

Una entrevista con Bernard Descazeaux, Sales Director México, SQM

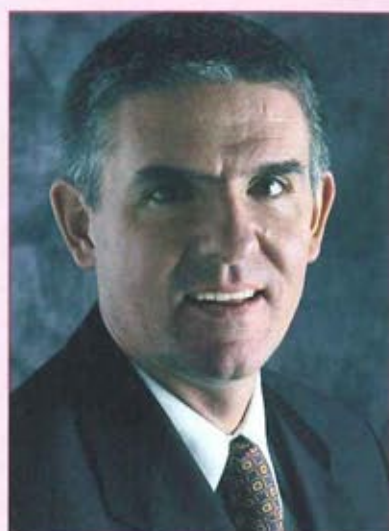
SQM México opera desde 1992 en México. En 1996 SQM formó un joint venture con Fertilizantes Olmea para distribución en la zona central de México. En 1997 finalizó la construcción de la planta de fertilizantes NPK solubles en Guadalajara. En el 2003 SQM compró la parte de sus socios mexicanos en Fertilizantes Olmea y combinó la administración de ambas compañías. Hoy anuncia la construcción de una nueva planta de NPK solubles en Topolobambo, la implementación de Cyclos -un servicio de apoyo integral a los cultivos- y el mejoramiento de la red de distribución de Fertilizantes Olmea.

"Del volumen total de fertilizante vendido en México, el mercado de la Nutrición Vegetal de Especialidad es aún proporcionalmente pequeño. Pero este volumen se ha ido incrementando en una tasa más alta que cualquier otro tipo de fertilizante. Nosotros entramos a México a desarrollar el concepto de nutrición vegetal, más que a vender productos. Invertimos en tecnología y en agrónomos y comenzamos a introducir nuestros conceptos de nutrición. Cuando muchas empresas mexicanas y americanas comenzaron a exportar productos de calidad desde México, se abrió una gran oportunidad para SQM porque el potasio no era muy usado y los productores agrícolas vieron inmediatamente las ventajas agronómicas de nuestro nitrato de potasio.

Casi toda la materia prima principal para los nutrientes solubles de especialidad puede ser encontrada en el mercado mexicano. En nitrato de potasio soluble SQM posee el 50% del mercado mexicano. Además vendemos cerca de 25.000 TM en México de nitrato de potasio prilled (granulado). El 70% del nitrato de calcio que se vende en el país es a través de SQM.

Hemos incrementado nuestra participación de mercado a través de las marcas Ultrasol™, aplicaciones para fertiriego, Qrop™, aplicaciones al suelo y Speedfol™, aplicaciones foliares. Solamente con la línea de Ultrasoles NPK™, SQM domina con más del 70% del mercado. Y se espera que siga creciendo a tasas de sobre el 10%, concentrando los esfuerzos en el desarrollo de fertilizantes solubles para cultivos con riego por goteo. Queremos replicar el servicio Cyclos™ en México.

Cyclos™ es un servicio que ha apoyado a productores agrícolas grandes y medianos en el mercado Chileno a obtener mejores cosechas basado en mejores servicios y un mix de productos más adecuados. De esta forma vamos a ofrecer un programa de asesoría permanente al productor agrícola durante su ciclo de cultivo. Ya estamos trabajando en ello y hay nuevos profesionales a cargo del tema. Otro de los grandes desafíos para el 2006 es



Contenido de: SQM

aumentar la productividad de Olmea. Estamos abriendo nuevas oficinas y cerrando las menos eficientes y estamos negociando con empresas de agroquímicos para poder ampliar la oferta de productos al productor agrícola. Nuestro objetivo en México es que de aquí a 5 años debemos aumentar en un 50% nuestra facturación en el mercado de nutrición vegetal de especialidad".

Una entrevista con Fernando de la Cruz, Valagro Mexicana

Valagro Mexicana se estableció en 1999 en Guadalajara con el claro objetivo de participar activamente en el mercado de la nutrición vegetal, teniendo como base las experiencias de Italia, España, Grecia y un sinnúmero de países alrededor del mundo. Actualmente nuestra participación de mercado está en torno al 10%, una cifra que esperamos duplicar en los próximos 5 años.

Nuestra estrategia ha sido que los agricultores nos perciban como sus aliados para incrementar la cantidad y calidad de sus cosechas. El soporte técnico de nuestra casa matriz, los productos de vanguardia tecnológica propia, aunados a nuestro propio desarrollo bajo condiciones locales de suelos, clima y prácticas agrícolas nos han permitido ejercer un liderazgo en nuestro sector.

El concepto de negocio desarrollado ha sido muy bien aceptado por los productores agrícolas. En el segmento de la nutrición especializada, es



Contenido de: Valagro

común que haya promesas que distan mucho de la realidad, en nuestro grupo estamos conscientes de que los productos por buenos que estos sean, si no son aplicados en las dosis y épocas apropiadas, podrían resultar en fracaso. Porque no siempre se tienen todas las respuestas, debemos consultar a quienes las tienen antes de dar una recomendación. La capacitación es un tema que nunca termina. Los resultados financieros de nuestra empresa por sí solos, no

tienen el significado que nos dan los clientes satisfechos, la innovación que se comparte, la confianza depositada y el reconocimiento de nuestra labor diaria.

Hoy día, nuestra participación en cultivos tecnificados de alta inversión continúa creciendo, estimamos que nuestra participación de mercado es de 8-10%. Nuestra meta de lograr un 20% seguramente será alcanzada en los próximos 5 años. Durante los primeros 5 años trabajamos en 5 zonas agrícolas importantes, tomando en cuenta cultivos, grado de tecnificación y receptibilidad a la innovación. A partir de 2005 estamos presentes en 11 diferentes zonas agrícolas, y nuestra estrategia de aportar innovaciones, posicionamiento, compromisos recíprocos con nuestros socios comerciales, capacitación de personal y una mayor y mejor estructura de soporte al mercado nos permitirá con toda seguridad, alcanzar nuestros objetivos.

PROMISORIO FUTURO DE LA AGRICULTURA HIGH TECH

La proximidad con Estados Unidos, la firma de Tratados de Libre Comercio y los planes de modernización impulsados por el Gobierno han ayudado a que un sector del agro mexicano experimente un significativo boom económico, especialmente los exportadores de frutas y hortalizas. Hoy el desafío es reducir la pobreza de la gente que vive en las áreas rurales y seguir incrementando la productividad y la eficiencia. La introducción de las tecnologías de la agricultura High Tech ha demostrado ser un elemento catalizador de este cambio y se espera que en el futuro aumenten su importancia en los rubros de exportación pero también en las grandes extensiones de cultivos tradicionales. ■