotros, y gran parte del número de horas empleadas se realiza externamente", explica Tiago Aires. Se trata de un sistema en red científico y tecnológico en el que Aquasoja colabora con universidades, otros centros de conocimiento y algunos socios industriales. "La ventaja es que nuestra investigación, muy cercana al conocimiento, cuenta con una clara orientación al mercado al que nos dirigimos. No somos un centro de competencia y de conocimiento cerrado sino abierto, con universidades, centros de investigación y expertos locales con visiones distintas; donde se debate, se argumenta, y donde

se buscan soluciones locales, no soluciones a miles de kilómetros y procedentes de adaptaciones de investigación en otras especies distintas a la especie objetivo".

Actualmente desde Aquasoja se está trabajando sobre distintas líneas investigación. Con esa orientación al mercado, buena parte del trabajo se orienta al desarrollo de productos específicos para sus clientes; y a la sustitución de las proteínas de pescado de origen no sostenible (las harinas de pescado elaboradas a base de pescado entero). Están en pleno proyecto sobre ácidos grasos esenciales y, tras los resultados obtenidos en un proyecto europeo para el lenguado, están intentando uno nuevo para seguir avanzando en esa área.

Respecto a la cuestión de la innovación, explica João Pedro Azevedo, ésta representó, sólo el año pasado, una inversión de 1,2 millones de euros. Asimismo Aquasoja está inmersa en la fase final de certificación de un sistema de gestión de I+D+i. El presidente del consejo de administración de Soja de Portugal se muestra muy satisfecho del trabajo de I+D realizado en red "que es, y ha sido, un pilar fundamental, tanto en el desarrollo de nuestros productos para especies comerciales ya maduras como para responder a cuestiones o problemáticas concretas; como en el desarrollo de soluciones de nutrición para nuevas especies; tal y como se ha hecho recientemente con el lenguado". ■

Productos Aquasoja



Aquasoja, que produce 20.000 toneladas al año y tiene una capacidad de producción de 30.000, comercializa los productos que fabrica bajo las siguientes marcas:

- ▶ **Aquagold.** Alimento formulado para su uso en criaderos y preengorde desde edades muy tempranas. Suplementado con inmunostimulantes y antioxidantes naturales, proporciona alevines saludables con crecimientos y supervivencias óptimas. Las materias primas utilizadas son de calidad excepcional para el aprovechamiento de ese alimento.
- ▶ **SupremeTrout.** Alimento extrusionado flotante destinado al engorde de trucha arco iris. De calidad excepcional para una producción de truchas de elevado rendimiento y productores exigentes.
- ▶ **Trout Plus.** Alimento extrusionado destinado a engorde de trucha arco iris. Se trata de una solución de calidad excepcional para una producción de truchas de elevado rendimiento y orientado hacia aquellos productores más exigentes.
- ▶ **Balance.** Alimento para dorada y lubina. Fórmula con baja energía, ideal para su uso en sistemas extensivos o semi-intensivos en que la calidad del agua es un factor limitante.
- ▶ **Performe 18.** Alimento para dorada y lubina. Solución tradicional, permite excelentes resultados ya sea en producción intensiva, jaulas o tanques, así como en producción semi-intensiva. Fórmula "amigable" con el ambiente, con bajos contenidos de fósforo y elevada digestibilidad.
- ▶ **Performe 20.** Solución tradicional. Permite excelentes resultados tanto en la producción intensiva como jaulas, tanques o producciones semi-intensivas. Fórmula "amigable" con el medio ambiente, bajo contenido de fósforo y elevada digestibilidad. Más densa en nutrientes, permite mejores índices de conversión que la solución Perform18.
- ▶ **Premium Labrax.** Solución de excelencia. Especialmente indicada para productores con elevada performance y manejo adecuado. Permite maximizar crecimientos y conversiones en una especie tan exigente como la lubina. Su contenido en energía y nutrientes obliga a un manejo de la alimentación muy cuidadoso.
- ▶ **Premium Sparus.** Solución de excelencia. Especialmente indicada para productores con elevada performance y manejo adecuado. Permite maximizar crecimiento y conversiones. Su contenido elevado en energía y nutrientes obliga a un proceso de alimentación también muy cuidadoso. Los tamaños 5 y 8 contienen pigmentos naturales.
- ▶ **Premium Turbot.** Solución de excelencia. Especialmente indicada para productores con elevada performance y especial manejo. Permite maximizar crecimientos y conversiones en una especie tan exigente como el rodaballo. Contiene un elevado contenido de nutrientes de elevada digestibilidad sin necesidad de recurrir a niveles energéticos elevados. Puede solicitarse flotante o no flotante.