

## Marcela Fernández

Innovación por las venas



Es ingeniera agrónoma de la UC y gracias a su emprendedora tesis logró terminar sus estudios con un trabajo asegurado: formó, junto a su padre, la Sociedad Comercial Asesora S.A.

### ¿Por qué optó por dedicarse a los mejoradores de suelo?

Fueron varias las razones que me motivaron. Por un lado, el tema de mi seminario de título en la universidad, que fue acerca de los mitos y realidades de los mejoradores de suelo. Paralelamente a eso, mi padre comenzó una lombricultura en su campo, con el fin de procesar los desechos de la engorda de vacunos, obteniendo de ésta grandes volúmenes de humus de lombriz. Por otro lado, el incremento de laderas plantadas y la necesidad de entregarles materia orgánica, en su mayoría pobres, hizo que creciera mi interés por desarrollar un producto líquido a partir del humus de lombriz, para que pudiera ser aplicado a través de sistemas de riego.

### ¿Cómo es la convivencia padre-hija en el ámbito laboral?

Al principio fue un poco más complicado separar los temas, pero ahora no se mezclan. De lunes a viernes soy un empleado más y los fines de semana soy solo su hija.

### ¿De qué manera ayudó la formación de la UC en el desarrollo empresarial de sus ideas?

La UC hace que uno se sienta capaz de lograr lo que se proponga, te entrega las herramientas necesarias para desarrollar y ejecutar proyectos. Además que el que sea reconocida, te abre puertas y da credibilidad.

### ¿Cómo ha sido la acogida del mercado hacia estas iniciativas?

Excelente. Los últimos dos años hemos crecido en un 200% y cada día la demanda es mayor, creciendo en

número de hectáreas y cultivos. Creo que fuimos innovadores, estamos un paso por delante de nuestra competencia y hemos estado presentes en cada etapa del desarrollo e inserción del producto en el mercado, para asegurarnos de que se utilice bien y se entienda su necesidad y beneficios.

### Aparte de continuar en el desarrollo de este producto, ¿tienen planes de expandirse a otros?

Nuestra primera prioridad en este minuto es posicionarnos en el mercado y dar a conocer a cabalidad los beneficios del producto, y más adelante tenemos interés de desarrollar nuevas líneas de ácidos húmicos y fúlvicos que complementen la fertilización tradicional. 