



AGRAGEX

Jaime Hernani

Director general
de Agragex

“Estamos trabajando con países del África Subsahariana para conseguir riqueza en estas zonas”

En 1978, por iniciativa de un pequeño grupo de empresas que querían fomentar su promoción en el exterior, se creó la Asociación Española de Fabricantes, Exportadores de Maquinaria Agrícola y sus componentes, Sistemas de Riego, Equipamiento Ganadero y Post-Cosecha. En los últimos años, desde Agragex se han ido tomando las medidas necesarias para garantizar la permanencia y crecimiento de sus asociados en los mercados internacionales. En el año en el que la Asociación cumple 30 años, su director hace balance.

La Asociación ha estado siempre involucrada en nuevos proyectos, ¿cuáles han sido los más relevantes y los más difíciles en todos estos años?

Creo que el principal mérito de la Asociación durante estos 30 años ha sido desarrollarse hasta el punto de integrarse prácticamente a todos los fabricantes de maquinaria españoles.

Ha sido un trabajo muy duro concienciar a las empresas de las ventajas de pertenecer a la Asociación, pero el balance de tres décadas ha sido importante. Somos referentes en muchos países del mundo en maquinaria agrícola española,

hemos realizados visitas y acciones comerciales a más de 60 países de los cinco continentes con una labor discreta pero eficaz, enfocada al socio.

Eso sí, aún a día de hoy nos sigue llamando gente a la que no conocemos de todo el mundo para demandar información y eso nos llena de orgullo.

IBIOLAB es la última iniciativa en la que estáis inmersos, ¿qué objetivos persigue y en qué medida participa la Asociación?

Esta no es una iniciativa que parte de la Asociación, es un proyecto de la UE para concienciar al usuario de maquinaria agrícola de que cambie el uso de aceites minerales procedentes de petróleo por otros procedentes de materias de origen vegetal. Aún son un poco más caros, pero merece la pena pensar en esto como una aportación de futuro al medio ambiente. Es necesario realizar una inversión a largo plazo en concienciación.

Respecto a los asociados, ¿qué acciones concretas de asesoramiento se desarrollan? ¿cómo ha sido el crecimiento en número de los mismos durante estas tres décadas?



En número de socios, Agragex comenzó su andadura con doce y se llegó hasta un máximo de 174 hace cinco o seis años

Realizamos más de 2000 actividades por todo el mundo, en las que se ofrece un servicio “llave en mano integral”, como proveer al socio con información y contacto en otros países, compra de billetes o gestión del alojamiento o encontrarle un traductor en el caso de que sea necesario.

La cuota de entrada se implantó hace unos años con el objetivo de que solamente estén aquellos socios

“Realizamos más de 2000 actividades por todo el mundo, en las que se ofrece un servicio “llave en mano integral”, como proveer al socio con información y contacto en otros países”



147 compradores procedentes de 43 países distintos asistieron al primer Congreso Internacional de Maquinaria Agropecuaria, celebrado en Barcelona.

que tengan las ideas claras, y su planteamiento no sea estar por estar. Lo más complicado es hacerles comprender que desde Agragex no vendemos por ellos, les asesoramos y apoyamos la promoción exterior de sus empresas, pero si la empresa no se mueve, no llegan los resultados. La promoción exterior lleva tiempo, porque pueden pasar los meses y que no se llegue a ningún sitio, pero después en el momento más inesperado llegan los resultados. Aún así, la media de incorporación es de 3 a 5 nuevos socios todos los años.

En número de socios, Agragex comenzó su andadura con doce y se llegó hasta un máximo de 174 hace cinco o seis años. Ahora mismo estamos en los 154 tras la retirada del sector de varios socios y la fusión o absorción de otros.

¿Cómo consideráis la situación internacional para los fabricantes de maquinaria agrícola españoles?

El panorama internacional es en general es preocupante y hay que

verlo desde la prudencia, ya que tener el dólar a 0,68 euros perjudica las ventas a América y en todos aquellos países cuyas economías se rigen por su valor, aunque la misma problemática la tienen Italia, Alemania o Francia

Estos precios animan a muchos países a buscar material más barato en países como Brasil o China y disminuir nuestras ventas.

A finales de junio organizasteis la primera edición del Congreso Internacional de Maquinaria Agropecuaria, ¿se alcanzaron los objetivos fijados?

Creemos que sí. Recibimos la visita de 147 compradores procedentes de 43 países distintos que llegaron con la idea de que conocieran la empresa española y visitaran nuestras fábricas.

Fue de especial relevancia la presencia de países de África subsahariana, con los que estamos trabajando actualmente. El objetivo es concienciar a nuestra sociedad de que si conseguimos crear riqueza en estas zonas (desde nuestras posibilidades

parte mecanizando y apoyando su agricultura), pondremos nuestro granito de arena en la solución de la inmigración, ya que en estos países mejorará la esperanza y calidad de vida.

Este es el caso de los ministros de Senegal o Nigeria, que asistieron al Congreso y a los que doce empresas asociadas a Agragex van a devolver la visita este marzo.

África es un continente complejo. Hemos visitado Angola a mediados de Enero y allí todo está destrozado porque hace apenas dos años que ha terminado la guerra. Es un país que antes exportaba y hoy importa para sobrevivir.

En abril teníamos previsto visitar Sudáfrica y Kenia, pero este último lo cambiaremos por Tanzania debido a la problemática actual del país

Es curioso descubrir el increíble potencial productivo de estos países. Como ejemplo puede servir el hecho de que a ellos se ha desviado la producción de flor que antes realizaban las empresas holandesas en el Magreb y Sudamérica. Las principales causas son el bajo coste de la mano de obra y el buen clima con el que cuentan, y son también un mercado interesante para nuestras empresas.

De cara al 2008, ¿cómo afrontan los socios la próxima edición de la FIMA?

La feria sigue evolucionando. Primero se consiguió hacer un calendario más racional quitando días a la feria. Se pasó de una semana como era antes, a los actuales cinco días. Este año se ha logrado una sectorización de pabellones más equitativa, con los tractores separados en diferentes pabellones, lo que hará en principio que los visitantes se repartan más homogéneamente por las instalaciones. •