



## André Goig

director general de Syngenta Europa

// “NOS HEMOS ADELANTADO A LA AGRICULTURA DEL FUTURO QUE DEMANDARÁ INNOVACIÓN A ESCALA” //

La compañía ha reorganizado su estrategia global para desarrollar soluciones de cultivo integradas más allá de necesidades concretas, como emplear semillas o aplicar tratamientos fitosanitarios. Una vez recalados en Madrid, los *Demo Days* de Syngenta han servido de escenario para que su director general en Europa, André Goig, haya desmenuzado el nuevo modelo operativo que se enfunda en la piel del agricultor para darle mayores rendimientos.

**AGRICULTURA.** ¿En qué consiste la nueva estrategia global de la compañía?

**André Goig.** Ante los desafíos que hemos detectado, entre ellos cambios legislativos, la evolución de la cadena de valor y la conducta de los consumidores y una demanda mayor de alimentos con la escasez de recursos naturales, el agricultor del futuro va tener una vida muy compleja. Su meta va a fijarse en ser cada vez más productivo y nosotros vamos a facilitarle la intensificación de sus cultivos. Por eso intentamos proporcionar más seguridad alimentaria en volumen pero también en calidad de modo sostenible para el medio ambiente.

Lo que respalda nuestra ambición es un cambio de estrategia de Syngenta, en la que hemos puesto al agricultor en el centro de todo lo que hacemos. Al pensar como él, desarrollaremos soluciones de cultivo integradas y se las suministraremos según su escala. Hemos elevado el reto de innovación más allá de productos individuales. La agricultura mundial experimenta un cambio gradual en su producción y recordemos, nuestro radio operativo es global.

**AGR.** Esta visión, sin duda, va a provocar un cambio notable en la organización.

**A.G.** Hasta el momento, el modo de organizarnos era horizontal. Las necesidades del agricultor se resolvían con medios diferentes. Ahora, aplicamos nuestra estrategia innovando en diversas tecnologías para transformar la forma de cultivar, al agricultor, pensamos, poco le importa si utilizamos una tecnología u otra,

esta semilla o ese producto fitosanitario.

En el campo, con el agricultor, aplicamos soluciones integradas que abordan sus necesidades de manera exhaustiva, soluciones específicas para cada cultivo y al alcance de sus posibilidades. Por ejemplo, a base de más ensayos para mostrarle realmente en condiciones prácticas lo que se puede hacer, utilizando toda la estrategia.

De modo operativo, nuestra estructura organizativa muestra una sola cara al cliente asesorándole de la mano de una oferta única en el área y por cultivo a desarrollar. Tenemos expertos

que saben cuál son las condiciones que requiere cada cultivo, pero también manejan las estimaciones de precios de las materias primas e insumos.

Organizándonos verticalmente estamos ampliando el cuadro de negocio, pero nos apoyamos en alianzas con *partners* en plataformas robustas, eficientes y escalables. Le puedo poner ejemplos concluidos con éxito de asociaciones con empresas en genética, manejo agronómico, siembra y cosechas mecanizadas.

Se trata de la caña de azúcar en Brasil o los productores de arroz en Asia. El agricultor ha

// EL CAMBIO DE NUESTRA ESTRATEGIA SE FUNDAMENTA EN PONER AL AGRICULTOR EN EL CENTRO DE TODO LO QUE HACEMOS //



## // EN EL CAMPO Y CON EL AGRICULTOR APLICAMOS SOLUCIONES INTEGRADAS QUE ABORDAN SUS NECESIDADES DE MANERA EXHAUSTIVA, SOLUCIONES ESPECÍFICAS PARA CADA CULTIVO //

pasado de plantar manualmente a proporcionarle plántulas tratadas y uniformes y con ayuda un *partner* en maquinaria agrícola, se transplantan para lograr un mayor rendimiento del orden del 35-40% en el mismo campo de arroz en Indonesia, India o en Filipinas.

**AGR.** En esta línea ¿en qué cultivos están trabajando en España?

**A.G.** En hortalizas. Hemos culti-

vado tomate y pimiento bajo abrigo mediante control biológico asociado al uso racional de insecticidas para asegurar que el rendimiento sea el máximo y que la calidad de los productos se refleje en la ausencia de residuos para incrementar su exportación.

En frutales de hueso, hemos colaborado con productores en programas para recuperar sus ventas en todo el mundo. Para

impulsar el desarrollo del cultivo del girasol, tenemos unos híbridos de alto valor con una cuota de mercado del 50%, con una identificación de los factores de rendimiento más importantes y de los genes candidatos y con aceites altamente oleicos.

**AGR.** Las cadenas de distribución imponen más exigencias en calidad y sostenibilidad medioambiental a la hora de comercializar los productos agrícolas. ¿Son también las soluciones integradas que ofrece Syngenta herramientas eficaces para superar estos requisitos?

**A.G.** Estamos al servicio de toda la cadena de valor. Aceleramos la mejora de las características de los productos agrícolas para

satisfacer las necesidades de la distribución, aparte de optimizar rendimientos y calidad de cara a los agricultores, pero también comprendemos las exigencias de los consumidores por productos diferenciados. Como somos una compañía global, ponemos en contacto a las cadenas de distribución con los productores de todos los países donde trabajamos. Dentro de la estrategia integral con el agricultor, que va a generar un cambio cultural en el medio rural, les transmitimos los cambios de reglamentación y calidad que marcan los mercados. Nuestra presencia activa en la próxima feria de Fruitlogistica, en febrero, es un buen botón de muestra.

## Demo Days de Syngenta en Madrid

Un millar de profesionales del sector agrícola de España y Portugal han conocido por boca del *staff* de la compañía, unos 400 allí convocados, en qué consiste los cambios de su nueva estrategia global. Madrid ha sido la penúltima parada de la fórmula Demo Day, en una gira por 20 ciudades en el mundo.

El pasado 4 de diciembre, clientes y representantes de universidades, centros de investigación, distribución, cooperativas y organizaciones agrarias han recorrido el *show room* preparado a tal efecto, un formato jalonado por cultivos, en los que Syngenta basa su oferta en arroz, oleaginosas, caña de azúcar, cultivos especializados (cómo patata, algodón, frutales), maíz, hortalizas, soja, cereales, césped y jardín, sin olvidar las soluciones que se ofrecen para una Agricultura Intensiva Sostenible.

La nueva mirada de la compañía enfoca al agricultor y, bajo su prisma, va a desarrollar soluciones innovadoras y la creación de alianzas estratégicas que logren

dar valor añadido a toda la cadena agroalimentaria. De hecho, de la ambición de la compañía de producir más con menos nace su nueva estrategia basada en las necesidades de los agricultores.

Para lograrlo el nuevo modelo operativo global pasa por una organización comercial completamente integrada apoyada por funciones y plataformas robustas. Se trata, pues, de aprender a pensar como productor. Y todo ello, con el objetivo de casi duplicar la facturación en todos los segmentos de cultivos en los que la marca está presente de cara a 2015, lo que supondría más de 22.000 M\$.

Así en soluciones hortícolas, los técnicos desgranaron como este segmento de cultivo genera un valor mundial de la producción de 500.000 M\$, lo que proporciona numerosas oportunidades de crecimiento para Syngenta. Sobre todo porque el agricultor debe producir de acuerdo a las exigencias de la cadena de valor lo que hace necesario ofrecer



*Prensa especializada durante la presentación de la nueva estrategia de Syngenta*

tecnología punta a la vez que comprender las necesidades del productor, de los minoristas y del consumidor.

Por otro lado, la estrategia en el cultivo del girasol pasa por aumentar el rendimiento por hectárea, ya que no se puede aumentar la superficie y ahí Syngenta contribuye con nuevas variedades de híbridos de alto valor producidas con una mejora genética 100% de la casa, con el fin de facturar después de 2015 unos 2.200 M\$.

En lo referente a la Agricultura Intensiva Sostenible se hace necesario un enfoque que relacione tecnología, personas y tierra para alcanzar una seguridad

alimentaria. Una de estas soluciones para el incremento de biodiversidad es el manejo de los márgenes de cultivo, con los que se trata de proteger el suelo y el agua. También el proyecto *Operation Pollinator*, presente ya en 13 países, suministra hábitats específicos para insectos polinizadores creando márgenes de polen y néctar alrededor de los campos de cultivo y así favorecer las poblaciones de estos insectos.

A los cultivadores se les dan mezclas de semillas desarrolladas específicamente, métodos innovadores de uso de plaguicidas y asesoramiento agronómico.