

Cosechando con los cambios ^[1]

Enviado el 1 marzo 2010 - 3:38pm

Este artículo es reproducido por CienciaPR con permiso de la fuente original.

Calificación:



Por Aura N. Alfaro / aalfaro@elnuevodia.com ^[2] endi.com ^[3] Cuando las cosas en la agricultura están malas, Agro Servicios Inc. se las ingenia para convertir la dificultad en una oportunidad. Para la distribuidora de fertilizantes, agroquímicos, suministros y equipos agrícolas, que cumple 32 años de fundada, la clave del éxito se puede resumir en tres palabras: “anticipar, orientar, e innovar”. “La fórmula ganadora de mi padre ha sido su genuino interés por ayudar al agricultor, y venderle lo que realmente necesita”, sostuvo Peter Vivoni, quien asumió la presidencia de la empresa en agosto de 2007, al hablar del fundador del negocio, Pedro “Peyo” Vivoni. Narró que su padre, un agrónomo especializado en industrias pecuarias, quien trabajó con algunas de las distribuidoras de fertilizantes y agroquímicos, vio cambios en la agricultura en los años 1970 que esas compañías no estaban anticipando. Adelantarse al cambio Su padre se percató que las fincas se estaban reduciendo en tamaño, y los nuevos agricultores pequeños no estaban recibiendo de las distribuidoras los servicios necesarios, ni los productos en los tamaños adecuados. En febrero de 1978 fundó Agro Servicios, en el área metropolitana, vendiendo semillas híbridas de tomate y pimiento -mejoradas por métodos convencionales-, que daban mayor rendimiento por cuerda, además de agroquímicos. Al principio la empresa la componían Pedro “Peyo” Vivoni y su chofer. Él era administrador, vendedor, contable, y representante de ventas, desde un local pequeño, con una guagüita para el chofer, quien entregaba por toda la Isla, explica su hijo. Hoy Agro Servicios ocupa una estructura de 10,000 pies cuadrados, con almacén y oficinas, en la calle Guayama, en Hato Rey. Tiene 32 empleados, 12 de ellos agrónomos, y cada uno está especializado en áreas diferentes. La empresa también posee tres camiones de distribución, y un troquero independiente le hace las entregas grandes. Agro Servicios es representante en la Isla de las compañías de agroquímicos más grandes, entre ellas DuPont, BASF, FMC, Bayer CropScience, Gowan, Syngenta, y Mana. Sus clientes principales

son las casas agrícolas, las compañías semilleras, los campos de golf, los productores de vegetales y de plantas ornamentales, los paisajistas, y los criadores de caballos. Perspectiva económica Vivoni hijo reveló que en 2007 la agroempresa tuvo ingresos brutos de \$13.70 millones, y en 2008 alcanzó \$16.61 millones, para un alza de 21.24%. En 2009 la compañía aumentó sus ingresos brutos un 6%, agregó. Una de las claves del éxito de Agro Servicios es que tiene todo bajo un mismo techo, para one-stop agro shopping, dijo Vivoni hijo, quien también es agrónomo, especializado en agroempresas. La otra es que ha continuado cambiando a la par con las tendencias en la agricultura. Hace más de una década Vivoni padre notó un crecimiento en las industrias pecuarias, y diversificó en esa dirección. Incursionó en el mercado de productos veterinarios para animales de la finca. El negocio del golf “Eso me enseñó a cambiar con los tiempos, y al estudiar el mercado decidí meterme en el juego de golf, y al aprender el deporte aprendí las necesidades de sus campos”, explicó el joven empresario. En 1998 Agro Servicios entró al mercado de mantenimiento de campos de golf, y de jardines, con líneas de productos de fertilizantes, herbicidas y pesticidas especializados para esos fines. Hace alrededor de cinco años el dinámico dúo de padre e hijo notó un crecimiento en el área de los cultivos, particularmente las hortalizas, farináceos, y semillas, además de la especialización en la producción de café, y rápidamente entró en acción. “Hicimos un estudio del mercado de fertilizantes, y decidimos hacer un back to basics”, dijo el agroempresario. Abono a la medida En vez de vender el abono convencional, para todo tipo de campo, hace dos años Agro Servicios empezó a hacer custom blending de fertilizantes, formulaciones “a la medida” de las necesidades de los cultivos y los terrenos del agricultor. Los vende bajo sus marcas Farmer’s Favorite, y High Tech. También Agro Servicios comenzó a ofrecer el servicio de toma de muestras de suelo y envió a laboratorios en Estados Unidos, para el análisis de componentes. “Si no nos compran el abono, le cobramos el análisis, y si adquieren el fertilizante con nosotros, se lo acreditamos al costo del producto”, explicó Vivoni hijo. “También trajimos una tecnología que produce abono de liberación controlada (de nutrientes), que puede que sea más caro, pero menos cantidad y aplicaciones (al terreno), y las plantas crecen más uniformemente, así que a la larga el agricultor sale mejor”, sostuvo Vivoni hijo. Siguiendo el norte de su padre de “orientar primero”, Vivoni hijo se hizo especialista en sistemas de riego, y se certificó con la Asociación de Irrigación de Estados Unidos. “No es sólo vender los equipos, hago diseños de riego eficientes y económicos, para venderles lo que más le conviene”, aseguró. Reveló que Agro Servicios hace poco adquirió un local adyacente a su edificio, de 4,000 pies cuadrados, para un segundo almacén, en Hato Rey. “El crecimiento también ha sido físico”, dijo Vivoni hijo. La nueva estructura es parte de un plan de expansión de su área de productos veterinarios. “Queremos que el agricultor sea un agroempresario, que sepa mercadear sus productos, y que utilice las mejores prácticas de conservación de suelos, porque mientras mejor estén ellos, mejor nos irá a nosotros”, dijo. Agro Servicios también tiene proyectado exportar sus marcas de fertilizantes “customizados”, y agroquímicos fuera de Estados Unidos. Caña para melasa Agro Servicios está en cooperación con la compañía estadounidense de energía renovable United Power Co. en Puerto Rico, para establecer un proyecto de siembra de caña de azúcar en el suroeste de la Isla, para producir melasa para la industria del ron, y también para producir etanol y energía. Vivoni hijo reveló que le están pidiendo al Gobierno \$350,000 para realizar el estudio de viabilidad. La semana pasada tenían pautadas una reunión en Puerto Rico con representantes de United Power, el Departamento de Agricultura, el Banco de Desarrollo Económico, y la Comisión de Energía, para discutir el proyecto.

Categorías de Contenido:

- Empresarios e Industria [4]

Source URL:<https://www.cienciapr.org/es/external-news/cosechando-con-los-cambios?language=en&page=8#comment-0>

Links

[1] <https://www.cienciapr.org/es/external-news/cosechando-con-los-cambios?language=en> [2]
<mailto:aalfaro@elnuevodia.com> [3] <http://www.elnuevodia.com/cosechandoconloscambios-679072.html> [4]
<https://www.cienciapr.org/es/categorias-de-contenido/industry-and-entrepreneurs-0?language=en>