

**Fertilizante orgánico para hortalizas a base de extracto de ortiga, para exportación a
Brasil**

Luisa Gabriela Moreno Estupiñán

Universidad Santo Tomás

Especialización Gerencia en Negocios Internacionales

2024

Análisis	1
Introducción.....	Error! Bookmark not defined.
Innovación y demanda creciente	Error! Bookmark not defined.
Ventajas competitivas en el mercado brasileño	Error! Bookmark not defined.,4
Desafíos y estrategias de entrada	Error! Bookmark not defined.
Conclusiones.....	6
Referencias	7

Análisis

Introducción

La exportación de fertilizantes orgánicos ha ganado creciente relevancia en los últimos años debido a la preocupación por la sostenibilidad ambiental y la demanda de alternativas más ecológicas en la agricultura. En este contexto, Brasil, como uno de los principales productores agrícolas del mundo, se presenta como un mercado clave para estos productos. A pesar de contar con una vasta extensión de tierras cultivables, el país enfrenta el desafío de reducir el impacto negativo de los fertilizantes químicos, que representan una gran parte de sus importaciones agrícolas. Un fertilizante innovador basado en extracto de ortiga, té de plátano y hojas secas podría ofrecer una solución sostenible, mejorando la calidad del suelo y aumentando la productividad agrícola.

El crecimiento de la agricultura orgánica y las políticas gubernamentales enfocadas en la sostenibilidad refuerzan la viabilidad de este producto en el mercado brasileño. Sin embargo, ingresar a un mercado tan competitivo y regulado como el brasileño presenta varios retos. Desde la fuerte competencia de fertilizantes químicos importados hasta las complejas normativas y la necesidad de educar a los agricultores sobre los beneficios de los fertilizantes orgánicos, se requiere un enfoque estratégico para asegurar el éxito. Este artículo analiza las ventajas competitivas de este fertilizante innovador, los desafíos a superar y las estrategias clave para ingresar con éxito al mercado brasileño.

Innovación y demanda creciente

La innovación en fertilizantes orgánicos responde a la necesidad de afrontar los desafíos ambientales y agrícolas globales. En el caso de Brasil, su liderazgo en la

producción de alimentos y su vasta extensión de tierras agrícolas hacen del país un mercado ideal para productos que mejoren la sostenibilidad y eficiencia de los cultivos. El fertilizante a base de extracto de ortiga, té de plátano y hojas secas destaca por su carácter innovador y versatilidad para diversos tipos de cultivos.

La demanda de fertilizantes orgánicos en Brasil crece rápidamente debido a varios factores. En primer lugar, el aumento de la conciencia sobre la sostenibilidad ha generado una preferencia por prácticas agrícolas que regeneren el suelo en lugar de degradarlo. Iniciativas gubernamentales y acuerdos internacionales están promoviendo esta transición, ofreciendo incentivos a los agricultores que adopten prácticas más sostenibles.

Los fertilizantes orgánicos no solo mejoran la fertilidad del suelo sin los riesgos de la contaminación química, sino que también contribuyen a la biodiversidad agrícola. El extracto de ortiga, por ejemplo, es rico en nitrógeno y minerales esenciales, mientras que el té de plátano aporta potasio, un macronutriente clave para el desarrollo de los cultivos. Las hojas secas enriquecen el suelo con materia orgánica, mejorando su capacidad de retención de agua y su estructura física.

Este fertilizante también destaca por su proceso de elaboración sostenible. Al utilizar materiales renovables y métodos de producción de baja huella de carbono, se alinea con las tendencias globales hacia productos más éticos y ecológicos. Esta característica no solo incrementa su atractivo en mercados emergentes como el brasileño, sino que también facilita su comercialización en países con regulaciones estrictas sobre insumos agrícolas [Mordor Intelligence](#)

Además, la creciente demanda de alimentos orgánicos en Brasil refuerza la necesidad de insumos agrícolas certificados, lo que abre nuevas oportunidades para productos innovadores que respondan a la degradación del suelo y los altos costos asociados a los fertilizantes convencionales [EcoCert](#)

Ventajas competitivas en el mercado brasileño

El fertilizante basado en extracto de ortiga, té de plátano y hojas secas cuenta con varias ventajas competitivas que lo posicionan favorablemente en el mercado agrícola brasileño, que es clave debido a la relevancia de Brasil en la producción global de alimentos. Con un mercado agrícola que requiere insumos eficientes y sostenibles para satisfacer la demanda interna y las exportaciones, este fertilizante puede ofrecer una solución atractiva.

Una ventaja clave de este producto es su capacidad para reducir la dependencia de fertilizantes importados. Brasil importa cerca del 85% de los fertilizantes que utiliza, lo que representa un costo significativo para los agricultores. Al ser un producto localizable y orgánico, este fertilizante puede reducir los costos asociados con las importaciones y ofrecer una alternativa sostenible, disminuyendo riesgos medioambientales como la contaminación del agua y la pérdida de biodiversidad.

Desde una perspectiva agronómica, el fertilizante tiene beneficios específicos que lo diferencian de otros productos disponibles en el mercado. El extracto de ortiga aporta nitrógeno y micronutrientes esenciales, potenciando el crecimiento vegetativo, mientras que el té de plátano, rico en potasio, favorece la formación de frutos y fortalece la resistencia de las plantas a enfermedades. Las hojas secas mejoran la estructura del suelo

y su capacidad de retener agua, características muy valoradas en regiones brasileñas con suelos degradados o expuestos a la erosión.

En términos de sostenibilidad, el fertilizante cumple con las exigencias actuales y futuras del mercado brasileño, donde las políticas públicas están promoviendo la agricultura orgánica y regenerativa. Programas como el Plano ABC+ incentivan la adopción de insumos sostenibles, creando un entorno favorable para productos como este fertilizante. Además, su producción a partir de materiales naturales y renovables responde a las expectativas de consumidores que valoran prácticas agrícolas responsables.

La obtención de certificaciones internacionales de calidad y sostenibilidad, como Ecocert o el Sello Orgánico Brasileño (SisOrg), también aumentaría su competitividad. Estas certificaciones no solo son atractivas para el mercado interno, sino que posicionan al fertilizante como un producto con potencial de exportación hacia otros países interesados en soluciones agrícolas orgánicas.

Desafíos y Estrategias para Ingresar al Mercado Brasileño

La introducción de un nuevo fertilizante orgánico en el mercado brasileño enfrenta varios retos importantes que necesitan ser tratados con un plan estratégico. Uno de los principales obstáculos es la fuerte competencia en el sector de fertilizantes. Brasil importa alrededor del 85% de los fertilizantes que utiliza, lo que representa un gasto anual considerable. Esta dependencia de insumos químicos importados crea una dura competencia de proveedores internacionales, principalmente de países como China, Marruecos y Canadá, que dominan el mercado de fertilizantes convencionales. Por lo tanto, los productos orgánicos, como el fertilizante hecho a base de extracto de ortiga, té

de plátano y hojas secas, deben competir no solo en precio, sino también en calidad y efectividad para diferenciarse de los productos químicos establecidos [EcoCert](#)

Para superar esta dificultad, una estrategia clave será formar alianzas estratégicas con actores locales. Colaborar con cooperativas agrícolas y distribuidores locales permitirá acceder a redes de distribución ya establecidas y facilitará la adaptación del producto a las necesidades y preferencia locales. Un ejemplo exitoso de esta estrategia es el caso de Yara Brasil, que ha logrado establecerse en el mercado mediante asociaciones con actores locales, lo que le ha permitido presentar sus productos orgánicos y ecológicos de forma más efectiva.

Otro desafío importante es el proceso de regulación y aprobación de productos en Brasil, que es estricto y puede demorar entre 6 y 12 meses. Las normativas también pueden variar de un estado a otro, lo que complica aún más la entrada al mercado. Para enfrentar este reto, es esencial cumplir con las regulaciones brasileñas y obtener certificaciones como el Sello Orgánico Brasileño (SisOrg). Esta certificación no solo asegura la calidad y seguridad del producto, sino que también lo hace más competitivo en un mercado de fertilizantes orgánicos en expansión.

La conciencia del consumidor y la educación del mercado es otro reto importante. Aunque la agricultura orgánica está creciendo en Brasil, muchos pequeños productores, que representan alrededor del 80% de la población agrícola, aún no tienen información sobre los beneficios de los fertilizantes orgánicos. Esto dificulta la adopción de productos ecológicos. Para superar este obstáculo, son fundamentales las campañas educativas y de sensibilización. Ejemplos como las demostraciones en campo y seminarios organizados

por Fertibras han probado ser efectivos para informar a los agricultores sobre las ventajas de los fertilizantes orgánicos, ayudando a generar confianza en el producto y facilitando su aceptación entre los pequeños productores.

Finalmente, el acceso al mercado de pequeños productores, quienes enfrentan altos costos de producción, representa otro desafío clave. Para atraer a este segmento, será esencial desarrollar estrategias de precios competitivos. Ofrecer paquetes adaptados a sus necesidades y precios escalonados permitirá a los pequeños y medianos agricultores acceder al producto de manera más accesible. Esta estrategia será crucial para ingresar a un mercado donde muchos productores enfrentan barreras económicas que limitan su capacidad de compra de insumos costosos.

Conclusiones

La venta de fertilizantes orgánicos hechos de extracto de ortiga, té de plátano y hojas secas a Brasil es una gran oportunidad en un mercado agrícola que está creciendo y tiene una demanda alta de productos sostenibles. Brasil, siendo uno de los principales productores agrícolas del mundo, enfrenta la necesidad de adoptar prácticas más responsables y amigables con el medio ambiente. Este fertilizante nuevo no solo satisface la necesidad de opciones ecológicas, sino que también puede ayudar a los agricultores a reducir gastos, al disminuir la dependencia de fertilizantes que vienen de otros países.

A pesar de las dificultades que presenta el mercado brasileño, como la competencia de grandes empresas internacionales, el proceso regulatorio y el poco conocimiento sobre las ventajas de los fertilizantes orgánicos, se pueden superar estos retos con una estrategia que incluya asociaciones locales, cumplimiento de las normativas

y campañas educativas. La combinación de innovación, sostenibilidad y un enfoque estratégico en la educación y asociaciones locales proporcionará los cimientos para una entrada exitosa en el mercado brasileño.

Referencias

Mordor Intelligence. (2023). *Brazil Organic Fertilizers Market - Growth, Trends, and Forecast (2023-2028)*. Recuperado de <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/brazil-organic-fertilizers-market>

Banco Mundial. (2022). *Fertilizer Market in Brazil*. Recuperado de <https://www.worldbank.org/en/topic/agriculture>

Confederación de Agricultura y Ganadería de Brasil (CNA). (2021). *Pequeños productores brasileños y los desafíos del sector agrícola*. Recuperado de <https://www.cna.org.br/>

Fertibras. (2021). *Estrategias para la sostenibilidad en la agricultura brasileña*. Recuperado de <https://www.fertibras.com.br/>