ENTREVISTA FERNANDO MARTÍNEZ, gerente general de Icatom

Escribe **MARIENELLA ORTIZ**
Fotos **ICATOM/ DANTE PIAGGIO**

"Chile evalúa dar continuidad a sus agronegocios en el Perú"

IANSA EN CHILE ES UN CONSORCIO EMPRESARIAL DEDICADO A LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS. PARA EL 2009 DESEAN EXPANDIR SU SUCURSAL PERUANA, ICATOM, NO SOLO EN EL NEGOCIO DEL TOMATE SINO EN OTROS PRODUCTOS AGRÍCOLAS

Desde hace unos meses Chile viene haciendo referencia a la competencia agroexportadora con el Perú. Por eso buscamos a una empresa agroindustrial de capitales chilenos, asentada en tierra iqueña desde hace más de una década, de nombre Icatom y que pertenece al grupo chileno Iansa, para conocer sobre las ventajas que encuentran en el Perú. Para nuestra sorpresa, la empresa se maneja bajo un modelo peruano y con personal iqueño, porque de esa forma ha logrado un mayor éxito. En esta entrevista el gerente general, el iqueño Fernando Martínez, adelanta que Iansa, dueña de Icatom, está evaluando una expansión agroindustrial para el 2009 en el Perú, aunque aún los detalles están guardados bajo siete llaves.

¿Cómo el grupo empresarial chileno Iansa decide expandirse por el Perú con su sucursal Icatom?
Fue una oportunidad en principio. En 1995, la pasta de tomate era un buen negocio y ya Iansa lo tenía bien desarrollado en Chile. La versión que existía era que en Ica, por ser un valle privilegiado con su clima y suelo, se iba a poder producir tomates todo el año, versión que no fue del todo verdadera debido a un tema de plagas. Sin embargo, hoy en el Perú no solo tenemos los mejores rendimientos en relación a Chile sino con el resto del mundo, lo que no quiere decir que seamos los más económicos. Nos cuesta más el agua.

¿Con qué producto empezaron en ese entonces?
El 100% del negocio era la pasta de tomate. Luego, con el correr de los años, hemos incursionado en otros negocios.

EL ENTREVISTADO

[EDAD] 37 años.
[ESTADO CIVIL] Casado, dos hijos.
[HOBBY] Tenis y automovilismo.
[ESTUDIOS] Ingeniería agrónoma en la Universidad de Ica.
[EXPERIENCIA] Pertenece a la empresa desde 1996, un año luego de ser establecida en el Perú. Su primera labor fue la jefatura zonal agrícola y luego ascendió a gerente agrícola. Desde el 2006 fue nombrado gerente general.

La empresa tiene dos etapas: del año 95 al 97, en que implantaron el modelo exportador de Chile, y del 98 a la actualidad, en que se trabaja con un esquema propio de la zona.
Lo que pasó fue que hasta 1997 trabajamos bajo una modalidad de financiar a los agricultores para que entreguen los tomates listos. No se hicieron los análisis de riesgo que eso implicó. A partir del 98 nosotros producimos los tomates en campo y los traemos para transformarlos en pasta.

¿Antes traían personal chileno?
El equipo técnico estaba formado por gente chilena. Cuando se hace el análisis de la situación real, se toma nota que los costos eran muy altos. Por eso Iansa decide dar la confianza a gente de aquí hasta el día de hoy. En este momento, toda la empresa está formada por peruanos. Mejor dicho por iqueños.

¿Qué volúmenes de tomate manejan para la producción de la pasta?
La pasta es producto de las 900 hectáreas de cultivo que tenemos. En total elaboramos entre 13.000 y 14.000 toneladas de pasta. El otro negocio es el tomate fresco, que lo desarrollamos con estructuras (mallas) especiales para evitar el ingreso de plagas. Ese tomate tiene la marca Icatom y se comercializa en los principales supermercados y en autoservicios, como Mc Donald's, Burger King, Pizza Hut.

Actualmente son 900 hectáreas, ¿pero no son terrenos propios?
Los agricultores son dueños de los terrenos. Realizamos acuerdos con algún tiempo de anticipación y nos autorizan el ingreso con un pago por el alquiler y el agua.

¿Y hay problemas en conseguir los terrenos, considerando que hay otros productos de agroexportación en la zona?
En cierto modo no es un problema de tierras sino del agua, que es limitada. Si quisiera hacer el doble de hectáreas con tomates, seguramente encontraría terrenos, pero no el acceso al agua para regar.

¿Qué variedades cultivan?
Cultivamos cuatro variedades que compramos a una compañía de Canadá. Son híbridos de tomate para la elaboración de pasta, no son para el consumo directo. Estos tomates tienen poco contenido líquido.

¿Para el mercado interno son otras variedades?
Para el consumo interno son tomates israelíes. Al final producimos unas 5.000 toneladas al año de tomate fresco.

Este tomate fresco que