



Juan Pablo López, subgerente de NS Agro y el impacto de Ormuz en insumos y fertilizantes

“Productos que un agricultor compraba a 500.000 o 600.000 pesos la tonelada hoy cuestan un millón”

JOAQUÍN RIVEROS

Un especialista del mercado de fertilizantes advierte que los precios altos son irreversibles para esta temporada, aunque el conflicto en Medio Oriente se resuelva. China suma presión por el lado de los solubles.

Juan Pablo López Monasterio lleva años en el corazón del mercado de fertilizantes. Como subgerente de la línea de fertilizantes y semillas de NS Agro -matriz de Martínez y Valdivieso, uno de los distribuidores más importantes del país- tiene una visión directa de lo que está pasando en los campos chilenos: productores que esperan, líneas de crédito que no alcanzan y precios que, según advierte, no van a bajar pronto.

El detonante más visible es el bloqueo del Estrecho de Ormuz. Por esa vía transita cerca del 30% de la producción mundial de urea, el fertilizante nitrogenado más usado en la agricultura. Cuando ese corredor se cierra, el impacto llega rápido: sin nitrógeno no hay mezclas para maíz, no hay nutrición completa para la fruta y la cadena productiva entera siente la presión. López, sin embargo, advierte que Ormuz no es el único frente. China, que produce la mayor parte de los fertilizantes solubles que Chile importa -nitratos de calcio, sulfatos de magnesio y potasio, sulfato monoamónico- está restringiendo sus exportaciones para priorizar su consumo interno, en el marco de su disputa comercial con Estados Unidos.

El resultado de esa doble presión se mide en pesos. “Productos que un agricultor compraba a 500.000 o 600.000 pesos la tonelada hoy cuestan un millón”, dice López. Y la pregunta más incómoda es si eso va a cambiar este año: la respuesta es no.

¿Cómo está viendo el mercado esta crisis?

“Hay mucha angustia. El agricultor no sabe qué va a pasar. Se suma que rubros como la cereza tuvieron un muy mal año en la zona centro y séptima, y en el caso de los maíces, los precios están iguales o más bajos que el año pasado, pero los insumos están un 50% más caros. Esa ecuación genera una inseguridad grande. A nivel comercial, todo el mundo está esperando que esto se solucione y los precios vuelvan a la normalidad. Pero yo lo veo casi imposible, al menos esta temporada”.



López dice que China también entra en la ecuación de las alzas.

“Aunque se solucione el conflicto, los precios altos y la baja disponibilidad van a estar al menos por esta temporada”, señala.

Cómo ha cambiado el precio de la urea en las crisis mundiales

Base precrisis (enero 2021)

US\$265/Ton

Octubre - noviembre 2021

US\$460/Ton

Máximo histórico (abril 2022)

US\$925/Ton

Ormuz - Medio Oriente

US\$766/Ton

Evolución del precio urea 2021-2026



1 Punto de partida.

2 Crisis energética + China (oct-nov 2021). Alza del gas en Europa y restricciones de exportación desde China. El precio casi se triplica en el año.

3 Máximo histórico, guerra en Ucrania (abr 2022). Corte de gas ruso y sanciones a Bielorrusia. La urea llega a US\$925/Ton, +249% vs base 2021.

4 Crisis del Estrecho de Ormuz (2026, en curso). Tensión en Ormuz encarece el GNL. En Medio Oriente la urea más que dobla su precio de ene 2026. Dato proyectado - serie oficial con rezago.

Fuente: Estimación precio urea Medio Oriente - abr 2026 (J. P. Subercaseaux, PUC). Último dato oficial: feb 2026 - serie con rezago de 4-6 semanas.

¿Por qué entra China en esta ecuación?

“China está privilegiando su consumo interno en el marco de su disputa con Estados Unidos. Eso nos tiene bloqueados en ciertos productos. La gran mayoría de los fertilizantes solubles que usamos en Chile —salvo el potasio, que produce Soquimich localmente— viene de China. Si China tiene ese bloqueo, no van a llegar. Y eso se suma al conflicto de Ormuz, que principalmente afecta al nitrógeno, a la urea. Aproximadamente el 30% de la producción mundial de urea pasa por ahí. Si eso se frena, como está frenado, complica todo, porque sin nitrógeno no puedes hacer mezclas para maíces ni para ningún cultivo”.

¿Qué productos de China se ven afectados concretamente?

“Especialmente las líneas solubles: nitratos de calcio, sulfatos de magnesio, sulfatos de potasio, sulfato monoamónico, sulfato de zinc, nitrato de magnesio. Todos esos productos se usan principalmente para fruta y hortalizas con riego tecnificado”.

¿Cuáles son los fertilizantes más golpeados y cuánto han subido?

“Número uno, el nitrógeno, que es la urea: ha subido un 60%. Los fósforos -superfosfato triple, fosfato monoamónico y fosfato diamónico- han subido por lo menos un 50%. Eso hace que productos tradicionales que un agricultor compraba a 500.000 o 600.000 pesos la tonelada hoy estén a un millón de pesos”.

¿Estas alzas son irreversibles para esta temporada?

“Sí. Por más que se solucione el problema, el impacto no se va a revertir rápido. Han bombardeado plantas de gas tremendas, que generan la materia prima para fabricar fertilizantes, y construir una planta nueva demora dos o tres años. Entonces, aunque se solucione el conflicto, los precios altos y la baja disponibilidad van a estar al menos por esta temporada. Quizás el próximo año podamos ver alguna mejora, pero en lo inmediato, no”.

¿A qué rubros afecta más?

“A todos, porque todos usan fertilizantes. Pero el impacto mayor lo sufre el productor, más que el producto. Un agricultor de fruta o de granos necesita comprar un insumo que está al doble de caro, pero su precio de venta no va a subir en la misma proporción. Y si ese agricultor aplica menos fertilizante para ajustarse, también

baja su rendimiento y su calidad. Uno que cosechaba 100 quintales de trigo, aplicando la mitad del fertilizante puede cosechar 70, y de menor calidad. Eso aplica igual para la fruta”.

¿Y qué están haciendo los productores?

“Están esperando. Pero es complicado, porque muchos ya vendieron su producción anticipada y necesitan calzar los meses de abril y mayo. Ahí hay un efecto muy grande sobre las líneas de crédito: un cliente que el año pasado tenía una línea de 10 millones de pesos hoy necesita 15 o 16 millones para comprar los mismos productos. El que es más chico no la tiene y debe recurrir a dos o tres distribuidores para conseguir ese crédito”.

¿Quién puede capear mejor esta situación?

“El empresario agrícola grande, con producción diversificada, puede optimizar su fertilización, apretar algunos tornillos y zafar. Su suelo tiene un ahorro de nutrientes acumulado que le da margen. Pero el agricultor mediano y chico no tiene muchas opciones. Va a necesitar más crédito para comprar lo mismo, y al final va a tener que gastar menos fertilizante, lo que se va a notar en su cosecha”.