

D. Vincent Gros, Vicepresidente División de Protección de Cultivos Europa BASF

“Invertimos muchos recursos para ajustar nuestros productos en el mayor número de cultivos especializados”

Con un volumen de negocio de 5.800 millones de euros en 2015, la División de Protección de Cultivos de BASF ofrece soluciones innovadoras para la agricultura, productos para césped y plantas ornamentales, control de plagas y salud pública. BASF cuenta con una amplia cartera de ingredientes activos, tratamientos de semillas, controles biológicos, formulaciones y servicios permite optimizar la producción de alimentos de alta calidad y protege de las pérdidas poscosecha y de la transmisión de enfermedades. Mediante las nuevas tecnologías y su know-how, la División de Protección de Cultivos de BASF apoya el esfuerzo de los agricultores y profesionales en el control de plagas y enfermedades, apoyo que queda patente en esa inversión de 540 millones de Euros en I+D, lo que representa un 26% de toda la inversión en I+D de BASF. Según sus responsables, esta cifra se mantiene incluso cuando hay dificultades y las cifras de negocio bajan.

D. Vincent Gros, estudió Agrónomo en la ENSAM, en Montpellier (Francia), graduándose como Ingeniero Agrónomo. En 1992 se incorpora a la División France Agro de BASF. Desde entonces, ha ocupado diferentes puestos en la empresa como Director, Gestión de Negocio de la división de Protección de Cultivos de Francia o Director Gerente de BASF Agro SAS y BASF Producción Agro, Écully (Francia). Actualmente es Vicepresidente División de Protección de Cultivos Europa BASF. Hasta noviembre de 2011 fue Presidente de la European Crop Protection Association (ECPA).

¿Cuáles son los objetivos y desafíos prioritarios e inmediatos en BASF?

En lo que respecta a Europa, para mí el principal desafío está en la evolución de la normativa. Es muy impredecible, tiene poca visibilidad y para nosotros es un gran problema, desde luego. Porque cuando empezamos a investigar una nueva molécula empleamos como mínimo 10 - 12 años, por ello tenemos que anticipar cual será el escenario legislativo y como podrán imaginar es un gran dolor de cabeza para nosotros. Por ello, en mi opinión,



D. Vincent Gros.

es el gran reto que tenemos, especialmente en los países del sur de Europa, como Italia o España. Por encima de ello tenemos el problema de los estándares de los supermercados, pero eso es otra cuestión.

¿Qué enfoque tiene la compañía a la hora de asesorar a los agricultores en el control de sus problemas fitosanitarios y el logro de cosechas de calidad?

Tenemos diferentes fórmulas de aproximación según el país, sea Rusia, España o Italia. En general no nos involucramos directamente con el productor agrícola y solemos trabajar con la parte de la distribución, pero en los países en los que tenemos grandes fábricas o mega holdings, por supuesto sí que tenemos un contacto directo y visitamos a los agricultores. En países con una producción más fragmentada, como es el caso de España, donde existen multitud de producciones agrícolas, esta aproximación más directa no es posible y por ello trabajamos directamente con los distribuidores y a través de ellos intentamos promover soluciones que lleguen a las explotaciones. Por ello intentamos ajustar nuestra aproxima-

ción comercial a las condiciones de los diferentes mercados. Para mí, cuando se trata de producir cosechas de alta calidad, la innovación puede jugar un papel muy importante, ya sean nuestros productos o los de otras firmas o nuevas tecnologías... y creo que como compañía de I+D somos parte de la solución, al proponer nuevos productos que se ajustan a las necesidades específicas de los productores.

Y, ¿cuál es la relación en lo que respecta a los cultivos menores?

Podríamos discutir largo y tendido sobre qué son cultivos menores pero para no extenderme, diría que trabajamos en lo que consideramos "cultivos estratégicos", así que invertimos nuestros principales recursos en estos cultivos estratégicos. Consideramos los cultivos especializados como un segmento estratégico, como sabrá tenemos muchos de estos cultivos en nuestra cesta, hortalizas, manzanas, etc., así que estamos invirtiendo multitud de recursos para ajustar nuestros productos en el mayor número de cultivos especializados. Ahora bien, cuando se trata de cultivos menores, puede que no sean un objetivo de negocio para nosotros, porque el cultivo es tan pequeño que es casi imposible conseguir un retorno de la inversión, pero al mismo tiempo queremos dar apoyo a todos los productores, incluidos aquellos dedicados a cultivos menores. Para ello necesitamos el apoyo de los organismos reguladores, especialmente a nivel de Estado, porque si no conseguimos su respaldo, todo esto es muy difícil.

¿Cómo definiría la evolución que ha experimentado el mercado de los productos fitosanitarios en Europa y cuáles son para usted las expectativas de futuro?

He estado trabajando en esta industria desde hace 31 años, así que he visto multitud de situaciones en Europa y altibajos, y estoy afirmando lo obvio



“Tenemos planeado lanzar en España BioAthlon® y Enervin Duo®”

“BASF Europa es muy fuerte en el campo de los fungicidas, en todos los cultivos”

cuando digo que es una actividad cíclica. La agricultura en Europa en los últimos tres, cuatro o cinco años ha sido una actividad muy rentable para productores, distribuidores y también para las industrias de fitosanitarios. Pero en estos momentos, es un poco más difícil por los precios de los productos básicos en los mercados locales o las condiciones climáticas adversas. Pero si me preguntas mi visión a largo plazo, veo un gran futuro para la agricultura en general porque la demanda aumentará, las grandes compañías continuarán allí y no hay motivos para creer que sucederá de otro modo. En segundo lugar, estoy plenamente convencido que la innovación desempeñará un papel clave, especialmente en Europa, para apoyar a los agricultores a producir más y mejor, y es por ello por lo que al final del día soy extremadamente optimista, optimista en general, y optimista sobre la situación de los agricultores y

optimista sobre las posibilidades de negocio de BASF. Eso sí, siempre que seamos capaces de tener un marco regulatorio aceptable, porque como he mencionado anteriormente, éste es nuestro principal desafío.

¿En qué segmentos de mercado, presentes y futuros, tienes BASF Agro una mayor penetración?

BASF Europa es muy fuerte en el campo de los fungicidas, en todos los cultivos. Es nuestro mercado clave. En el segmento de los herbicidas, la fotografía es bastante diversa. Tenemos una posición muy relevante en maíz, así como en otros segmentos de los cereales. El hueco más claro en nuestra cartera de productos son los insecticidas, nos encantaría tener más insecticidas para atender mejor el mercado español, por supuesto. Pero en España nuestra posición comercial creo que es bastante conocida, y es una posición

fuerte en cultivos especializados, como se puede ver en nuestra cartera de productos fungicidas. Añadir, también, que tenemos una posición interesante en otros cultivos, como viña o arroz. Así que es ahí donde estamos.

¿Cuál es la inversión que BASF Agro dedica a la I+D?

El año pasado invertimos 540 millones de Euros en I+D, lo que representa un 26% de toda la inversión en I+D de BASF, un desembolso enorme. Invertimos el 9% de la facturación en I+D, y esta cifra se mantiene incluso cuando hay dificultades, así que cuando nuestro negocio crece invertimos ese 9% en I+D, pero cuando nuestra cifra de negocio baja también mantenemos esta inversión.

¿Qué dificultades se encuentran a la hora de registrar sus nuevos productos en España?

Sé que es complicado, pero no tengo claro todos los detalles de este tema en España.

Lo que sí puedo avanzar es que tenemos planeado lanzar un par de nuevos productos importantes en España. BioAthlon®, que es un herbicida para cereales. Y también tenemos planeado lanzar Enervin Duo®, entre finales de septiembre y febrero respectivamente.