

Decco se posiciona con fuerza en Latinoamérica



Por Juan Herrera

Latinoamérica es una de las regiones donde [Decco](#) ha crecido de manera exponencial en los últimos años. Recientemente ha inaugurado una nueva fábrica en Brasil, y en Chile el crecimiento está siendo contundente gracias a la ampliación de su portfolio. En México la empresa ya atiende con sus productos a la totalidad de los principales cultivos, al igual que en Argentina.

La entrada, en este último país, de [TruPick](#) -la última tecnología desarrollada a base de 1-MCP que ofrece al mercado productos frescos gracias al control de los efectos no deseables que provoca el etileno durante el almacenamiento o el transporte de la fruta-, va a permitir a Decco penetrar con fuerza al sector de la manzana poniendo a su disposición un amplio catálogo.

Para conocer de primera mano éstos y otros proyectos que han llevado consigo el desarrollo de Decco en Latinoamérica, aprovechamos nuestra presencia en [Fruit Logística](#) para hablar con los protagonistas de este crecimiento, entre los que se encuentra el recién estrenado General Manager en la zona, Augusto Mengelle, así como los responsables de Decco en los principales países latinoamericanos en los que está presente la empresa.

Augusto Mengelle, General Manager de Latinoamérica

“Me he encontrado con un negocio ya desarrollado y mi objetivo es mantener este crecimiento sobre una base muy sólida. *Cuento con un equipo muy profesional que trabaja bajo la filosofía de estar cerca del cliente, dándole solución a sus problemas y aportándole soporte desde la cosecha hasta la venta*”.

“*La diversidad de Latinoamérica es impresionante; cuenta con una amplia variedad de frutas y trabajamos en ofrecer productos diferenciados para cada una de las zonas, para que se adapten a ellas. Damos soluciones tecnológicas, y si no existen, las desarrollamos. Tenemos que encontrar los puntos donde marcar la diferencia con la competencia y eso se hace estando siempre al lado del cliente*”.

“La única forma de trabajar en el ámbito de la poscosecha es a través del asesoramiento personalizado al cliente”

En Decco usamos nuestro conocimiento en todo el mundo para solucionar problemas individuales y concretos, no hay fórmulas mágicas. Y lo hacemos siguiendo las normas que nos exige cada país asegurando un producto final sano y de calidad”.

Rodrigo Díaz, Country Manager [Decco Chile](#)

“Desde 2011, Chile cuenta con una filial de [Decco World Wide](#). Comenzó siendo un importador directo de los productos de la familia Decco, llegados desde sus entidades de USA, Israel, Italia y el resto del mundo, orientados siempre a los cítricos. *Hemos ido creciendo de una manera paulatina en el mercado, y desde hace dos años hemos registrado un aumento considerable*”.

“Trabajamos principalmente con ceras para cítricos aunque hemos ampliado nuestro catálogo a productos de recubrimiento para fruta de hueso y pepita, y hemos incorporado aplicaciones innovadoras para patata o arándano, producto en el que Chile es el número uno mundial”

“Tenemos hasta ocho proyectos en marcha en la misma línea: por ejemplo, para kiwi y uva de mesa y *este año queremos entrar con fuerza en el sector de la cereza, también muy relevante en*

el país”.

Philippe Darricarrère, Country Manager Decco Brasil

“Decco llegó a Brasil en 2011 importando cera para el mercado de exportación, y en 2014, se tomó la decisión de construir una fábrica local que ya está produciendo. *Trabajamos en el mercado de Sao-Paulo con limón de exportación, sector en el que el 80% usa nuestros productos.* No obstante, trabajamos en todo Brasil con distintos distribuidores”.

“Brasil es importante para la empresa porque es uno de los mayores productores de fruta del mundo, con un mercado interno muy fuerte y una exportación que va a más. Hay mucho por hacer aún en este sentido y Decco va a ayudar a acelerar el crecimiento en 2017”

Vamos a introducirnos en el mercado de la cera local gracias a la nueva fábrica, *capaz de producir todo tipo de ceras con una altísima calidad y adaptadas a la legislación brasileña y europea”.*

Diego Lerner, Country Manager Decco Argentina

“Decco viene trabajando desde hace varios años en Argentina, si bien en los últimos años el crecimiento ha sido realmente importante en la región que engloba a los principales productores de limón del país: Tucumán y noroeste de Argentina”

“Allí tenemos desarrollada una línea de productos que incluye ceras y fungicidas, así como una línea de desinfectantes. En naranja y mandarina participamos en la zona productora de Entreríos”.

“El objetivo de venir a Fruit Logistica es acercarnos a nuestros clientes y responder a sus consultas. Nos diferenciamos de la competencia por ofrecer a nuestros clientes un servicio adicional, una relación de cercanía que el resto no tiene”.

Gustavo Madriz, Country Manager Centroamérica

“Decco está en Centroamérica, concretamente en Costa Rica, desde hace ocho años. Se inició con un distribuidor desarrollando productos para piña y ahora hemos logrado posicionarnos de manera excelente en este cultivo en varios países de la región”.

“Nuestro reto es desarrollar productos para banana, melón y mango e introducirlos con fuerza en el resto de países centroamericanos, principalmente Honduras y Guatemala”.

William S. Ruggero, Country Manager [Decco México](#)

“Uno de nuestros fuertes es el amplio catálogo de productos que ofrecemos y nuestro servicio técnico. En Decco asesoramos cada uno de los procesos de nuestros clientes, que nos ven como verdaderos consultores para mejorar la calidad de su fruta”.

“México es uno de los mayores exportadores mundiales en el ámbito de hortalizas como tomate o pepino, así como de mango y otras frutas tropicales, y ahí Decco es líder en el mercado a través de sus recubrimientos para proteger los productos”

“La mayor parte de nuestros clientes exportan a USA, respetando su normativa y ofreciendo una alta calidad y protección”.