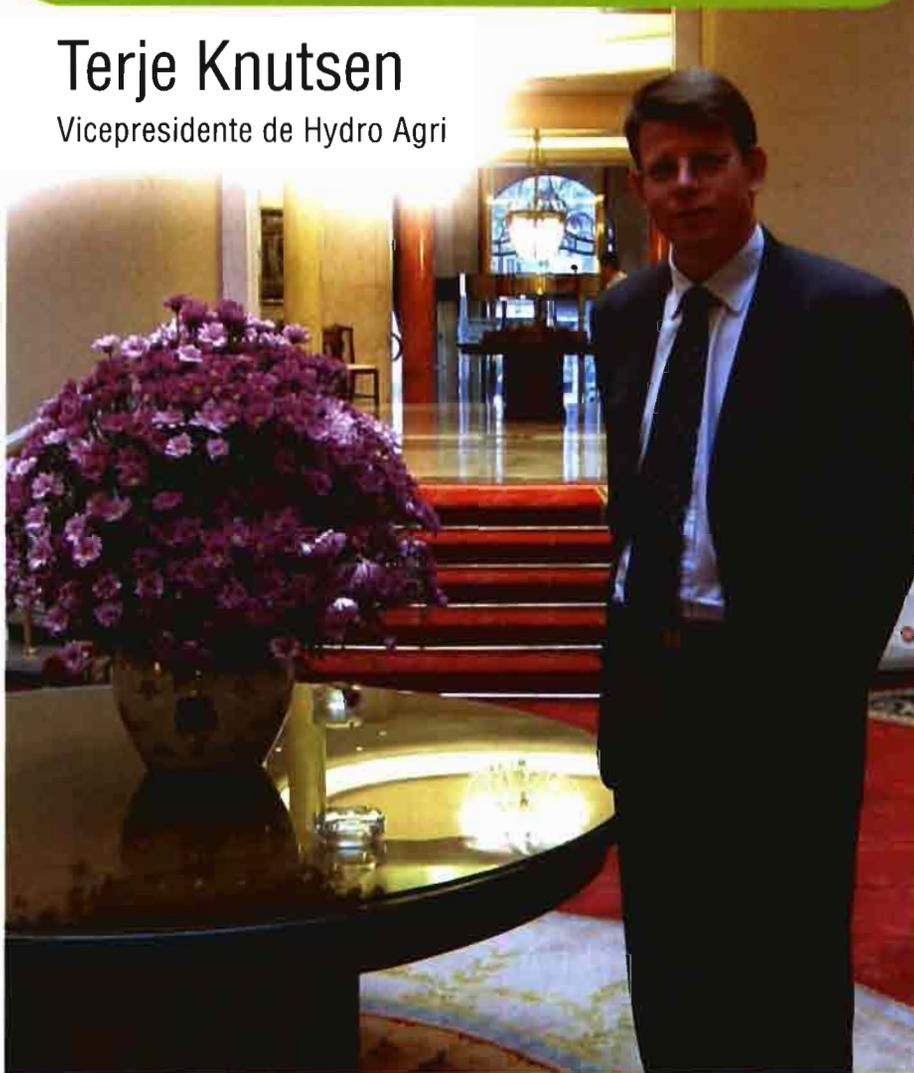


"Nuestro objetivo es ayudar a los agricultores a conseguir un claro beneficio usando nuestro programa de nutrición"

Terje Knutsen

Vicepresidente de Hydro Agri



Terje Knutsen es economista y cuenta con dieciséis años de carrera profesional en Norsk Hydro, dos de ellos como responsable en España y Portugal.

Norsk Hydro es un grupo empresarial compuesto por tres áreas principales: petróleo y energía, aluminio y fertilizantes. El grupo en su conjunto da empleo a una 50.000 personas en 60 países. Hydro Agri, de la cual Terje Knutsen es vicepresidente, es la empresa de fertilizantes de este grupo, la mayor comercializadora de fitonutrientes del mundo.

Sr Knutsen; Norsk Hydro, Hydro Agri: un conglomerado de empresas con intereses en exploración petrolífera, aluminio, fertilizantes; ¿puede Ud. explicar esta estructura y sus antecedentes?

Norsk Hydro es una empresa centenaria, hija de un importantísimo avance tecnológico desarrollado por nuestros fundadores; la fijación del nitrógeno atmosférico mediante arco voltaico, cosa que ocurrió a comienzos del siglo XX. El desarrollo comercial de esta nueva tecnología dio origen a la empresa.

Durante cincuenta años Norsk Hydro se dedicó exclusivamente a fertilizantes. Al final de los cincuenta se introduce en el campo del magnesio y poco después del aluminio. Al petróleo y gas natural se llega a fines de la década de los sesenta del siglo pasado, coincidiendo con el descubrimiento de yacimientos petrolíferos y de gas natural frente a las costas noruegas. Uno de los motivos para entrar en la exploración de petróleo y gas fue, en su momento, asegurar el suministro de materias primas a nuestras fábricas de fertilizantes, de gran demanda energética

¿Y qué ocurre con Hydro Agri actualmente?

Hydro Agri está en el proceso de constituirse en corporación independiente del grupo Norsk Hydro para conseguir un posterior crecimiento de nuestro negocio y reforzar nuestra posición global. Actualmente tiene un volumen de ventas de 22 millones de toneladas de fertilizantes en todo el mundo, lo que representa el 6% del mercado mundial. Tenemos oficinas de ventas en unos 50 países, siendo la única compañía de fertilizantes representada en todos los continentes y que vende nuestros productos a más de 120 países de todo el mundo

¿Cómo está estructurada Hydro Agri?

Hydro Agri tiene nueve unidades de negocio - "business units" - definidas geográficamente, cada una de ellas responsable del conjunto de los negocios en su área. Cada una de estas unidades comercializa tanto fertilizantes especiales como convencionales. Mi responsabilidad consiste en dirigir nuestro negocio de especialidades, hacer el seguimiento de nuestras unidades de negocio y asegurar

La relación entre el precio del cultivo que se obtiene en el mercado y el gasto en fertilizante para obtenerlo define un cultivo de alto valor añadido

que estemos en cabeza en lo que respecta a desarrollo y crecimiento en el futuro.

¿Cuál es la posición de Hydro Agri en el mundo actual de los fertilizantes?

Ya se ha señalado que comercializamos un total de 22 millones de toneladas mundialmente. Hydro Agri ocupa seis pilares estratégicos en los cuales tiene liderazgo mundial o está en posición de ocuparlo: (1) producción y comercialización de amoníaco; (2) producción y

comercialización de nitratos; (3) fertilizantes complejos NPK, sobre todo orientados a cultivos de alto valor; (4) especialidades; (5) gases industriales y otros nichos de mercado de aplicación industrial. Clave de la fortaleza de Hydro Agri es su red de distribución internacional.

La expresión "fertilizantes especiales" se repite una y otra vez. Ud. es el responsable de las decisiones estratégicas en estas ventas para todo el mundo. Pero ¿qué entiende Hydro Agri bajo este concepto?

Cuando nos referimos a "especialidades" nos referimos más bien a un concepto que a una gama específica de productos. Nuestro objetivo es ayudar a los agricultores a conseguir un claro beneficio utilizando nuestro programa de nutrición. El beneficio puede cifrarse en términos de una mejora de calidad de su cultivo, en un incremento del rendimiento del mismo, o en ambos. Para conseguir-

lo necesitamos tener una gama completa de productos la cual hemos de combinar con nuestro conocimiento basado en una aplicación apropiada y competencia agronómica. Hydro Agri ofrece, a través de su densa red de distribuidores propios o asociados, apoyo técnico para la aplicación de este tipo de fertilizantes.

Esto en cuanto al aspecto conceptual. En la realidad, por supuesto, hay tipos de fertilizantes particularmente adaptados a este enfoque: complejos solubles, y nitrogenados definidos como especiales, microelementos y fertilizantes líquidos los cuales se venden en su totalidad dentro del segmento de cultivos de alto valor, los llamados "cash crops".

¿Y qué define un cultivo de alto valor añadido?

La relación entre el precio del cultivo que se obtiene en el mercado y el gasto en fertilizante para obtenerlo. Cul-

HERCAFILM
Especialistas en Plásticos Agrícolas

Para los más exigentes

PATILITE

ONIX PATILUX

36 meses de garantía

Ctra. de Campohermoso a San Isidro
Pol. Ind. Santa Olalla - 04110 CAMPOHERMOSO (Almería)
Tel.: + 34 950 385 654 Fax. + 34 950 386 489
Móvil 661 327 299

PARA EL CONTROL DEL PODRIDO DEL TOMATE DESPUÉS DE LA COSECHA.

FRUITFOG - M
Fungicida para el tratamiento postcosecha de tomates. Fácil, cómodo y eficaz.

FOMESA
Fruitech, s.l.

LOS MEDIOS MÁS AVANZADOS PARA CUIDAR LA FRUTA.

FUNGICIDA PARA EL TRATAMIENTO POSTCOSECHA DE TOMATES. FÁCIL, CÓMODO Y EFICAZ. PRODUCTO PATENTADO - INSCRITO EN EL REGISTRO OFICIAL DE PRODUCTOS Y MATERIAL FITOSANITARIO CON EL Nº 21209 / 7

CAMÍ DEL RACÓ, Nº 10 POLÍG. IND. NORTE 46400 BENIFAIYRELL (VALENCIA) ESPAÑA TEL. + 34 963165400 FAX. + 34 961214112

E-Mail: fruittech@fomesa.com

tivos como la fresa u hortalizas protegidos como el tomate nos muestran costes bajos de fertilización con respecto al precio que estos productos obtienen en el mercado. Se trata de segmentos productivos donde la calidad tiene un marcado significado económico. Si un productor, por ejemplo, incrementa el porcentaje de sus tomates de primera lo que puede lograrse mediante este tipo de fertilizantes y técnicas contribuirá claramente a un mayor beneficio de su cultivo. Es, sin duda, un enfoque de valor añadido.

La aplicación de estos fertilizantes requiere, sin duda, gran precisión técnica. ¿Tiene Hydro Agri respuestas al respecto?

Sí; en el concepto de fertilización especial para segmentos productivos determinados se incluye un asesoramiento intensivo al agricultor sobre el uso de los fertilizantes. Además del fertilizante Hydro aporta un equipo técnico agrónó-

En el concepto de fertilización especial para segmentos productivos determinados se incluye un asesoramiento intensivo al agricultor sobre el uso de los fertilizantes

mico especializado en nutrición vegetal y fertirrigación que presta asesoramiento agronómico a nuestros clientes en numerosos cultivos y circunstancias.

Y esto ¿cómo se implementa?

Concretamente, en España ya está hecho a través de la red de distribución de Hydro-Agri. Los distribuidores de Hydro Agri aportan sus equipos técnicos que asesoran al agricultor y que están en

contacto directo con estos por un lado y con los técnicos de Hydro Agri España e internacionales de la compañía. Es un sistema que asegura un flujo de información transparente y acertado, mediante el cual obtenemos conocimiento sobre las condiciones locales y necesidades regionales de los cultivos, reforzado con las ventajas que proporciona pertenecer a una organización global. Esta estructura se apoya con numerosos encuentros técnicos y seminarios internacionales y con la relación, ya de muchos años con universidades y centros de investigación españoles.

Volviendo a los grandes temas, es obvio que la logística juega un papel central en la estrategia y funcionamiento de Hydro Agri....

Así es. Como se ha señalado, Hydro Agri y sus asociados comercializan 22 millones de toneladas de fertilizantes anuales, entre producción propia y suministro de fuentes terceras (12 y

Plastiken®

www.plastiken.com

Nueva línea de producción



NOVEDAD

Las mejores condiciones para el desarrollo de sus plantas



duna
ESPECIAL PRODUCTORES plantas y arboles

PLASTIKEN, S.L.U. • Avda. Valencia, 3 • 46891 • Palomar • VALENCIA • Tel.: 96 290 10 88 • Fax.: 96 290 05 01

10 millones de toneladas, respectivamente). Ello asegura, tanto el suministro al mercado de los diversos fertilizantes "estrella" de Hydro como la calidad de los mismos, conseguida a través de procedimientos y tecnologías propias exclusivas. Todo ello, productos, calidades y procesos amparados por nuestra marca, símbolo de calidad y excelencia dentro del sector de fertilizantes a nivel mundial.

Ha hablado de empresas "asociadas" ¿Puede mencionar alguna? ¿Cómo funcionan los acuerdos de asociación?

Uno de los acuerdos más fructíferos que hemos logrado es con la Sociedad Química y Minera de Chile (SQM). Se trata de una cooperación comercial, donde cada una de las partes coloca sus productos a través de la red comercial de la otra en aquellas regiones donde una de ellas es predominante del punto de vista de la distribución. SQM comer-

cializa productos a través de Hydro Agri en Europa, América del Norte, Asia, en la mayoría de los países latinoamericanos y en Oceanía. Lo inverso ocurre en Chile, Perú, Ecuador y en el Oriente Medio. Las redes comerciales coexisten en China, India, Japón y en España. En este país, SQM está representada por Fenasa e Hydro Agri España, que posee su propia red de distribución. En dos años de asociación, Hydro ha comercializado 500.000 toneladas anuales de productos de SQM. Otro socio dentro de la alianza es la compañía británica Phosyn, centrada en la fabricación de micronutrientes, con la que tenemos una cooperación a nivel mundial. De nuevo, nuestro objetivo es ofrecer un paquete nutricional completo a los agricultores que les pueda asegurar un cultivo de calidad. La alianza de los socios no sólo complementa nuestro portafolios de productos, sino que añade una valiosa competencia.

Tener un excelente conocimiento del cultivo es cada vez más y más importante.

¿Hay algún otro aspecto que quisiera destacar de la actuación técnica y/o comercial de Hydro Agri?

Me gustaría remarcar el hecho que Hydro, dentro de su preocupación medioambiental, ha sido pionera en la elaboración de manuales y libros sobre el uso racional de los fertilizantes respetando el medio ambiente.

Esta información está siendo utilizada hoy en día como complemento en la formación de agrónomos y químicos agrícolas en lo referente a fertilización y nutrición vegetal respetuosa con el entorno, haciendo énfasis en la optimización de nutrientes disponibles para los cultivos.

Entrevista realizada por

Miguel Merino Pacheco
drmerino@ediho.es



INVERNADEROS IMA
INDUSTRIAS METÁLICAS AGRÍCOLAS, S.A.

P. I. Landaben
Calle E 1ª Travesía Nave 3
31012 Pamplona - Navarra

Tel: 948 18 41 17 • Fax: 948 18 46 68
e-mail: ima@invernaderosima.com
<http://www.invernaderosima.com>