

PATRICIA SCHWARZ DIRECTIVA EN DE HEUS

«Los vínculos que tiene la compañía con Galicia son muy fuertes»

De Heus cuenta con fábricas en San Pedro de Nós, Porriño, Lugo y Sada

L. PLACER
REDACCIÓN / LA VOZ

Cuando la familia De Heus creó su empresa homónima en 1911 no llegaría nunca a pensar que más de un siglo después sería uno de los principales operadores mundiales de piensos compuestos.

Patricia Schwarz, directora de Márketing y Estrategia de la subdivisión ibérica se muestra orgullosa «de nuestro origen familiar, que nos guía en un camino basado en la responsabilidad y la mejora continua». Para De Heus una de las claves es ir «siempre de la mano con nuestros clientes ante los desafíos y nuevas necesidades de la sociedad».

—**¿Cómo consigue adaptarse una empresa tan longeva como De Heus a los continuos avances tecnológicos del sector?**

—Sin duda la tecnología es una aliada para nuestros equipos de especialistas en nutrición e invertimos para poder sacar el máximo partido de todas sus ventajas. Utilizar *machine learning* y *big data*, por ejemplo, nos ofrece grandes posibilidades para facilitar la toma de decisiones a nuestros clientes. Por otro lado, llevamos a cabo investigaciones a largo plazo para ofrecer planes nutricionales de precisión con la máxima eficiencia, y participamos en numerosos proyectos de desarrollo e innovación en co-

laboración con otras entidades. Entre nuestros últimos proyectos, destaca *Natural Power*, enfocado en ofrecer respuestas a las inquietudes sociales en materia de seguridad alimentaria, bienestar animal y respeto al medio ambiente.

—**En los últimos meses han expandido el negocio con adquisiciones en Indonesia y España. ¿Qué importancia tiene la experiencia internacional en sus proyectos locales?**

—Operamos en más de 75 países, pero allí donde vamos nos identificamos con los ganaderos locales, nos convertimos en sus socios, y para ello nos aliamos con los que mejor conocen las particularidades de la zona. También es importante para nosotros mantener las marcas locales. Ese ha sido el caso de las históricas Biona y Pasaranda, dos marcas de gran arraigo entre los ganaderos gallegos que continúan comercializándose bajo el paraguas de la marca De Heus. En España estamos dando pasos para reforzar nuestra presencia y liderazgo en la zona norte, una región estratégica para el sector agroganadero. La semana pasada, sin ir más lejos, anunciamos la adquisición de Pienso Muga en Tudela (Navarra), que se suma a la integración de Pienso Unzué en la misma comunidad en 2018 y a la reciente incorporación de



Patricia Schwarz, directora de Márketing y Estrategia.

la planta de piensos compuestos Evalis en Sada. Los vínculos de De Heus con Galicia son, en ese sentido, muy fuertes.

—**En la situación actual se ha puesto todavía en más relieve la importancia del sector primario. ¿Cómo ha sido la adaptación a esta situación excepcional?**

—La clave fue adelantarnos a los acontecimientos y actuar con gran rapidez para proteger la salud de los trabajadores y garantizar la continuidad de nuestro negocio. Incluso antes de la declaración del estado de alarma, implantamos estrictas medidas de prevención para evitar los contagios entre los trabajadores. La adaptación fue ágil y

toda nuestra plantilla, trabajando junto a proveedores y ganaderos, demostró la fortaleza del sector primario y nuestra capacidad para garantizar a la población una provisión de alimentos puntual y suficiente. Esto nos permitió mantener la actividad a pleno rendimiento. En este tiempo no hemos parado. Desde que se decretó el estado de alarma hemos lanzado tres nuevos productos, y ya estamos ultimando un próximo lanzamiento que anunciaremos en los próximos días. Esta crisis nos ha dado impulso para seguir innovando.

—**¿Supondrá la crisis del covid un antes y un después en los procesos productivos?**

«La crisis del coronavirus nos ha dado impulso para seguir innovando»

«Es importante para nosotros mantener las marcas locales como Biona»

—Sin duda. La pandemia nos ha traído lecciones que debemos incorporar a nuestros procesos y sistemas de producción. En nuestro caso, el asesoramiento y la cercanía de los equipos comerciales y especialistas en nutrición es un pilar fundamental. Con la crisis del covid, asumimos el desafío de adaptar los servicios especiales y de asesoramiento en el campo a las limitadas opciones que nos brindaba el confinamiento. Así, derivamos la mayor parte de esos contactos y servicios hacia plataformas digitales, generando respuestas concretas y adaptadas a las necesidades de los ganaderos. La sociedad ha redescubierto la importancia del sector y debemos estar a la altura ofreciendo la mayor calidad y los productos más saludables.

—**¿Cuáles son las previsiones y líneas de futuro de la empresa?**

—Tenemos planes de seguir creciendo en la península ibérica, tanto con inversiones estratégicas como incrementando los equipos de trabajadores. Nuestro objetivo es estar cerca de nuestros clientes, ofreciendo soluciones adaptadas a las necesidades particulares de cada explotación y escuchando las demandas de la sociedad. Nos concentraremos en nuestra apuesta por el bienestar animal y en mejorar la rentabilidad de nuestros clientes.

Sabadell Negocio Agrario y Pesquero

Soluciones inteligentes pensadas para su negocio.

En Banco Sabadell mantenemos un firme compromiso con las empresas y autónomos que desarrollan su trabajo en el ámbito del negocio agrario, ofreciendo soluciones financieras adaptadas a su medida.

Para más información, entre en bancosabadell.com/agrario.

Sabadell Agro, la app gratuita pensada para usted y su sector.



Sabadell
Estar donde estés

