

Cristina Navarro, gerenta comercial de Bioled:

La mujer que ilumina a la industria salmonera

Junto a su hermana, Ximena, están al frente de Bioled, una empresa que literalmente se enfoca en la eficiencia de la industria salmonera. Acaban de participar en un encuentro mundial en Francia y ahora quieren salir al extranjero a exportar su modelo de negocios, atendido por sus propias dueñas.

Hernán Osses S.
hernan.osses@diariollanquihue.cl

Cristina Navarro, gerenta comercial de Bioled, literalmente se enfoca en su trabajo. Desde hace 9 años, junto a su hermana, Ximena y a su socio, Claudio Bertin, están al frente de una de las empresas más innovadoras de la industria salmonera.

En diciembre, esta valdiviana hija de profesores y la menor de cuatro hermanos, fue seleccionada junto a su empresa para participar en el encuentro mundial sobre cambio climático realizado en Francia. Se trata de un paso más en su camino a internacionalizar su empresa, especializada en la implementación de sistemas de iluminación de la industria salmonera en base a luces led.

¿Cómo fue la influencia de sus padres?

Creímos con restricciones presupuestarias y eso nos significó valorar las cosas y saber que uno si trabajaba conseguía las cosas. Mi mamá era súper idealista, si uno quería algo tenía que seguir hasta el final para conseguirlo, aunque todos te dijeran que no y la pista fue difícil. Era como Don Quijote para sus cosas.

¿Por qué estudió ingeniera comercial?

La verdad es que mi hermano mayor estudiaba ingeniería comercial y yo lo admiraba mucho. El encuentro que era una muy buena carrera y yo lo seguí. Eso fue al comienzo. En el camino me encontré que también era lo mío, me hizo mucho sentido la carrera como en tercero o cuarto año, cuando ya empecé a entender de qué se trataba, jajajaja.

¿Cuándo llega a Puerto Montt?
Llegamos en 2002. Mi hermana, Ximena trabajaba en Chiloé en la industria salmonera.

¿Cómo surge la idea de crear Bioled?

Como las dos nos juntábamos en Puerto Montt y trabajábamos asalaradas, nos juntábamos a la hora de almuerzo. Conversábamos sobre el trabajo y el horario, qué podríamos hacer si sabemos hacer tantas cosas para trabajar solas. Se nos ocurrían muchas ideas. Dentro de eso salió esta idea, que es un poco en lo que trabajaba Joel (su cuñado) y Ximena. Justo coincidió en que yo renuncié. Trabajaba en una tienda y tenía a mis dos hijos chicos y el horario era incompatible. Me salí y dije, voy a buscar otra pega. Justo coincidió que Ximena dejó



de trabajar. Nos juntamos y decidimos evaluar este proyecto. Había unos fondos Corfo. Me di tres meses. Después vimos que la cosa era buena, nos ganamos el financiamiento Corfo y teníamos un grado de compromiso más grande.

¿De qué manera se compatibilizan las dos en este trabajo. Ella ve la parte técnica y usted la financiera? ¿Algo así?

Claro. Ximena ve el área técnica biológica. Ella es bióloga marina; por lo tanto, ve todo lo relacionado con los peces y yo la parte administrativa y financiera. Tenemos otro socio, porque ni ella ni yo sabemos hacer equipos electrónicos. Entonces incorporamos a Claudio Bertin, que es ingeniero electrónico también de Valdivia, que era un amigo nuestro.

¿Cuál es la clave del éxito?
La persistencia y el foco. Cuando la industria estuvo en crisis, por es-

te mismo tema de los led, ha venido mucha gente de afuera a decirnos, porque no hacen esto, o venden focos para las calles o para decoración.

¿Diversificarse.

Si bien alguna vez lo intentamos, nos dimos cuenta que lo interesante de nuestro negocio es ser especialistas en esto y ser muy buenos en lo que hacemos. Además de hacer los equipos, que los fabricamos en Chile, hay que tener un conocimiento de la parte biológica y eso lo tenemos.

Recién hablaba de las crisis, cómo la crisis del ISA y ésta que está viviendo la industria les ha servido.

Lo que más nos ha mostrado las crisis, es que uno tiene que ser valiente y decidido. En vez de achicarte, tienes que agrandarte, tienes que empezar a ir a otros mercados, para tener una alternativa

cuando la cosa esté mal aquí.

¿Cuál es la utilidad de las luces?

Toda la vida la vida del salmón está regida por el ciclo circadiano que es verano-invierno, día y noche. Los peces maduran en base a la cantidad de luz, se preparan para hacer este cambio entre agua dulce y agua de mar, también de acuerdo a las señales de luz. Por eso, una forma eficiente de manejar su ciclo es justamente manejar los ciclos de luz.

Si uno tuviera que verlo a nivel macro, el rol que cumplen ustedes es muy importante dentro de esta industria.

Si, pero creo que hasta hace poco el fotoperiodo era como accesorio. No era algo muy importante. Y más ahora que la crisis pasa por un tema de eficiencia, de producir a menor costo, esta es justamente una herramienta bien poderosa

para hacer eso. Nos ha costado 8 años convencerlos.

¿Por qué led y no otro sistema, qué ventajas tiene el led?

La principal ventaja es el consumo. Un led puede reducir, por lo menos, a la mitad el consumo de un aluro metálico, que es el sistema que se usaba tradicionalmente. Nosotros hemos logrado cambiar ampolletas de mil watts a 200 watts, esa es más o menos la relación.

¿Qué ventajas tiene que se trate de una empresa familiar dirigida por dos hermanas?

Para nosotros tiene una ventaja, que es que conseguimos trabajar desde la casa y poder manejar nuestro horario. Nosotros podemos pelear acá, pero seguimos siendo hermanas y nos despedimos igual que siempre. Para los clientes, lo más importante es que ellos valoran que estamos involucrados

Vitae

• **Nombre:** María Cristina Navarro Álvarez.

• **Fecha de nacimiento:** 12 de enero de 1970.

• **Actividad:** Ingeniera comercial, gerente comercial de Bioled.

• **Estado civil:** Casada.

• **Hijos:** Diego (14 años), Paula (13) y Antonio (3 años).

• **Hobby:** Disfrutar con la familia.

• **Religión:** Católica.

• **Comida favorita:** Los sandwiches.

cradas en todo el proceso, que son atendidos por sus propios dueños. A nosotros nos preocupan. Nos duele en el alma cuando pasa algo y eso los clientes lo saben.

También han recibido muchos reconocimientos, el último fue en Francia. ¿Cómo fue esa experiencia?

Nos seleccionó la organización mundial de propiedad intelectual para asistir a la COP 21 (Conferencia sobre Cambio Climático celebrada en Francia en diciembre pasado) a la que asistieron los jefes de Estado y se llegó a un protocolo de acuerdo para reducir la contaminación. Nosotros participamos de una exhibición en que se presentaban soluciones que precisamente ayudaran a reducir el calentamiento global. Participamos dentro del stand de la DMP, que es el Instituto de Propiedad Intelectual de Francia. Participamos dentro de 67 soluciones que escogieron en todo el mundo. Había dos chilenas y una era la nuestra. Había una de Brasil y dos de México y eso era Sudamérica.

¿De qué manera reciben estos reconocimientos?

Sin duda, es una enorme responsabilidad. Muchas veces uno hace cosas, pero no se da cuenta del impacto que tienen. Pero es bueno que te lo reconozcan. Llevamos 9 años y no ha sido fácil. Nosotros partimos de cero y es muy importante cuando te reconocen, sobre todo desde lejos.

¿Cuáles son los desafíos que tienen para el futuro?

Queremos salir al extranjero a vender nuestros productos, queremos ir a Noruega, a Canadá. Queremos implementar nuestro modelo de negocios en el extranjero. Queremos seguir en Chile creciendo y apoyando a nuestros clientes. es