



POR RENATO OLMOS

En 2002, cuando la industria biotecnológica chilena era incipiente, tres agrónomos de la Universidad de Talca, Paulo Escobar, Gustavo Lobo y Eduardo Donoso, crearon una empresa para desarrollar biopesticidas para controlar plagas y enfermedades en el agro.

A 22 años de su fundación, la biotech Bio Insumos Nativa recibió una inversión del conglomerado de origen japonés, Sumitomo Corporation, a través de su filial Summit Agro South America, para llevar su negocio a nuevos mercados.

La historia parte mucho antes, en 1998, cuando “cada uno tenía su proyecto personal”, contó Escobar, hoy CEO de la empresa, quien en ese entonces se dedicaba a la agricultura orgánica. Lobos, en tanto, estaba en producción de semillas orgánicas, mientras Donoso trabajaba en el laboratorio de su universidad.

Escobar se acercó a este último para pedirle ayuda con un caso de venturía, enfermedad que afecta a manzanos y perales, que apareció en un huerto de manzanas orgánicas en desarrollo. Finalmente perdió “el proyecto y la producción”, pero se generó el vínculo para hacer algo con biopesticidas. Quería mejorar lo que había en el mercado en esos años.

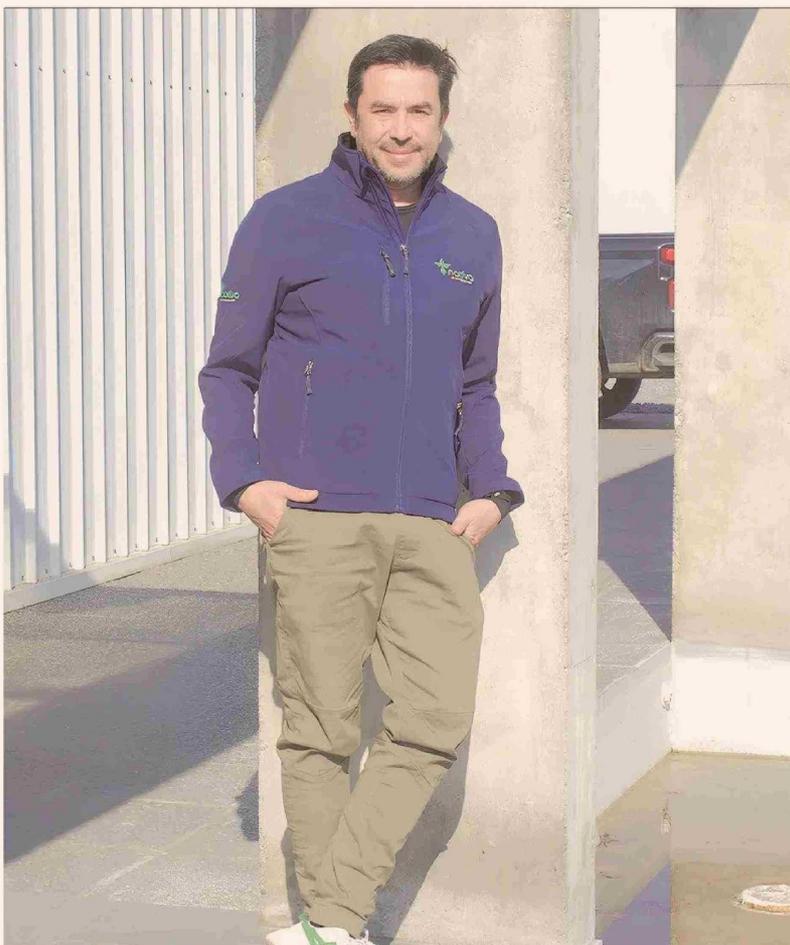
“La industria de la biotecnología era súper incipiente y lo que había en el área agrícola era de baja calidad, muy rudimentario. Cuando nos unimos hicimos algo que transformó este negocio, le dimos seriedad al desarrollo de biopesticidas con el cumplimiento de todas las reglas del mercado y competir”, afirmó Escobar.

El trío de agrónomos vio que la oportunidad no estaba en la agricultura orgánica, sino que en la convencional, en competir con los productos químicos.

En sus inicios no tenían un lugar físico y la Universidad de Talca les prestó “una esquina de uno de los laboratorios”. Donoso quedó a cargo de la Investigación y Desarrollo (I+D), Escobar a la cabeza de la firma como CEO y Lobo en logística.

Tampoco tenían recursos para pagar a un abogado y constituir la empresa. No obstante, consiguieron \$ 200 mil con la madre de Escobar, para financiar este trámite. “Fue nuestra inversiónista ángel”, dijo el CEO.

Su primer producto se basó en un



Paulo Escobar, CEO y cofundador de Bio Insumos Nativa.

Los planes de expansión de Bio Insumos Nativa tras recibir inversión de grupo japonés

■ La biotecnológica chilena enfocada en el desarrollo de biopesticidas, cerró una alianza con Summit Agro South América, filial del conglomerado Sumitomo Corporation.

desarrollo de la Universidad de Talca para controlar el hongo Botrytis, con quienes gestionaron el primer *royalty* de la casa de estudios.

Vendieron directamente en los campos y al primer año facturaron \$ 70 millones donde cada peso era reinvertido. Luego, cerraron un acuerdo con un distribuidor.

Años más tarde, formularon una segunda generación de productos, con una duración de los líquidos de dos años, muy superior a los 30 días de su primera fórmula, y por sobre lo que había en el mercado.

“Le subimos el estándar y lo hicimos pensando en que queríamos ser una empresa a nivel mundial”, dijo Escobar.

Expansión

El negocio funcionaba, sus innovaciones se vendían e, incluso, lograron competir con los productos químicos, contó Escobar.

“Eso nos puso en una situación privilegiada. Éramos una empresa de *hippies* que competía con los químicos, entonces no se entendía mucho en el mercado. Éramos algo

muy raro”, comentó.

En 2011 hubo un punto de inflexión. Desde hace cuatro años, contó, que debido al buen rendimiento del negocio -que crecía todos los ejercicios- los actores relevantes de los pesticidas llegaron a mirar lo que hacían. “Ahí nos damos cuenta de que teníamos algo interesante”.

Por ello, pese a recibir ofertas de transnacionales por la compañía, las declinaron y optaron por internacionalizar su negocio. Aquí, fue clave el rol de Endeavor Chile, red global de apoyo al emprendimiento, donde Escobar alcanzó la categoría de socio emprendedor en 2012.

Su primer destino fue República Dominicana, país al que llegaron con sus funguicidas y bactericidas para controlar plagas y enfermedades de*

cultivos tropicales como banano, café y piña. “Fue muy interesante”, afirmó Escobar y recordó que no fue una experiencia fácil, porque el primer envío de los productos se reventó por la presión del avión.

Hoy, Bio Insumos Nativa tiene una cartera de 11 bioproductos para el agro -como insecticidas, funguicidas, bactericidas, bioestimulantes y nutricionales-, ventas netas anuales de US\$ 5,6 millones y exportaciones a Perú, Ecuador y Centroamérica.

Buscando un socio

Cuando las medidas sanitarias de la pandemia fueron flexibilizadas en 2022, Escobar viajó a Perú para asistir a una feria del rubro agrícola. Ahí se percató de que varias de las grandes compañías de esta industria -entre ellas, algunas multinacionales que les habían hecho ofertas de compran- tenían la palabra “bio” y “eco” en sus nombres.

No lo pensó dos veces: “Este es el momento, dije”. Desde Perú armó un equipo de asesores para abrir una licitación ese mismo año, con el objetivo de sumar un nuevo inversionista a la firma. “Queríamos un socio que nos conociera, que desarrollara este negocio que fuera creciendo con nosotros en el futuro”, afirmó Escobar.

El agrónomo invitó a Sumitomo Corporation, un grupo con negocios en agroquímica, con quienes ya había tenido un acercamiento, a participar de la licitación. “Justo estaban buscando una compañía de biológicos y decidieron ser parte del proceso”, dijo.

Llegaron siete propuestas formales, tres pasaron los filtros y finalmente se adjudicó a Sumitomo en septiembre de 2022. Las negociaciones partieron ese mismo mes y fueron “durísimas”. En esta etapa lo asesoró PwC y el estudio Ried Fabres, y todo el proceso concluyó en abril de este año, con reuniones, “incluso, en Basilea, Suiza”, afirmó.

“Aprendí un montón. Fue un proceso de altos y bajos, los documentos son más de tres mil hojas”, contó Escobar.

Con Sumitomo como socio -que invirtió y tomó un porcentaje de la propiedad por una cifra no revelada por acuerdo de confidencialidad- los planes son continuar con su expansión en nuevos mercados para desarrollar el negocio de los biopesticidas, apoyados por las canales de distribución del grupo japonés alrededor del mundo.

“Queremos hacer más grande la operación en Brasil, y entrar a México y Argentina este año. El siguiente es Estados Unidos”, adelantó Escobar.

Por ahora siguen en Talca, su centro de operaciones, donde cuentan con un laboratorio, una planta de producción y una planta experimental para ensayos de producto, e invierten US\$ 1 millón anual en I+D.