

# Pedro Faltthausser

---

Desde los comienzos, y por  
más de 30 años, trabajando en  
la Industria del Fertilizante



Entrevistamos en nuestras nuevas oficinas a **Pedro V. Falthausser**, gerente de Desarrollo de la División Fertilizantes de Bunge Argentina S.A. Rememoramos sus comienzos y recordamos junto a él sus más de 30 años en este rubro y cómo fue evolucionando el mercado de fertilizantes en nuestro país.

Por: **Paula Vázquez** / Fotos: **Fertilizar**

¿Cómo fueron tus primeros pasos en el mundo de los fertilizantes?

El comienzo se gestó al poco tiempo que terminé mis estudios, primero anduve dando vueltas por el país buscando insertarme en el mercado laboral, pero al poco tiempo, en 1983, tuve la posibilidad de ingresar a Petrosur S.A., la primera empresa que produjo y comercializó fertilizante en Argentina. Y llamativamente no fue para trabajar en fertilizantes, sino por un acuerdo que hubo con una empresa de agroquímicos. Así fue que en el marco de ese convenio ingresé al ruedo del negocio. Al poco tiempo culminó ese acuerdo, pero me quede en Petrosur ya trabajando de lleno en fertilizantes

Básicamente ¿cuál era tu función?

Era la de Asesor Técnico, atendiendo a nuestra red de distribución en el manejo de agroquímicos. Tras la finalización del acuerdo, seguí en Petrosur dando soporte al área técnico-comercial de fertilizantes. No había tantos técnicos preparados en esa época. Luego de las elecciones del 83, en la provincia de Misiones había una sucursal que atendía Corrientes, Chaco, Misiones y Formosa y me trasladaron a esa zona para hacerme cargo de la sucursal en la parte comercial, técnica y logística.

En esa época se dio el primer salto en el consumo de fertilizantes, ya que a partir del “plan canje”, que nació durante la gestión de Alfonsín, en el cual el gobierno compraba fertilizantes para entregarlos a los productores en canje por granos, generó un crecimiento importante del mercado. Este fue el primer motor que empujó el crecimiento del consumo de fertilizantes en Argentina.

Estuve durante varios años radicado en Misiones hasta el momento en que Petrosur fue comprada por PASA (Petroquímica Argentina SA), que llegó con un aire de crecimiento y renovación.

¿Cómo continuó tu carrera y cómo fue la evolución del sector?

Por mi experiencia en el área técnica, me trasladaron nuevamente a Buenos Aires (1989), con el fin de crear un nuevo Departamento llamado “Departamento de investigación y Desarrollo”. El proyecto de PASA en fertilizantes era muy ambicioso y me ayudó mucho, porque se generó un contexto favorable para hacer crecer esa área.

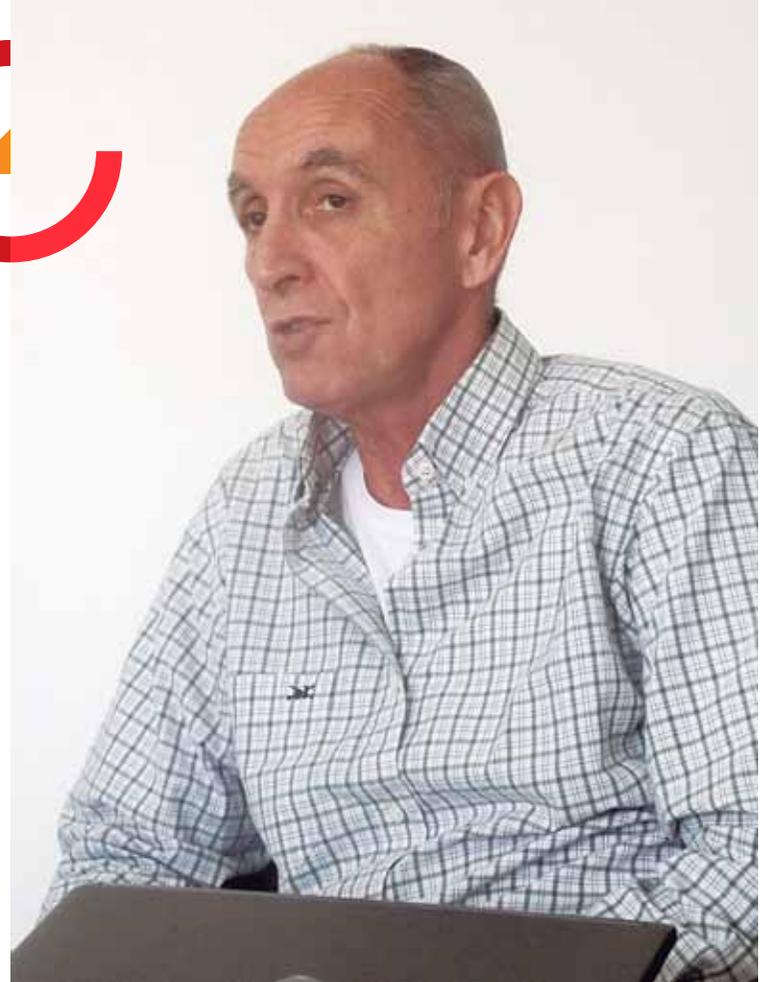
¿Y en los productores había interés?

Sí, porque al poco tiempo hubo un boom relativamente interesante de precios de los granos que hizo que el productor invierta en la tecnología. Hubo un crecimiento muy importante y gracias a estos factores tuve la suerte de capacitarme dentro y fuera del país (EEUU, Alemania, Israel entre otros destinos) con el fin de capacitarme en nutrición vegetal y los diferentes manejos de la fertilización en estos países que estaban mucho más desarrollados en estos aspectos

¿Qué productos eran los que se consumían?

En esa época se consumía urea y DAP o sea los tradicionales commodities. El objetivo del mercado era crecer con lo que había, no se pensaba en nada distinto (el mercado rondaba las 400.000 toneladas anuales). Otro factor que también en ese momento motorizó mucho nuestro negocio en particular, fue que PASA fue comprada por Pérez Companc.

Pérez Companc leyó este potencial crecimiento de Mercado y por eso avanzó con el proyecto de una nueva planta de urea en Bahía Blanca, pero habiendo sido la generadora del mismo dejó su concreción en manos de los otros dos socios que se habían unido a él, que fueron YPF y Agrium, Aquinacio Profertil.



### ¿Qué cambios percibiste a partir de esta etapa?

Ahí fue donde se dio otro cambio muy importante, con una inyección de fuerza muy grande en todo el negocio, y en particular para nuestra empresa, que fue la decisión de buscar productos más especializados. Aquí en el año 1994 nacen los fertilizantes líquidos en Argentina.

Se buscó generar innovación/diferenciación con respecto a la tradicional venta de commodities, y así fue que se decidió el lanzamiento de los fertilizantes líquidos a nivel comercial, algo muy importante en mi carrera.

Arrancamos con líquidos, siempre de la mano de Perez Companc, quien invirtió muchos recursos financieros y humanos para este nuevo enfoque del negocio. Luego, por diferentes causas, Perez Companc decidió retirarse del negocio a nivel macro y ahí fue cuando Petrobras nos adquiere.

### ¿Cómo fue la incorporación de Petrobras?

Eso fue en el 2001, donde Petrobras decide comprar parte de Perez Companc y dentro de todo ese paquete estaba el área de fertilizantes. Se siguió trabajando muy fuerte, pero antes de que Perez Companc decidiera entrar con los líquidos, hubo períodos también de buenas y malas. Todo este proceso me llevó también dentro de la empresa, no sólo a manejar la parte técnica, sino también estar en la parte de Ventas/Comercial. También estuve trabajando en el área de logística y en importación, o sea, fui desarrollándome en diferentes áreas de la empresa y del negocio de fertilizantes.

30

Otra faceta que me tocó transitar y me gusta mucho es la de generar nuevos recursos para la empresa. He logrado muy buenos resultados en esa área, junto a la gente de RRHH, habiendo concretado el ingreso de profesionales que comenzaron su desarrollo en la parte técnica, pasando luego al área Comercial y con gran éxito dentro de la misma, o sea crecieron profesionalmente dentro de la empresa.

El perfil de las empresas lo da la gente. El grupo humano y la forma de relacionarse con la gente fue una característica que siempre tuvo relevancia entre nuestros clientes y eso creo que ha sido un valor que he logrado inculcar a los que han trabajado conmigo, agregando valor.

### ¿Podés contarnos algo más de este rol de formador de grupos?

En la época del boom del crecimiento del negocio, como te conté, salíamos con la gente de RRHH y recorriamos el país, haciendo entrevistas, giras de casi 10 días buscando profesionales. Por cultura, hay zonas donde es mejor que la gente que se tome sea local; en cambio hay otras en donde hay que buscar un equilibrio entre lo local y lo extrazona. La premisa de esa época era crecer, desarrollarse, con una presión muy fuerte y motivadora al mismo tiempo.

### Si tenés que buscar un momento importante en tu trabajo emparejado con la evolución de lo que es la fertilización, ¿cuál sería ese punto?

Con el boom del 94, 95 se juntaron varios factores, no sólo en fertilizantes sino en lo que es el manejo general de los cultivos de Argentina. Se vivió una época de muy buenos precios en cuanto a lo que producía el productor agropecuario. Eso es algo que vi a lo largo del tiempo; los grandes saltos de consumo que se vieron apalancados cuando el productor tiene una buena retribución por su trabajo, una buena renta. Otra virtud muy grande que se vio en la agricultura en Argentina y especialmente en la parte de fertilización, es que hay mucha información. Cuando llegó el momento de producir más, la información estaba disponible. Esos años también fueron el boom de la genética, de la maquinaria agrícola. Como demostración de esto, fueron los mejores años



**YO CREO QUE LA AGRICULTURA EN ARGENTINA, CON CIERTAS CONDICIONES DE PREVISIBILIDAD, TIENE QUE CRECER. LA TECNOLOGÍA Y LA GENTE QUE LA ADOPTA, ESTÁ”.**

de las exposiciones agrícolas. El interés del productor por todo lo que era tecnología fue muy grande y se dio con la unión de estos factores: precio y tecnología disponible. Ahí se dio una bisagra en lo que es la agricultura argentina. Luego, diferentes factores hicieron que ese crecimiento sea fluctuante.

### Año el 2035... ¿cómo imaginás la relación industria-productor?

Creo que la agricultura en Argentina, con ciertas condiciones de previsibilidad, indefectiblemente tiene que crecer. La tecnología y la gente que la adopta, está. Las capacidades humanas y técnicas existen. Los alimentos seguirán siendo cada vez demandados en el mundo entero.

### Según el INTA, la erosión de suelos alcanza a 2 millones de pérdidas

La erosión de suelos es un tema que a través de Fertilizar y también en particular a través de cada empresa que está en el mercado lo vemos día a día, tratando de concientizar a los productores y a las autoridades. Necesitamos el esfuerzo y el trabajo de muchos, para poder revertirlo.

Un buen ejemplo concreto en este camino, es el de Uruguay, en donde se promulgó una ley que obliga una rotación de cultivos, buscando la sustentabilidad. Como te comenté son varios los actores que deben participar para lograr el éxito en este sentido. Esfuerzos aislados no conducirán al éxito de frenarla.