

Firma desarrolló tecnología de bajo costo para tratar aguas contaminadas

BIOFILTRO SE EXPANDE A ESTADOS UNIDOS

POR FRANCISCA ORELLANA

LA EMPRESA CHILENA CUENTA CON 65 PLANTAS DE TRATAMIENTO DE AGUAS RESIDUALES OPERANDO EN EL PAÍS, PERO SU FOCO ESTÁ EN EL EXTERIOR. A INICIOS DE AÑO ABRIERON OFICINAS EN CALIFORNIA, DONDE YA TIENEN INSTALADAS CINCO PLANTAS PILOTO. LA META ES CONSTRUIR 30 SISTEMAS A 2017, CON VENTAS SOBRE LOS US\$ 20 MILLONES.

Corrió 2011 cuando el ingeniero civil de la Universidad Católica, Matías Sjogren, trabajaba en un *family office* buscando nuevas soluciones agroindustriales para el manejo de residuos, cuando en su casa en Rapel, su padre instaló un sistema para descontaminar el agua, el que utilizaba bacterias que se inoculan a través del excremento de lombrices.

Se trataba del sistema BIDA, creado por el investigador e ingeniero civil Alex Villagra, quien no le estaba sacando el máximo potencial como negocio, ya que vendía la ingeniería más que una solución integral. Por ello, se juntaron, conversaron y vieron que unidos había una oportunidad para dar mayor escalamiento industrial a la solución. Así sumaron a Rafael Concha y, entre los tres decidieron emprender y crear la empresa Biofiltro, para expandir el sistema.

Y no se equivocaron. Rediseñaron el modelo de negocios enfocado en plantas industriales para filtrar aguas residuales de origen industrial y domiciliario, la cual puede ser reutilizada para riego. La tecnología tiene la particularidad de que es de bajo costo, no utiliza químicos y no

genera lodos ni olores, y ahorra hasta 80% de energía en comparación a los sistemas tradicionales, comenta Sjogren, gerente general de la firma. Además, durante el proceso se genera un humus que es comercializado como fertilizante orgánico, y que a 2017 puede llegar a representar hasta 8% de las ventas de la empresa. Si bien este fertilizante es de propiedad de Biofiltro, están buscando el mecanismo para que sea un *win-win* para ambas partes, pudiendo la empresa que utiliza el sistema llevarse un porcentaje de las ventas o recibir un precio rebajado por su uso como abono.

A la fecha, facturan US\$ 1 millón y esperan cerrar este 2014 con US\$ 2 millones. Cuentan con 65 plantas de tratamiento de aguas residuales instaladas en Chile para empresas como Soprole, Agrofoods, Cecinas Llanquihue, Minera Los Pelambres, Bavaria, Mulpulmo, Indómita, entre otras. Y están trabajando para posicionarse como una empresa para el mundo, con un agresivo plan de expansión en Estados Unidos y Nueva Zelanda. Ese es el foco hoy, asevera Sjogren.

Tienen cinco plantas industriales funcionando en España, cinco en Brasil y una en México, por medio de represen-

tantes locales, pero se dieron cuenta de que no era la forma correcta de crecer. Necesitaban tener mayor presencia y operar las plantas, de lo contrario, la tecnología quedaba al desamparo y sin soporte técnico. Así es que definieron los dos países prioritarios.

Como necesitaban de recursos frescos, a inicios de este año lograron levantar US\$ 4 millones de inversionistas chilenos, lo que les permitió iniciar el proceso de expansión para los próximos dos años. De inmediato, Alex Villagra y Rafael Concha hicieron sus maletas para crear Biofiltro USA en Estados Unidos, específicamente en el valle central de California, donde instalaron plantas pilotos. Este estado es estratégico para validar el sistema en el país. A juicio de Sjogren, es la zona indicada para hacerlo, pues es donde se concentra gran parte de la agroindustria del país y enfrenta una gran crisis hídrica. Además, tienen un gran problema con las aguas subterráneas debido a que tienen altas concentraciones de nitratos (nocivo para la salud humana), producto del exceso de riego con purines (residuos) de la industria lechera. Situación



De izquierda a derecha:
Matías Sjogren, Alex
Villagra y Rafael Concha.

que, acota, no está del todo regulada. Sin embargo, señala que el estado de California está tomando las medidas para normarlo y fiscalizarlo, y contempla, incluso, subsidios para masificar la utilización de sistemas de tratamiento de agua, lo que abre las puertas para el ingreso de la solución chilena. También tiene una de las regulaciones más exigentes del país, lo que les dará mayor peso comercial a la hora de llegar a otros estados o países.

Están avanzando rápido, señala. Ya tienen instaladas cinco plantas piloto en diferentes industrias, que les están permitiendo dar a conocer la tecnología y contar con las aprobaciones regulatorias respectivas. Y están próximos a cerrar un contrato para construir la primera instalación industrial. La meta de la firma es instalar 20 plantas a 2017, lo que implicaría ventas por US\$ 20 millones, y en el mediano plazo abordar otros estados del país del norte. ■

Oficina en Nueva Zelanda

Los recursos levantados también les servirán para profundizar y dar mayor dinamismo al mercado de Nueva Zelanda, país al que llegaron en 2009. Actualmente han desarrollado ocho plantas de tratamiento –cinco municipales y tres en lecherías–, y el plan de negocios contempla construir 18 sistemas a 2017. Para Matías Sjogren, pese a que éste es un país pequeño, tiene mucho potencial debido a que es un gran consumidor de tecnologías sustentables y con las regulaciones ambientales más exigentes. Ejemplifica que cada casa, condominio o empresa, independiente de su tamaño, está incorporando plantas de tratamiento con tecnologías avanzadas, lo que representa una enorme oportunidad para el negocio. ■