

ADALIDDA — Ventas y Marketing Global para el Sector Agroalimentario, Fertilizantes, Materias Primas y Minerales

Conectamos productores con compradores internacionales | Desarrollamos programas de exportación de grandes volúmenes | Construimos alianzas comerciales a largo plazo

Transforme su capacidad productiva en oportunidades de venta a escala mundial

¿Es usted un fabricante de productos agroalimentarios, procesador agrícola, productor de fertilizantes, proveedor de materias primas, empresa minera o exportador de minerales que busca expandir su negocio internacional?

Adalidda ayuda a productores y proveedores a desarrollar oportunidades de venta internacionales mediante marketing estratégico, captación de compradores, desarrollo comercial y alianzas empresariales internacionales. Nuestro enfoque principal son los programas de exportación a granel de 15.000 toneladas métricas mensuales o más, siempre que sea comercial y operativamente viable.

En los mercados internacionales de materias primas, la capacidad de producción por sí sola no es suficiente. Los productores deben llegar a los compradores adecuados, cumplir con las especificaciones técnicas, establecer condiciones comerciales competitivas, coordinar la logística de exportación y demostrar su capacidad para cumplir los compromisos contractuales.

Adalidda busca conectar la producción con la demanda mundial ayudando a las empresas a identificar mercados relevantes, contactar con compradores potenciales y desarrollar procesos comerciales estructurados en los sectores de materias primas agrícolas, productos agroalimentarios procesados, fertilizantes, minerales y materias primas industriales.

Nuestro enfoque combina desarrollo de ventas B2B internacionales, marketing estratégico, comunicación multilingüe y herramientas comerciales basadas en inteligencia artificial para apoyar a los productores que buscan un crecimiento internacional sostenible.

1. Nuestro enfoque comercial: programas de exportación de grandes volúmenes

Priorizamos las oportunidades en las que una capacidad de producción o suministro significativa puede corresponderse con una demanda internacional solvente.

Nuestro objetivo es **15.000 toneladas métricas (TM) mensuales por producto para los programas de exportación a granel que cumplan los requisitos**, sujeto a la disponibilidad verificada, las características del producto, las exigencias del comprador, la logística y la viabilidad comercial.

Buscamos desarrollar oportunidades comerciales con:

- Comerciantes internacionales de materias primas e importadores.
- Fabricantes de alimentos y bebidas.
- Empresas de procesamiento agrícola y usuarios industriales finales.
- Importadores, distribuidores y formuladores de fertilizantes.
- Refinerías de aceites vegetales y clientes industriales.
- Empresas mineras y comercializadoras de minerales.
- Siderúrgicas, fabricantes de fertilizantes y otros consumidores industriales.
- Mayoristas de grandes volúmenes y redes regionales de distribución.

Nuestro objetivo es ayudar a los proveedores a conseguir pedidos recurrentes, calendarios regulares de envío y relaciones de suministro a largo plazo, en lugar de depender exclusivamente de operaciones puntuales en el mercado spot.

No todos los productos son adecuados para el mismo volumen de envío. Los concentrados especializados, los minerales de alto valor y los productos que requieren una manipulación específica pueden seguir otras prácticas comerciales. Evaluamos cada oportunidad individualmente, manteniendo nuestro enfoque en programas de exportación de gran volumen y escalables.

2. Productos agroalimentarios y materias primas agrícolas

Adalidda apoya el desarrollo de mercados internacionales para productores agrícolas, proveedores de materias primas, fabricantes de alimentos y empresas agroindustriales.

Materias primas agrícolas

Las categorías de productos objetivo incluyen:

- Soja, maíz, sorgo y otros cereales.
- Semillas de sésamo, semillas de girasol y otras oleaginosas.
- Café en grano, incluidas las variedades Robusta y Arábica.
- Granos de cacao y otras materias primas derivadas del cacao.
- Cacahuetes, anacardos y otros productos agrícolas disponibles comercialmente.
- Yuca (mandioca) y otras materias primas agrícolas de uso industrial.

Productos agroalimentarios procesados

También buscamos oportunidades comerciales para:

- Aceite de soja crudo y refinado.
- Aceite de girasol crudo y refinado.
- Aceite de palma y otros aceites vegetales.
- Almidón de yuca y harina de yuca.
- Cacao en polvo, manteca de cacao e ingredientes derivados del cacao.
- Café soluble y extractos de café.
- Harinas y tortas de oleaginosas, así como subproductos del procesamiento agrícola.
- Otros ingredientes agrícolas de calidad alimentaria y de uso industrial.

Nuestros servicios se centran en identificar importadores, fabricantes de alimentos, usuarios industriales, distribuidores y comerciantes de materias primas cuyas necesidades de compra se ajusten a las especificaciones de los productos y a los volúmenes disponibles del proveedor.

3. Fertilizantes e insumos agrícolas

Adalidda también busca desarrollar oportunidades de venta internacional para fabricantes de fertilizantes, distribuidores, proveedores de insumos agrícolas y exportadores de fertilizantes a granel.

Los fertilizantes son esenciales para la productividad agrícola y la producción de alimentos. Los importadores, formuladores de fertilizantes, distribuidores, cooperativas y operadores agrícolas a gran escala necesitan proveedores fiables capaces de cumplir las especificaciones de los productos, los plazos de entrega y los requisitos comerciales.

Nuestro enfoque consiste en desarrollar relaciones con compradores cualificados y oportunidades de suministro a granel para fabricantes y proveedores de fertilizantes establecidos.

Fertilizantes nitrogenados

- **Urea N46**, con aproximadamente un 46 % de nitrógeno.
- Sulfato de amonio.
- Nitrato de amonio, sujeto a la normativa aplicable y a las autorizaciones de mercado correspondientes.
- Otros fertilizantes nitrogenados disponibles comercialmente.

Fertilizantes fosfatados

- Fosfato monoamónico (MAP).
- Fosfato diamónico (DAP).
- Superfosfato simple (SSP).
- Superfosfato triple (TSP).

Fertilizantes potásicos

- Cloruro de potasio (MOP).
- Sulfato de potasio (SOP).
- Otros fertilizantes potásicos disponibles comercialmente.

Fertilizantes compuestos y especiales

- Fertilizantes compuestos NPK con diferentes formulaciones.
- Mezclas NPK adaptadas a las necesidades de los cultivos y del suelo.
- Fertilizantes hidrosolubles.
- Fertilizantes con micronutrientes seleccionados y otros productos nutricionales agrícolas.

La disponibilidad del producto, su autorización de importación, los requisitos de registro y las condiciones de manipulación aplicables deben verificarse para cada país de origen y destino.

Urea N46: una categoría prioritaria de suministro a granel

Adalidda busca desarrollar oportunidades comerciales que conecten a proveedores cualificados de urea N46 con importadores internacionales de fertilizantes, distribuidores de insumos agrícolas, formuladores de fertilizantes y otros compradores autorizados de grandes volúmenes.

Nuestras actividades de desarrollo comercial pueden incluir:

- Identificar y contactar con compradores internacionales cualificados de fertilizantes.
- Desarrollar relaciones comerciales en mercados agrícolas seleccionados.
- Coordinar las especificaciones de los proveedores con los requisitos de los compradores.
- Apoyar las conversaciones relativas a volúmenes, precios, embalaje y calendarios de envío.
- Facilitar las negociaciones sobre condiciones de entrega, inspecciones y garantías de pago.
- Desarrollar oportunidades para programas de suministro recurrentes.

Programas de exportación de fertilizantes a granel

Nuestro objetivo es desarrollar programas de suministro de fertilizantes de **15.000 TM mensuales o más**, siempre que la capacidad del proveedor, la demanda del comprador, la logística y las condiciones comerciales permitan alcanzar dichos volúmenes.

Según el producto y la operación, los envíos pueden organizarse a granel o en sacos, incluidos formatos de 50 kg cuando corresponda.

Los mercados potenciales se evaluarán teniendo en cuenta la demanda agrícola, la normativa de importación, las infraestructuras portuarias, los ciclos estacionales de compra, la competitividad de los proveedores y los requisitos de los compradores cualificados.

Evaluación y cualificación de proveedores de fertilizantes

Los proveedores interesados deben estar preparados para facilitar:

- Nombre del producto, grado y composición de nutrientes.
- País e instalaciones de origen.
- Capacidad mensual de producción o suministro verificada.
- Volúmenes disponibles para exportación y frecuencia de los envíos.
- Certificado de Análisis (COA) y documentación de calidad pertinente.
- Opciones de embalaje y capacidad de carga.
- Precios indicativos e Incoterms preferidos.
- Puertos disponibles y modalidades de transporte marítimo.
- Registros del producto, permisos de exportación y documentación reglamentaria pertinente.

Adalidda busca ayudar a los proveedores de fertilizantes cualificados a desarrollar canales de venta internacionales sostenibles y relaciones recurrentes de suministro a granel.

4. Minerales y materias primas industriales

Adalidda también busca apoyar a empresas mineras, productores de minerales y proveedores de materias primas industriales que deseen desarrollar oportunidades comerciales internacionales.

Los compradores industriales necesitan un suministro fiable, calidad constante, origen verificado y acuerdos comerciales transparentes. Nuestro objetivo es facilitar la conexión entre proveedores cualificados y compradores cuyos requisitos técnicos y de adquisición se ajusten a sus capacidades.

Según la disponibilidad de los proveedores, el país de origen, las especificaciones del producto y la demanda del mercado, las categorías objetivo pueden incluir:

- **Mineral de manganeso:** para aplicaciones relacionadas con ferroaleaciones y producción de acero.
- **Mineral de hierro:** para la siderurgia y las industrias metalúrgicas.
- **Bauxita:** para la producción de alúmina y aluminio.
- **Mineral y concentrados de cobre:** para el procesamiento metalúrgico y el refinado.
- **Roca fosfórica:** para la producción de fertilizantes y productos químicos.
- **Caliza:** para la fabricación de cemento, la construcción y aplicaciones industriales.
- **Yeso:** para cemento, escayola y materiales de construcción.
- **Azufre:** para aplicaciones químicas e industriales.
- Otros minerales, concentrados y materias primas industriales cuya comercialización esté autorizada.

Estas categorías representan posibles áreas de desarrollo comercial y no constituyen una declaración de existencias actuales, propiedad de minas ni contratos de suministro confirmados.

Desarrollo de oportunidades de exportación de minerales a granel

Para cada proyecto mineral, buscamos establecer una base comercial clara que abarque:

1. Grado del producto, composición química y límites de impurezas.
2. Capacidad de producción verificada y suministro mensual disponible.
3. País de origen y ubicación de la mina o planta de procesamiento.
4. Análisis de laboratorio y requisitos de inspección independiente.
5. Embalaje, manipulación a granel, acceso portuario y logística de envío.
6. Requisitos de los compradores cualificados y normativa del mercado de destino.
7. Precios, Incoterms, garantías de pago y responsabilidades contractuales.

Nuestro objetivo es desarrollar **programas de suministro de minerales a granel de 15.000 TM mensuales o más cuando el producto, las infraestructuras de transporte y la demanda de los compradores permitan alcanzar esta escala.**

Para productos comercializados en lotes especializados de menor tamaño, podemos evaluar si una estructura de volumen diferente ofrece una oportunidad comercial viable.

5. Captación internacional de compradores y desarrollo de ventas

La captación de compradores internacionales requiere mucho más que enviar catálogos de productos a una extensa lista de empresas. Exige prospección dirigida, cualificación comercial y un seguimiento riguroso.

Los servicios de Adalidda pueden incluir:

Identificación de compradores: investigación de importadores, consumidores industriales, comerciantes de materias primas, procesadores, fabricantes, distribuidores de fertilizantes y otros compradores relevantes.

Cualificación de compradores: evaluación de los requisitos de producto, volúmenes objetivo, mercados de destino, procedimientos de compra y adecuación comercial.

Prospección internacional: desarrollo de comunicaciones dirigidas, presentaciones de productos y contactos comerciales.

Desarrollo del proceso de ventas: organización de prospectos, seguimiento de consultas, coordinación de comunicaciones y supervisión del avance comercial.

Apoyo a las negociaciones: facilitación de conversaciones sobre especificaciones, precios, volúmenes, calendarios de envío, condiciones de pago y términos de entrega.

Desarrollo de cuentas comerciales: apoyo a pedidos recurrentes y relaciones a largo plazo cuando las primeras operaciones establezcan una base comercial sólida.

El alcance de los servicios y cualquier autorización para representar a un proveedor se definirán mediante un contrato escrito. Las presentaciones de compradores y las actividades comerciales no constituyen una garantía de contratación.

6. Marketing internacional y expansión de mercados

Muchos productores disponen de capacidad operativa para abastecer mercados internacionales, pero carecen de los recursos comerciales necesarios para desarrollarlos de forma constante.

Adalidda ayuda a las empresas a reforzar su posicionamiento internacional mediante servicios como:

- Selección de mercados objetivo y planificación de entrada.
- Segmentación de compradores e investigación de prospectos.
- Análisis de la competencia y del posicionamiento comercial.
- Catálogos internacionales de productos y presentaciones corporativas.
- Contenido web orientado a la exportación y marketing digital.
- Prospección B2B en LinkedIn y creación de redes profesionales.
- Materiales de venta multilingües y comunicación comercial.
- Desarrollo de redes regionales de distribución y alianzas estratégicas.
- Informes de ventas y gestión de relaciones con clientes.

Podemos explorar oportunidades en África, Europa, Asia, Oriente Medio y otros mercados, siempre sujetos a la admisibilidad del producto, la normativa aplicable, la logística y la viabilidad comercial.

Nuestro objetivo es priorizar los mercados en los que un proveedor pueda ofrecer una combinación competitiva y creíble de calidad, precio, volumen, fiabilidad y capacidad de entrega.

7. Desarrollo comercial con inteligencia artificial en Adalidda

Adalidda combina el desarrollo de negocios internacionales con un enfoque digital para gestionar información comercial y procesos de venta.

En función del servicio contratado y de los sistemas disponibles, las herramientas basadas en inteligencia artificial pueden facilitar:

- Comunicación empresarial multilingüe.
- Gestión de clientes y prospectos comerciales.
- Seguimiento del proceso de ventas y de las acciones pendientes.
- Gestión de información sobre proveedores y productos.
- Flujos de trabajo para la documentación comercial.
- Seguimiento de la preparación para la exportación y del cumplimiento normativo.
- Coordinación de consultas de compradores y respuestas de proveedores.
- Supervisión y elaboración de informes sobre la actividad comercial.

Estas herramientas están diseñadas para mejorar la eficiencia y la coordinación. No sustituyen las inspecciones de productos, las autorizaciones reglamentarias, el cumplimiento legal, la diligencia debida independiente ni la verificación de las partes involucradas.

8. Modelos flexibles de colaboración comercial

Adalidda ofrece un marco flexible para desarrollar acuerdos de ventas y marketing internacionales adaptados a los objetivos de cada proveedor.

Proyectos de entrada en nuevos mercados: encargos definidos centrados en un producto, país o segmento de compradores específico.

Campañas de captación de compradores: prospección y cualificación dirigidas a productos y mercados de exportación seleccionados.

Servicios mensuales de ventas y marketing: actividades continuas de marketing internacional, desarrollo de prospectos y seguimiento comercial.

Representación comercial basada en comisiones: remuneración vinculada a las operaciones, mediante un acuerdo escrito que defina la base de cálculo de la comisión, las condiciones de pago y las responsabilidades.

Colaboraciones híbridas: combinación de honorarios fijos por servicios y remuneración acordada en función de las operaciones.

Desarrollo estratégico de exportaciones: apoyo a largo plazo para el posicionamiento internacional, los sistemas de ventas y el establecimiento de relaciones de suministro recurrentes.

Cada colaboración debe establecer claramente los entregables, los mecanismos de información y seguimiento, los objetivos comerciales, los honorarios, los gastos, los territorios, la exclusividad y las responsabilidades contractuales antes de iniciar las actividades.

9. Cualificación de proveedores: qué necesitamos de su empresa

Para evaluar una posible colaboración, los proveedores deben facilitar:

- Perfil de la empresa y país de registro.
- Productos disponibles para exportación.
- Capacidad de producción verificada y volúmenes mensuales disponibles.
- Volumen de exportación objetivo y frecuencia de los envíos.
- Especificaciones del producto, estándares de calidad y certificaciones.
- País de origen y ubicación de las instalaciones de producción o de la mina.
- Precios indicativos e Incoterms preferidos.
- Puertos disponibles, infraestructuras de transporte y acuerdos logísticos.
- Mercados de exportación actuales y referencias comerciales, cuando estén disponibles.
- Licencias de exportación, permisos reglamentarios y documentación justificativa pertinente.

Para los minerales, esto puede incluir la composición química, el grado, los niveles de impurezas, el contenido de humedad, los informes de análisis independientes y las pruebas de abastecimiento legal y autorización para comercializar.

Para los fertilizantes, puede incluir la composición de nutrientes, el grado, el Certificado de Análisis, el registro del producto y la documentación pertinente de exportación e importación.

Para los productos agroalimentarios, puede incluir certificaciones de seguridad alimentaria, análisis de laboratorio, información de trazabilidad y documentación exigida por el mercado de importación de destino.

La capacidad del proveedor, las especificaciones del producto, el origen y la documentación deben verificarse adecuadamente antes de presentar una oferta de suministro como confirmada a los compradores potenciales.

10. Nuestro enfoque para un comercio internacional sostenible

Adalidda considera que el comercio internacional exitoso comienza con la correspondencia entre capacidades reales de suministro y una demanda solvente de compradores.

Nuestro enfoque se basa en:

- Oportunidades comerciales respaldadas por información verificable de los proveedores.
- Prospección de compradores relevantes y procesos estructurados de cualificación.
- Compromisos realistas de volumen y calendarios de envío.
- Comunicación comercial transparente y acuerdos por escrito.
- Diligencia debida adecuada sobre las contrapartes, el origen de los productos y las operaciones.
- Desarrollo de clientes a largo plazo y generación de negocios recurrentes.
- Uso práctico de herramientas digitales para mejorar la ejecución comercial.

No prometemos pedidos garantizados, compradores confirmados ni ingresos predeterminados. Trabajamos para desarrollar oportunidades comerciales creíbles y ayudar a los proveedores a avanzar desde la exploración de mercados hasta las conversaciones cualificadas y, cuando las partes alcanzan un acuerdo, las operaciones comerciales completadas.

Deko Group en Nigeria, Solina Group en Côte d'Ivoire, Solina Industries en Uganda, DGE Group en Vietnam y Cultivex en Sudamérica confían en nosotros para apoyar el desarrollo de sus negocios y reforzar su presencia en los mercados internacionales.

Les ofrecemos soluciones integrales que incorporan los principales factores de crecimiento comercial, entre ellos la estrategia de marca y el branding internacional, el marketing estratégico, el posicionamiento en mercados objetivo y el desarrollo de ventas globales para productos agrícolas, productos agroalimentarios y recursos naturales.

Nuestra ambición es poner en valor su experiencia, reforzar su imagen de marca, aumentar su visibilidad internacional, mejorar su competitividad y crear nuevas oportunidades de negocio sostenibles en los mercados mundiales.

11. Colabore con Adalidda para desarrollar sus mercados internacionales

¿Es usted un fabricante de productos agroalimentarios, productor de materias primas agrícolas, procesador de alimentos, refinador de aceites vegetales, fabricante de fertilizantes, empresa minera o proveedor de minerales con una capacidad de producción significativa?

¿Busca acceder a importadores internacionales, compradores industriales, comerciantes de materias primas, distribuidores de fertilizantes y socios regionales de distribución?

Adalidda invita a productores y proveedores cualificados a explorar acuerdos personalizados de colaboración en ventas y marketing internacionales.

Nuestro enfoque principal son los **programas de exportación a granel con un objetivo mínimo de 15.000 toneladas métricas mensuales por producto, siempre que resulte comercial y operativamente viable.**

Para comenzar, indíquenos:

- ¿Qué productos puede suministrar su empresa?
- ¿Dónde se encuentran sus instalaciones de producción o sus minas?
- ¿Qué volúmenes puede entregar de forma fiable cada mes?
- ¿Qué especificaciones, certificaciones y documentos de exportación tiene disponibles?
- ¿Qué mercados internacionales desea desarrollar?

Revisaremos la información y evaluaremos si existe una base adecuada para establecer una colaboración comercial.

Para obtener más información, póngase en contacto con:

Adalidda

Ventas y Marketing Global | Productos Agroalimentarios y Materias Primas Agrícolas | Urea N46 y Fertilizantes | Minerales y Materias Primas Industriales | Captación Internacional de Compradores

Su capacidad de producción. Nuestro desarrollo comercial global. Un objetivo compartido: ventas internacionales sostenibles.

Todas las oportunidades comerciales están sujetas a la cualificación de los proveedores, la verificación de los productos, la diligencia debida sobre los compradores, la legislación aplicable, la viabilidad logística y las condiciones contractuales acordadas mutuamente.

Contacto comercial

Adalidda

Sra. Maria Bergara — Socia Estratégica, Argentina y Sudamérica

WhatsApp: +54 9 11 4050-3800

Correo electrónico: mariabernew@adalidda.com

Sitio web: <https://adalidda.com/es>

Canal de WhatsApp: <https://whatsapp.com/channel/0029Va9I6d0Dp2Q2rJZ8Kk0x>

 LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/kosona>

 TikTok: <https://www.tiktok.com/@kosonachriv>

 Grupo de LinkedIn «Five Pillars AgriAI»: <https://www.linkedin.com/groups/37080204/>

 Canal de WhatsApp: <https://whatsapp.com/channel/0029Va9I6d0Dp2Q2rJZ8Kk0x>

Documento PDF sobre FIVE PILLARS AgriAI:

<https://elk.adalidda.com/2026/08/Five-Pillars-AgriAI-V4-ES.pdf>