

Nuevo gerente de Copeval: "Me imagino en el mediano plazo con actividad en Perú"



Jorge Lorenzoni, nuevo gerente general de Copeval.

FOTOS: JULIO CASTRO

■ Jorge Lorenzoni decreta que su meta es llevar a la gigante de insumos para el agro a un aumento de más del 10% en las ventas este 2025.

POR PATRICIA MARCHETTI

Este 2025 es sinónimo de un nuevo aire para Copeval, la mayor empresa de comercialización y distribución de insumos para el sector agropecuario chileno. El año promete dejar atrás los efectos de un negro 2023, y lo hará bajo el mando de una nueva cara en la gerencia general, aunque para la compañía se trata de un histórico camarada: Jorge Lorenzoni.

Ingeniero Agrónomo de la PUC, se trasladó a Rengo recién egresado a buscar trabajo y nunca se fue. Llegó a la gigante chilena el 2 de febrero de 1998 y hoy, 27 años después, en su primera entrevista en el cargo, proyecta el negocio y sus desafíos.

"Lleno de ganas", se declara y aterriza de inmediato: "La meta es crecer más de un 10% en ventas este año, recuperar participación en nuestros rubros principales, como fertilizantes y fitosanitario, seguir avanzando en eficiencia e implementación de nuevas tecnologías, controlar los

gastos y tener resultados de última línea mejor es que 2024".

A su lado escucha atento Gonzalo Martino, presidente de Copeval y propietario del 24,7% de la firma. Y lo desafía: "La facturación debiera terminar 2025 con unos US\$ 450 millones y tiene que ser capaz (Lorenzoni) de lograr un 8% sobre la venta de Ebitda". Ambos ríen.

"A Jorge todos lo conocen y es muy querido, además, viene del área comercial, que es el motor que esta compañía necesita. A él, la historia de la empresa no se la han contado: la ha vivido", destaca Gonzalo Martino.

Copeval aún se sacude un 2023 para el olvido, donde anotó pérdidas por US\$ 8,5 millones ante la baja en el precio de los fertilizantes y efectos climáticos en Chile. En 2024, retomó las cifras azules y cerró con US\$ 1,2 millones de utilidad. Este año "podría estar más cercano al 2022 -que tuvo utilidades por US\$ 7,6 millones- y si la suerte nos acompaña, incluso un poco mejor", dice Martino.

En enero terminaron un trabajo de casi dos años con la consultora McKinsey, quien los asesoró en distintos frentes para eficientar el negocio, lo que derivó en una reestructuración organizacional y una disminución de personal de cerca de 100 trabajadores. Hoy cuentan con 800 empleados

"Creo que el país está muy ilusionado con que haya un cambio de signo político"



Gonzalo Martino, presidente de Copeval.

■ En jerga política, Martino le achaca al Gobierno la "descomposición social" y el deterioro en la seguridad.

El empresario sanfernandino dice padecer una enfermedad crónica: el optimismo. Por eso recalca que "este año va a ser muy bueno para Copeval". Aunque ve aún con mejores ojos lo que vendría hacia adelante: "el país está muy ilusionado con que haya un cambio de signo político", dice Martino.

■ ¿Cuál es su balance del Gobierno del Presidente Boric?

- Este gobierno ha sido muy malo para Chile, no solamente porque no crece, sino porque está estancado. Para donde uno mire hay problemas, pero lo más grave es que la destruc-

ción del principio de autoridad ha sido tremendo. A partir de 2019 vemos una descomposición social en todos los niveles. Todos los cambios que propusieron hacer han sido equivocados, donde los vulnerables son más vulnerables que antes.

- ¿Cómo ve el escenario electoral?

- Yo me imagino que debiera haber un cambio en las próximas elecciones, en que personas con mayor calificación tengan el liderazgo de nuestro país y que nos lleven por la senda del crecimiento, de la mano con la serie de propuestas que hay de muchos economistas. Yo espero que tengamos un gobierno que se preocupe de la inversión, porque éste tiene un afán de obstaculizar todo. Yo no sé dónde está la buena voluntad, pero el resultado final es que crecemos al 2%.

- ¿Y cree que un nuevo signo político garantiza que crezcamos más?

- Por quien yo creo que debiera ganar, me imagino que sí.

Otro punto que le achaca al Gobierno es el de la seguridad y relata que Copeval resintió pérdidas por \$500 millones en 2024 debido a robos en sus bodegas. "Tuvimos que hacer muros internos muy altos, con zanjas para que caigan los ladrones y alambre electrificado", cuenta. Esto también ha afectado a los clientes, que optan por almacenar menos productos y reemplazar pedidos de insumos a Copeval con mayor frecuencia. "Hemos invertido mucho en logística y tecnología para llegar en menos de 24 horas", asegura.

en sus 24 sucursales, seis plantas de almacenamiento y secado de grano, tres centros de distribución y dos fábricas pecuarias.

Perú y los dolores

Hace años Copeval evalúa la opción de aterrizar en Perú. "Es un mercado muy interesante para nosotros, sin embargo hay un gran mercado de agricultores en la informalidad y eso es lo que queremos entender bien antes de tomar el paso, pero lo estamos mirando y yo sí me imagino en el mediano plazo con una actividad en Perú", confiesa Lorenzoni.

En Chile, con 50 mil clientes de la pequeña y mediana agricultura, advierte tres principales dolores en el sector: la crisis climática, seguridad y el financiamiento. Respecto al último, celebra la reciente inversión de la Corporación Financiera Internacional (IFC) -que es dueña del 16,8% de la empresa- en un bono securitizado de US\$24 millones, que le permitirá a Copeval reestructurar deuda, apalancar crecimiento y otorgar capital a agricultores.

Para los próximos dos años prevé inversiones por US\$5 millones, enfocadas en la actualización de su ERP, la modernización de su planta de maíz roloado en Los Ángeles y una expansión de la planta de fertilizante líquido de Nancagua.

US\$ 7,6 MILLONES DE UTILIDAD ES LA ASPIRACIÓN PARA 2025