

**JAN BUBERL**

Director de la división de Protección de Cultivos de BASF Española.

## «La nueva normativa en fitosanitarios dejará un vacío de materias activas en el mercado de tres o cuatro años»

Ante una situación de mercado complicada por los bajos precios pagados al productor en el último año por la mayoría de los cultivos, más una campaña que ha dejado unos rendimientos muy bajos en producciones como el cereal o la viña, Jan Buberl, responsable de la división de Protección de Cultivos de BASF Española, nos explica cómo encara esta filial de la archiconocida multinacional alemana un futuro marcado por las consecuencias de la revisión de la Directiva 414/91 sobre fitosanitarios –cuyos efectos se dejarán sentir especialmente en los países de la cuenca mediterránea–, con conceptos innovadores como la ecoeficiencia.

**Aranca Martínez.** Vida Rural.

**Vida Rural.** – ¿Cómo ha ido el año para la División de Protección de Cultivos de BASF Ibérica? ¿Qué perspectivas de crecimiento tienen para el año que viene?

**Jan Buberl.** – A pesar de que este año ha bajado el precio de los insumos, va a ser un mal año para los fitosanitarios, debido fundamentalmente a dos factores. En primer lugar, han influido mucho las malas cosechas que se han registrado en los cereales con rendimientos incluso inferiores a los 400 kg/ha, y que veremos en la uva de mesa este mes, y a esto además se le une el hecho de que durante 2007 y 2008 muchas producciones se pagaron muy caras. Estamos viendo cómo los precios vuelven a situarse lentamente en sus niveles

históricos, pero no volverán a estar al doble de lo que tradicionalmente se pagaba, como pasó en las dos últimas campañas.

Sin embargo, creo que la perspectiva a corto y medio plazo para los fitosanitarios no es tan mala. Si se mantienen unos precios razonables para la campaña 2009, en semillas, fertilizantes, etc., 2010 puede ser un buen año.

Pienso que la división de Protección de Cultivos de BASF en España va a cerrar el ejercicio en unas cifras de negocio muy similares a las del anterior. Mantendremos nuestra posición más o menos, pero desde luego, no vamos a poder cumplir con nuestras expectativas. Un handicap importante es que comercializamos muchísimos fungicidas y la campaña de la viña ha sido francamente mala debido a la climatología, de modo que en algunos cultivos no vamos a poder cumplir con nuestras previsiones.

Calculo que se producirá una bajada del mercado de alrededor del 10% y si podemos mantenernos está muy bien. No quiero quejarme.

Más o menos estamos para situarnos a final de año como la cuarta compañía de nuestro mercado, mientras que el año pasado éramos los sextos del ranking de empresas de fitosanitarios de España.

**V. R.** – ¿Qué porcentaje de negocio supone la división de cultivos para BASF a nivel europeo?

**J. B.** – Dentro del contexto de BASF en Europa, las hortalizas y los frutales representan un área de negocio importante. El 40% de los productos que comercializa BASF en España se destinan a estos cultivos, que a nivel de BASF Europa representa un 7-10%. Además, se trata de unos cultivos con un gran potencial de crecimiento en el negocio de fitosanitarios, especialmente en la

cuenca mediterránea, porque en otros cultivos, como pueden ser los cereales o la colza en el norte de Europa, BASF tiene unas cuotas de mercado muy altas y el avance, técnicamente, no es tan grande como puede ser en otros. Por eso nuestra inversión en investigación, como porcentaje de nuestra facturación anual, es más alta en este tipo de cultivos que en los extensivos.

**V. R.** – De los distintos cultivos españoles ¿cuál es su fuerte?

**J. B.** – Hoy por hoy, la viña es un cultivo verdaderamente importante para nosotros y, por extensión, toda la línea de los fungicidas que tenemos para ella, como son Collis, Cantus, o Cabrio Top, desarrollados con la tecnología Boscalid y F-500, que también se aplica en hortalizas y que queremos ampliar a frutales y cereales. De hecho, BASF dispone ya de estos productos, pero estamos a la espera de que el Ministerio de Medio Ambiente publique su autorización.

El proceso de registro de productos es tan lento en España que su lanzamiento se va a hacer varios años más tarde que otros países europeos. La media en España es de tres a cuatro años más frente a otros países europeos, un periodo de diferencia que supone una desventaja muy importante para los agricultores de este país y que repercute sin lugar a dudas en sus costes de producción.

También influye la relación entre las diferentes Administraciones. Por ejemplo, la falta de acuerdo entre los Ministerios de Medio Ambiente y Sanidad sobre el modelo de expedición para el operador ha dado como resultado que desde hace años apenas se hayan registrado nuevos productos para invernaderos, lo que sitúa a nuestros productores en una clara desventaja competitiva frente a Holanda.

Sin embargo, espero que gracias al trabajo que estamos llevando a cabo en este ámbito desde la Asociación Empresarial para la Protección de las Plantas (Aepla), esta situación pueda cambiar a medio plazo.

**V. R.- ¿Qué ha supuesto la revisión de la Directiva 414/91 de fitosanitarios para la empresa?**

**J. B.-** Si nos fijamos en las sustancias activas que habrá que dejar de comercializar en base a la nueva normativa el mayor volumen lo constituyen los insecticidas, que suponen el 40% del mercado español, de modo que el impacto en nuestro mercado va a ser considerable.

Nos estamos preparando para el "día después", pero la entrada en vigor de la nueva normativa es mucho más rápida que lo que se tarda en lanzar una nueva materia activa.

Además hay que valorar también la inversión. El desarrollo de cada materia activa supone un coste de unos 200 millones de euros y, considerando el alto riesgo que existe de no poder registrar nuevos fitosanitarios -porque el nuevo Reglamento es muy restrictivo en lo tocante a la toxicología-, hemos decidido parar el desarrollo de muchos productos.

En los próximos tres o cuatro años a la entrada en vigor plena de este Reglamento habrá un vacío de materias activas en el mercado, lo que conllevará el



**«Si nos fijamos en las sustancias activas que habrá que dejar de comercializar en base a la nueva normativa, el mayor volumen lo constituyen los insecticidas, que suponen el 40% del mercado español»**

desarrollo de resistencias ya que, para determinados cultivos, los agricultores se verán obligados a aplicar sistemáticamente las dos o tres materias activas que queden.

En parte, estamos de acuerdo con la apuesta que parece que ha hecho Bruselas por los fitosanitarios biológicos, porque consideramos que el futuro de la agricultura pasa por producciones en las que se integren la química convencional y estas soluciones innovadoras y, de hecho, tenemos algunas en nuestro catálogo; pero esto ha dejado la puerta abierta para algunas cosas que no son tan claras. Por ejemplo, estos productos tienen un proceso de registro infinitamente más sencillo, basta con notificarlo a las autoridades, y esto conlleva el riesgo de que en algún momento nos encontremos con productos no conformes con la normativa europea para su comercialización, que al

final pueden perjudicar a la agricultura española en su conjunto.

**V. R.- ¿Cuál es el compromiso de BASF con el campo español?**

**J. B.-** Nuestro objetivo es crear y lanzar productos mejores de los que hay en el mercado, bien sea para el control de plagas o para mejorar la calidad de las producciones, que tengan además el mínimo impacto medioambiental posible. Además, estamos realizando una importante inversión en un concepto que nosotros denominamos Ecoeficiencia, en el que trabajamos con toda la cadena de valor para identificar cuál es el impacto medioambiental, a nivel de emisión de CO<sub>2</sub>, de una producción de 1 kg de fresa o tomate desde el invernadero en Almería hasta el supermercado en Inglaterra y con estos datos poder tomar decisiones más sostenibles tanto

ecológica como económicamente, que además supone un argumento de venta más para las cadenas de distribución. En estos momentos estamos en contacto con algunas bodegas españolas para implantar esta idea.

**V. R.- ¿Piensa que el consumidor español está preparado para esto?**

**J. B.-** Posiblemente, aun no, pero el mercado español de los que denominamos *specialty crops* (hortícolas, frutales y viña), tiene un segmento de alto valor con un volumen de exportación muy importante fuera de España, por eso vamos a empezar por este tipo de producciones. Tampoco es fácil porque es una inversión costosa, pero sí hay interés por parte de las cadenas de distribución inglesas y alemanas.

**V. R.- Los productos de BASF tienen un precio más elevado en el mercado frente a algunos de los productos de sus competidores ¿qué valor añadido ofrecen?**

**J. B.-** Los productos de BASF seguramente son más caros que los genéricos, lo que no sé si estamos muy por encima del precio de otras compañías de la competencia. En cualquier caso, su precio atiende a la tecnología que ofrecemos. Nuestra inversión en I+D es altísima, de modo que al final una tecnología más alta se traduce también en menos trabajo para el agricultor, plantas más sanas, cosechas más abundantes o productos con mayor calidad.

Si miramos nuestro producto en el contexto de la producción del cultivo realmente no es caro, porque el retorno que se obtiene de la inversión en un fitosanitario de BASF es más alto que el retorno que se saca de un genérico.

**V. R.- ¿El reto de convencer al agricultor sobre la ventaja del**

**rendimiento frente a la desventaja del precio se circunscribe a España?**

**J. B.-** Depende mucho del cultivo, más que del país. En el ámbito de las hortalizas se apuesta por la alta tecnología, pero donde es difícil es en segmentos del mercado en los que hay un agricultor más tradicional, por ejemplo el cereal. También influye si el sector se ve sometido a la competencia o presión de mercados externos como ocurre con las hortalizas.

**V. R.- ¿Qué nuevos productos va a lanzar BASF al mercado en los próximos años?**

**J. B.-** La mayor novedad este año es un nuevo concepto que vamos a lanzar en el mes de octubre que, bajo el nombre de AgCelence, engloba una línea de productos mejoradores de la calidad de la cosecha. Está funcionando en varios países del mundo con mucho éxito, sin ir más lejos en Italia desde principios de año y en España lo vamos a dirigir a productos como la fresa, el tomate o la lechuga. Además, tenemos algunos herbicidas, insecticidas y un nuevo fungicida que se están preparando para su lanzamiento en 2010.

**V. R.- ¿Y en cultivos menores?**

**J. B.-** En 2007 decidimos invertir muchísimo en este segmento y vamos a sacar algunos registros específicos para cultivos menores, como el espárrago, porque tenemos un gran potencial en estas producciones, y además el agricultor los va a necesitar ahora más que nunca, dado que con la revisión de la Directiva 91/414 han quedado especialmente desprotegidos. Se trata de paquetes de productos que presentaremos entre 2011 y 2013.

**V. R.- ¿En qué estado se encuentra el registro de patentes en España?**

**J. B.-** Las patentes es un tema aparte. La inversión en investiga-

ción es un negocio muy caro con un riesgo muy elevado, porque el proceso es muy largo. Desde que surge la idea hasta que se desarrolla y comercializa, ha podido cambiar la legislación y quedarse fuera del mercado, por eso son muy pocas las compañías que invierten. Sin embargo, creo que esta situación va a cambiar. La crisis podría favorecerlos. La agricultura es un sector realmente importante para España no sólo en mano de obra sino en diferenciación a nivel europeo. En los últimos diez años apenas se ha prestado atención a la agricultura en comparación con otros sectores como el de la construcción. Sin embargo, dada la situación actual, creo que se va a producir un cierto renacimiento de la agricultura y la Administración tendrá que apoyarla, buscando soluciones, como en el tema de las patentes.

**V. R.- ¿A pesar del cambio climático? ¿Han estudiado su impacto en la cuenca mediterránea?**

**J. B.-** Algunos proyectos que tenemos como grupo BASF incluyen el cambio climático, claro. Somos conscientes de que se está produciendo un cambio en el clima. No es un ciclo. Y tendremos que estar preparados para ello. En primer lugar, hay que tener en cuenta que la agricultura española se está produciendo en el norte de África, con invernaderos, de modo que es factible producir aunque aumenten las temperaturas, pero además una de las principales ventajas es que España está muy cerca de los principales mercados de consumo y esto sí que no va a cambiar si tenemos uno o dos grados más. Ahora bien, tendremos que estar preparados para ello a nivel tecnológico.



**V. R.- ¿Cuál es la meta de la división de cultivos de BASF España?**

**J. B.-** Tenemos dos objetivos: evidentemente, ganar dinero, pero también queremos posicionarnos como una herramienta útil de referencia para el agricultor. De ahí el eslogan de la nueva campaña que acabamos de lanzar: "Juntos, tenemos campo por delante".

Nuestro éxito es el éxito del agricultor, por ello tenemos que estar cerca del cliente para identificar sus necesidades y buscar soluciones de forma conjunta, algo que algunas veces no es tan fácil porque los procesos de investigación no son tan rápidos.

Este es el objetivo del proyecto Co-Creation, en el que los técnicos del departamento de I+D de Ludwigshafen están acudiendo al campo, en Murcia y Almería, para hablar con los agricultores y entender sus necesidades. Es evidente que la base de innovación está en el campo. Lo único que hay que hacer es escuchar. El cliente muchas veces no sabe qué necesita pero sí sabe cuál es su problema.

En este sentido, BASF tiene una gran ventaja porque el grupo abarca muchos otros sectores además de la agricultura. Ahora mismo, estamos trabajando en la posibilidad de usar tecnología de

paneles para manejar el agua en el suelo.

**V. R.- BASF no sólo se concentra en la investigación de nuevos productos fitosanitarios sino que también está dando un fuerte impulso a la investigación biotecnológica...**

**J. B.-** Desde hace dos años las divisiones de Protección de Cultivos, a nivel mundial, mantemos una colaboración muy estrecha con la compañía de BASF para

Biología. Hoy por hoy, la biotecnología apenas está presente en el campo europeo, pero en el resto del mundo la situación es muy diferente: el 95% de la soja de Estados Unidos es transgénica y estamos convencidos de que a medio plazo la biotecnología se abrirá su hueco en el campo español.

**V. R.- ¿Cómo va a afectar la implantación de la biotecnología al negocio de los fitosanitarios?**

**J. B.-** La biotecnología se va a desarrollar en dos fases. Ahora estamos en un momento en el que las modificaciones genéticas ayudan a producir más fácilmente y reportan un beneficio al agricultor (por ejemplo, los OGMS tolerantes a glifosato). Pero habrá una segunda fase, que es la realmente interesante para BASF, en la que el objetivo de la modificación genética sea aportar un beneficio para el consumidor final, como producir colza con más aceite o con Omega 3. La mayor parte de la investigación de BASF está dirigida en este sentido porque lo que queremos es mejorar la calidad de vida de la gente. Actualmente, hay muchas reticencias por parte de los consumidores, posiblemente por falta de conocimiento, pero desde mi punto de vista, esto cambiará en los próximos años. ●