

DE INFORMACIÓN A DECISIÓN:

La estrategia que cambia el riego en Chile

Con más de 4.500 puntos de monitoreo instalados (clima, planta, riego) y más de 4.100 sondas de humedad de suelo operativas, lo que comenzó como un emprendimiento enfocado en vender tecnología, hoy es una consultora agrícola consolidada, enfocada en una misión más ambiciosa: convertir información en decisiones. Este giro no solo refleja una evolución comercial, sino una transformación profunda de propósito. Hoy, CDTEC no solo vende e instala tecnología: capacita en su interpretación, realiza acompañamiento ayudando a definir estrategias con información validada y resultados productivos.

TECNOLOGÍA SIN INTERPRETACIÓN

En sus recorridos por huertos de norte a sur, CDTEC se encontró con un fenómeno tan común como preocupante: tecnología botada, sensores desconectados, estaciones meteorológicas cubiertas de polvo y plataformas que nadie abre. La inversión estaba hecha, pero el retorno nunca llegó porque nadie enseñó ni acompañó a usarla. No hubo posventa. Porque el agricultor quedó solo frente a una interfaz que no le decía nada claro.

DE SENSORES A SERVICIOS

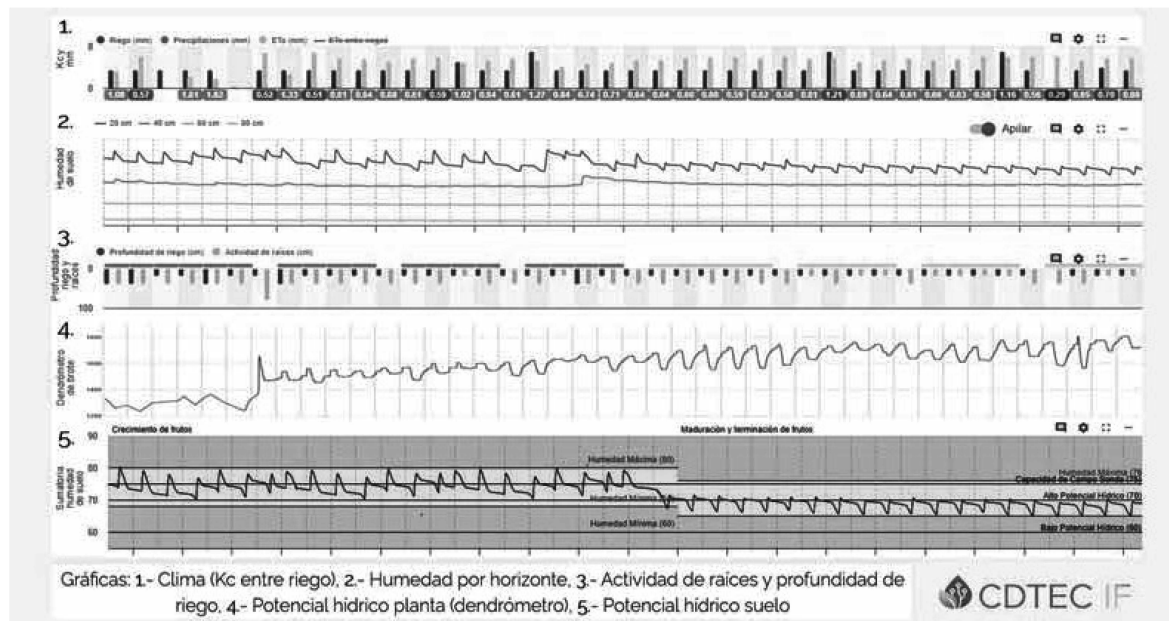
En CDTEC comprendieron que la brecha no era tecnológica, sino humana, y por eso decidieron cambiar: dejaron de verse como proveedores de equipos, para transformarse en una empresa de servicios. Servicios que acompañan al agricultor en el día a día y que traducen información técnica en decisiones prácticas.

“Hoy ofrecemos diagnósticos, capacitación, seguimiento técnico y planificación de riego adaptada a la fenología del cultivo por información histórica y actual. Nuestra plataforma no es solo visualización: es una herramienta de gestión que conversa con el productor y asesor”, afirman desde la compañía.

LA LÓGICA FENOLÓGICA

Una de las claves del enfoque de CDTEC es el riego por fenología. No basta con revisar gráficas o regar por

Durante más de dos décadas, CDTEC ha recorrido el corazón agrícola de Chile, acompañando a más de 1.000 productores y empresas en su camino hacia una agricultura tecnificada más productiva, eficiente y sustentable.



Alejandro Diestre, ingeniero agrónomo y gerente general de CDTEC.

receta: hay que saber qué necesita la planta en cada etapa de su desarrollo.

“Regar en floración no es lo mismo que regar en cuaja o en pintura. Y si además integramos datos de suelo, planta, clima y riego (mm), con el objetivo productivo dirigido a la calidad, cantidad y ubicación de raíces, área foliar equilibrada y productividad de la

fruta, las decisiones pueden ser precisas y repetibles, costo-eficientes y sostenibles”, aseguran.

CASOS REALES, RESULTADOS CONCRETOS

En gran parte de los cultivos y las regiones de Chile, se sobreirriga entre un 20% y 40%, como media nacional, lo que conlleva, de acuerdo con años de información recopilada, que las plantas sobreirrigadas tienen baja tolerancia a falta o errores de riego.

“En campos donde hemos trabajado, se ha logrado reducir hasta en un 30% y un 40% el consumo de agua, sin afectar la producción. En otros casos, hemos incrementado cantidad y calidad, gracias a decisiones informadas. Y lo más importante: hemos empoderado a equipos técnicos y agricultores para que comprendan y gestionen su propio riego. El éxito no está en vender más sensores, sino en lograr que se usen bien”, apuntan.

POSVENTA, EDUCACIÓN Y ALIANZAS

Desde CDTEC afirman que el agro está lleno de tecnología abandonada. Por eso, la empresa propone hacerse cargo de ese pasivo, recuperarlo y volverlo útil mediante la recuperación de sistemas, la actualización de plataformas y el entrenamiento a medida.

“Tenemos alianzas con productores, universidades, gremios y centros de innovación que amplían el conocimiento. La inteligencia está en el campo, solo falta conectar los puntos”, señalan.

MIRADA AL FUTURO

“Estamos en el lanzamiento de nuestra nueva plataforma CDTEC IF: una interfaz pensada para acompañar a los productores con herramientas de análisis, comparación histórica, generación de alertas y planificación integrada.

Esta herramienta no reemplaza al asesor: lo potencia con información para acompañarlo en las definiciones de estrategias. Y es el reflejo de un proceso de años de observación y aprendizaje desde el terreno”, explican desde la firma.

UNA NUEVA NARRATIVA PARA EL AGUA

CDTEC no cree en recetas mágicas ni soluciones universales. La empresa cree en la información de suelo, planta, clima y riego (mm), así como en las personas que viven de ese equilibrio.

“Por eso insistimos: no basta con tener datos, hay que saber usarlos. Nuestra propuesta es clara: trabajemos juntos para que el riego deje de ser un problema y se convierta en una herramienta de desarrollo. El agua no sobra, pero bien usada, alcanza. Y eso lo hemos visto, medido y vivido en más de 20 años de trabajo”, puntualizan.