

Summit Agro - un socio confiable en el momento adecuado.

Автор(и): Емил Иванов
Дата: 17.03.2021 Брой: 3/2021



Conversamos con el Dr. Miroslav Tityanov, Profesor Asociado y Director General de Summit Agro, sobre las políticas corporativas fundamentales cuya tendencia alcista garantiza un éxito de mercado de alto valor y avances tecnológicos, eleva el nivel de asociación estratégica e integridad con la agricultura búlgara para aumentar su intensidad, sostenibilidad, calidad y eficacia.

Entrevista de Emil Ivanov

Prof. Asoc. Tityanov, por favor, preséntenos brevemente la tarjeta de visita de Summit Agro

Summit Agro es propiedad de Sumi Agro Europe, una filial de una de las mayores corporaciones japonesas – Sumitomo Corporation, un conglomerado multinacional en todos los sectores de la economía. La fabricación y el liderazgo japoneses – un símbolo de calidad y precisión superiores – fueron traídos a Bulgaria por Summit Agro en 1999. El enfoque del negocio de la empresa es la agricultura. Representamos oficialmente a más de 40 fabricantes líderes mundiales de productos fitosanitarios, fertilizantes, semillas, bioestimulantes y bioplaguicidas de Japón, Francia, Italia, España, EE. UU. y otros. Una ventaja competitiva de la empresa es que tiene la capacidad y los recursos para actualizar su cartera de productos en tiempo real, según los requisitos y necesidades del mercado. La dinámica y estructura de nuestra cartera comercial, cuyas características son la calidad garantizada del producto, una política de precios adecuada y la alta competencia profesional del equipo, nos han convertido en una de las empresas líderes de este sector.

¿Cuáles son las reglas de comportamiento del equipo de la empresa en un entorno de mercado altamente competitivo?

Con pequeñas excepciones, cada negocio, cada trabajo no lo hace una sola persona, sino un equipo. Se desarrolla un equipo cohesionado que ha acumulado experiencia colectiva. Para aprovechar y preservar sus valiosas cualidades, el equipo debe trabajar unido, estrechamente, en persona. Entenderse con pocas palabras, con una sola mirada, con un solo gesto. Y lo más importante – ¡confianza! Se construye a lo largo de años, con errores y fracasos muy costosos. ¡Se evapora en un instante!

Admito que esta no es una respuesta exhaustiva a su pregunta. Ampliaré el tema en otra ocasión, porque es multifacético. Atañe al precio y valor del liderazgo, de la visión, del pensamiento convergente, del riesgo razonable y muchas otras cosas. Solo me permitiré añadir: no hay recetas preparadas para formar una alineación de empresa campeona. Y, sin embargo, vale la pena intentarlo, luchar, trabajar duro. ¡Este es un desafío real, una prueba real para cada gerente que tenga la ambición de demostrarse a sí mismo!

En los últimos años Summit Agro ha estado abriendo nuevas puertas con audacia. ¿Qué innovaciones posicionarán en el mercado en 2021, qué tecnologías estructurales actualizarán y transformarán para proteger la misión corporativa – Un socio confiable en el momento adecuado?

Nuestra agenda corporativa para 2021 incluye varios puntos destacados. Continuamos desarrollando el segmento de productos fitosanitarios en varias direcciones. Una de ellas: soluciones integrales dirigidas a

situaciones fitosanitarias específicas. Otra: aumentar la eficacia, evitar resistencias mediante la introducción de nuevas bases activas, combinaciones y formulaciones, etc. Una tercera: resolver problemas difíciles. Un problema difícil de este tipo, por ejemplo, es el control eficaz de plagas del suelo. Muchos de los productos fitosanitarios conocidos hasta ahora han sido prohibidos, una tendencia con una trayectoria persistente. Summit Agro ofrece una excelente solución para superar el déficit emergente – insecticidas microgranulados con contenido adicional de nitrógeno y fósforo.

Summit Agro se encuentra entre las empresas del mercado búlgaro con posiciones líderes en la oferta, suministro y venta de fertilizantes. Tenemos un súper complejo nutricional multifuncional para diferentes cultivos agrícolas, para diferentes sistemas de producción – convencional y ecológico. La tecnología MICROSTAR se basa en fertilizantes microgranulados cuyos parámetros y cualidades no tienen análogo en nuestro mercado. Microstar Fusion es la única formulación con un conjunto completo de activadores radiculares. Parte de nuestra paleta comercial son fertilizantes líquidos de fósforo para aplicación al suelo, así como fertilizantes que contienen metileno urea para uso foliar y edáfico. Fertilizantes microbianos, fertilizantes que contienen micronutrientes y fertilizantes NPK superconcentrados en forma de gel complementan nuestra lista comercial.

Este año lanzamos un nuevo proyecto – estamos posicionando una amplia gama de plaguicidas biológicos. Esta dirección prometedora encaja plenamente en los ambiciosos planes e iniciativas de la UE para un curso "verde" de la producción agrícola, que también está ganando impulso en nuestro país. El proyecto es ambicioso. La nueva generación de medios biológicos para lograr un alto estatus sanitario de los cultivos agrícolas nos dará la oportunidad de redefinir parte de nuestra estrategia comercial. Hemos demostrado en el mercado que tenemos la energía para acumular nuevas ideas, nuevos horizontes, nuevas perspectivas. Y esta es una clara señal de que Summit Agro es un participante responsable y activo en la transformación a gran escala de la producción de cultivos hacia un fuerte aumento de su coeficiente ambiental y de seguridad. Por supuesto, este enfoque y actividad nuestra no son una indulgencia para el genio. Simplemente nos esforzamos por mantener el ritmo de los tiempos.

Hoy una política crea una ventaja significativa en el agronegocio – un nuevo nivel de conectividad entre educación, ciencia e industria. ¿Cuál es la filosofía corporativa y la visión de Summit Agro sobre este tema estratégico?

El nuevo y más alto nivel de conectividad entre educación, ciencia e industria sigue siendo hoy un tema de discusión. Se buscan modelos, formatos, vías rápidas, hojas de ruta, fórmulas que funcionen... Mi opinión

personal sobre el asunto, como Director General de Summit Agro y profesor en la Universidad Agraria de Plovdiv, es que la conectividad debe definirse sobre la base de una colaboración racional con el objetivo de lograr uno u otro objetivo estratégico, un nuevo horizonte, una nueva perspectiva.

¿Cuál es el objetivo estratégico hoy? Este objetivo es la agricultura de precisión en condiciones de un clima y una situación fitosanitaria cambiantes. Necesitamos medios fiables en un entorno incierto.

Volvamos a su pregunta. Summit Agro es socio de todas las organizaciones científicas en agricultura, con el foco en la Universidad Agraria de Plovdiv. Esta es la única institución de educación superior en Bulgaria de alto nivel donde se crea el activo profesional, el personal directivo especializado de la agricultura búlgara. También es el centro de investigación activo de importancia nacional. Summit Agro, como factor definitorio de la estructura en el agronegocio, invierte una gran carga de energía para lograr la integridad más exitosa posible con la educación y la ciencia. El principio rector es la responsabilidad compartida. En la Universidad Agraria probamos nuevos productos fitosanitarios, bioestimulantes, bioplaguicidas. Nuestros especialistas son invitados frecuentes en la universidad, informando con antelación al público estudiantil sobre nuestras últimas innovaciones – productos y tecnologías que estamos a punto de ofrecer en el mercado. Este tipo de conectividad nos da una ventaja competitiva. ¡Los futuros agrónomos están bien familiarizados con las políticas comerciales del mercado, las competencias y la experiencia de Summit Agro como un socio confiable en el momento adecuado!

¿Cuál es la opinión, actitud y posición de Summit Agro sobre el tema actual de la importación ilegal de productos fitosanitarios que no están autorizados para su uso?

La importación ilegal de productos fitosanitarios es un tumor de mercado cuyo tamaño en Bulgaria aumenta a un ritmo constante. Las consecuencias de esta calamidad son multidireccionales. Por un lado, con estos productos, la mayoría de los cuales no contienen la cantidad especificada de sustancia activa, no se puede resolver el caso fitosanitario respectivo. Por otro lado, la falta de cualquier garantía respecto a su estatus ambiental pone en peligro la salud humana. La práctica comercial desleal, demostrada bajo la nariz del estado y el público del país, conduce inevitablemente a la distorsión del entorno del mercado, a pérdidas financieras sustanciales para todos los participantes legítimos en la producción agrícola – agricultores, proveedores de productos fitosanitarios, comerciantes de producción de cultivos, consumidores.

Esta evaluación de la situación por su parte es bastante desalentadora y pesimista, sugiriendo que no hay luz al final del túnel...

¡La única forma efectiva de eliminar este tumor es la voluntad política y la iniciativa institucional para criminalizar la importación ilegal de productos fitosanitarios no regulados! Hasta que esto suceda, todos los intentos desesperados de la Asociación de la Industria de Protección de Plantas, de la cual Summit Agro forma parte, así como de las autoridades aduaneras y la policía, de lograr un cambio son esfuerzos, fondos y energía desperdiciados al viento!

En los círculos del agronegocio la expresión "elección informada" se ha vuelto muy popular. Su interpretación: la empresa comercial crea un campo de información fiable y objetivo; gracias a este privilegio el agricultor formula su decisión más apropiada para la elección del producto fitosanitario, tecnología, etc. En otras palabras: el comerciante leal, en el papel de un socio responsable, muestra empatía y solidaridad, protege la inversión de su cliente, trabaja para su beneficio.

¿Cómo utiliza Summit Agro este instrumento?

Las tecnologías han convertido la información de un recurso escaso en uno abundante. Y esto cambia las reglas del juego. La avalancha de información, además de sus valores cognitivos incuestionables, en algunos casos también crea un entorno favorable para la especulación, para mensajes y señales conflictivos, para sugerencias dudosas, para la imposición de falsas autoridades, para aprender algunas cosas por las malas.

¿Pregunta cómo trabaja Summit Agro para crear una imagen real del contenido, capacidades y cualidades de su cartera comercial? Nos esforzamos por activar el pensamiento. ¡Las innovaciones requieren pensamiento, y la sobrecarga de información es un obstáculo importante para un pensamiento profundo y enfocado!

En nuestra opinión, la verdadera elección informada es un conjunto de prácticas dialógicas, combinaciones de actitudes y cualidades que excluyen que el flujo de información se mueva en una sola dirección – del comerciante al cliente. Summit Agro busca retroalimentación. Y una vez que la recibimos, procedemos a elaborar una propuesta comercial específica. Este tipo de comunicación, esta afinidad por el diálogo, esta aspiración nuestra por hacer reconocible nuestra lista principal, nos ayuda mucho a no perder la concentración, a sentar la piedra angular en las relaciones comerciante-cliente. Para nosotros no hay clientes privilegiados, favorecidos, preferidos; ¡para nosotros todos los clientes son importantes! Este vínculo activo entre empresa y

cliente, expresado a través de la elección informada, es nuestra garantía de que los agricultores que han elegido trabajar con nosotros comprarán racionalmente, no emocionalmente. Generamos conocimientos, habilidades y actitudes profesionales básicas para que nuestros socios posean herramientas fiables y efectivas para gestionar situaciones de riesgo y crisis, garantías para lograr un alto estatus sanitario de sus cultivos agrícolas.

Extendemos nuestro agradecimiento especial al Prof. Asoc. Tityanov por la entrevista. ¡El equipo de la revista "Protección de Plantas" desea a Summit Agro otro año fuerte lleno de grandes éxitos!