

# “El éxito viene antes que el trabajo”

*Ilustrísimo Sr. vicepresidente del ICEX, estimadas Sras. y Sres., invitados extranjeros:*

Muchas gracias a todos ustedes por estar presentes en estas ‘Terceras Jornadas AGRAGEX 1998’, que tienen una especial significación para nosotros, puesto que en estas fechas estamos celebrando el vigésimo aniversario de la constitución de nuestra Asociación. Una Asociación que existe para el beneficio de sus componentes, no los componentes para el beneficio de la Asociación.

La historia, como la perspectiva, requiere lejanía y creo que éste es un magnífico momento para plantearse las cosas, echar la vista atrás y hacer un balance de lo realizado en estos cuatro lustros. Agradecer a las empresas que con su apoyo han hecho posible el crecimiento de AGRAGEX y a los dos presidentes que impulsaron decisivamente la Asociación: D. Javier Lecue, de Agría Hispania S.A.; y D. Jorge Colominas, de Goizper S.Coop. LTDA. Recordar también a todas aquellas personas que por diversos motivos nos abandonaron durante estos ya largos 20 años de promoción del producto español en el extranjero.

No se conoce la profundidad de un charco hasta que se ha puesto el pie en el mismo; aquellas doce primeras empresas que constituyeron el núcleo inicial de AGRAGEX, decidieron poner el pie en el charco de la exportación, gravitando inicialmente alrededor del sector de implementos agrícolas

“Estos 20 años han sido una etapa de presentación y asentamiento”

AGRAGEX celebró en Zaragoza, aprovechando la organización de sus III Jornadas, la Junta General Anual de Socios, en la que se presentaron las cifras de exportación de 1997. Pedro Rifá, presidente de la Asociación, procedió, además, a la entrega de placas conmemorativas del vigésimo aniversario.

hemos ido incorporando nuevos campos perfectamente complementarios e integrados en el sector primario que han ido enriqueciendo los contenidos de la Asociación.

En todo este periodo han sido innumerables las ferias, misiones comerciales y acciones promocionales que AGRAGEX ha organizado y aún mucho más las empresas que han podido acompañarnos en todas ellas. Confiamos en que nuestros esfuerzos hayan desembocado en satisfactorias relaciones comerciales para nuestros asociados, como así lo parecen demostrar las cifras de exportación del sector que han venido aumentando significativamente en los últimos años.

Es nuestra creencia que el auténtico logro de AGRAGEX no ha sido tanto apoyar a nuestros socios a incrementar sus cifras de exportación como crear una conciencia entre las empresas de la necesidad de exportar, así como interrelacionar a los fabricantes exportadores españoles, permitiéndoles un intercambio de informaciones y una conciencia de grupo únicamente obtenida a través del asociacionismo.

Gracias a nuestra constante presencia en ferias internacionales y a las repetidas visitas a los mercados exteriores vamos comprobando que la Maquinaria Agrícola, el Riego y los Equipos para la Ganadería españoles son más conocidos y apreciados en el extranjero y que cada vez el nombre de AGRAGEX va identificándose más y sirviendo de referencia a los fabricantes, distribuidores e importadores de todo el mundo.

Frutos que se pueden apreciar a través de dos fenómenos: el continuado crecimiento de socios de AGRAGEX y el progresivo aumento de las exportaciones españolas del sector.

Frente a los que mantienen que España es un país de individualistas, hemos mostrado a los fabricantes españoles las ventajas que acarrea el



El acto contó con una amplia asistencia y se dieron cita personalidades de diversos organismos públicos, como el ICEX, distribuidores, fabricantes extranjeros y numerosos socios. A continuación, reproducimos íntegramente el discurso de Pedro Rifá, que hizo balance general de la marcha de la Asociación.



Pedro Rifá, presidente de AGRAGEX

## o sólo en el diccionario”

asociacionismo, apoyado y articulado por la Administración a través de las ayudas concedidas básicamente desde el Instituto Español de Comercio Exterior, y canalizándolas hacia el apoyo a la salida al extranjero de los fabricantes españoles.

La labor comercial corresponde únicamente a las empresas y es a ellas, a sus trabajadores, directivos y accionistas a quienes habría que felicitar por los incrementos de las cifras de exportación del sector. No obstante, pensamos que AGRAGEX debe gozar de un pequeño crédito en estos resultados después del apoyo, asesoría e información facilitada a las empresas sobre mercados y potenciales clientes.

Queda camino por recorrer, los 20 años han sido una etapa inicial de presentación y asentamiento de la oferta española. Y, ¿a partir de aquí? El principio de Maskin dice: “si no sabe qué decir o pronosticar, anuncie que la tendencia

continuará”; pero sí creo que tenemos que decir que a partir de ahora comienza la fase de consolidación de la Asociación y de reconocimiento de la calidad del producto español a lo que debe ir aparejada la ampliación del número de los destinos de las exportaciones y la consolidación de las redes comerciales existentes.

Las empresas exportadoras somos como soldados en una guerra mundial, guerra de competencia y competitividad. Para esta decidida labor de internacionalización del sector reclamamos el apoyo de las empresas pero sobre todo de la Administración y del ICEX para que preste, si cabe, aún más ayudas orientadas a la exportación y a la internacionalización de los fabricantes españoles de productos industriales y bienes de equipo.

Cara al año 2000 en el que se pretende involucrar a un importante volumen de pequeñas empresas en la dinámica exportadora, AGRAGEX solicita un apoyo mayor del ICEX para poder ayudar a las empresas que recientemente se han incorporado a la Asociación y que están ávidas y necesitadas de ayudas en sus primeros pasos en los mercados exteriores.

La oferta española del sector de la Maquinaria Agrícola, Riego y Equipos para la Ganadería cada vez van articulándose más a través de AGRAGEX, por lo que se hacen necesarias nuevas ideas para involucrar a un importante número de empresas, que cada vez participa más en nuestras actividades y van presentando las buenas y rentables técnicas de producción agrícola, hortícola y pecuaria que España posee y está en condiciones de ofrecer a todos los países del mundo.

En los próximos años va a vivirse una considerable transformación de la producción agrícola, en la que en parte ya estamos inmersos, incrementándose cada vez más las

*La ocasión fue aprovechada para otorgar unas placas de reconocimiento a aquellas empresas que desde su fundación habían formado parte de AGRAGEX.*





**Javier Lecue, director general de AGRIA y antiguo presidente de AGRAGEX, recibe la placa conmemorativa de Pedro Rifá.**

producciones en los países en vías de desarrollo con importantes ventajas comparativas en el sector primario frente a los países desarrollados.

AGRAGEX y los fabricantes españoles quieren estar presentes en este proceso que significará una transformación de los flujos comerciales del sector para lo que debemos estar preparados.

Desde la perspectiva que dan estos veinte años viajando por un mundo que desde aquí parece pequeño pero que una vez fuera de casa se convierte en extenso, complicado y cambiante y después de los éxitos logrados y las muchas equivocaciones cometidas, que son las que más enseñan, AGRAGEX está en condiciones de orientar, si no de un modo específico, sí a grandes rasgos y en sus etapas iniciales a cualquier fabricante español de Maquinaria Agrícola, Riego y Equipos para la Ganadería de cuáles son los pasos que debe tomar para iniciar su actividad exportadora.

Después de participar en ferias, de visitar países, hemos sido capaces de identificar cuáles son los medios de promoción que más pueden convenir al exportador español en diferentes mercados. En la época de las comunicaciones cada vez estamos más informados sobre cuáles son los mercados en mayor crecimiento y dónde se vislumbran mayores posibilidades de exportación.

Es verdad que con el crecimiento de socios y actividades que estamos experimentando se nos hace cada vez más difícil cubrir en su totalidad los sectores que engloba AGRAGEX, no obstante, poco a poco cada vez los técnicos y las actividades de la Asociación van especializándose más,

como consecuencia de la evolución y especialización de los importadores extranjeros.

Con el amplio grado de participación de las empresas en nuestras actividades, y el amplio número de asociados con que contamos, el futuro inmediato será cubrir de un modo cada vez más estable los principales eventos del sector a nivel casi mundial (EIMA de Bolonia, SIMA de Paris, EXPO-CHACRA de Argentina, IRRIGATION ASSOCIATION para el sector del riego en EEUU y Australia y las VIV de Holanda, Asia y Brasil para el sector ganadero), así como atacar mercados agrícolas y ganaderos en destacado crecimiento mediante masivas o especializadas Misiones Comerciales tanto directas como inversas.

La labor promocional de AGRAGEX sólo puede ser de carácter global tratando de incluir al mayor número posible de empresas españolas. Es menester que las firmas y empresas se den cuenta que son las puntas de lanza de la exportación española y ellas también deben ser las que investiguen nuevos mercados y las que viajen por delante de la Asociación. Han de dedicar mucho esfuerzo y trabajo para obtener éxito. Miren, el único sitio donde el éxito viene antes que el trabajo es en el diccionario.

La labor de AGRAGEX vendría después agrupando y presentando la oferta española en su conjunto de un modo compacto y genérico, para lo que podemos generar recursos del ICEX, del MAPA y de las Administraciones locales y autonómicas.

Las empresas deben apoyarse en AGRAGEX pero nuestra Asociación no debe ser más que un instrumento, teniendo que enfocar su faceta exportadora a países, regiones o mercados donde se detecta interés particular por sus productos.

España está compitiendo en el pelotón de cabeza de los exportadores de Maquinaria Agrícola, Sistemas de Riego y Equipos para la Cría Ganadera a nivel mundial. No obstante, hemos de darnos cuenta de que en la mayor parte de los casos no somos más que la cola del león; y recuerdo lo dicho anteriormente:



**El presidente Pedro Rifá y el director Jaime Hernani recibieron la placa de recuerdo de los 20 años que le otorgó **agrotécnica** por la labor que AGRAGEX ha hecho por el sector.**

“Somos soldados de una guerra mundial”. Una guerra en la que podemos analizar adversarios tales como:

- EEUU tiene presencia en todos los mercados del mundo debido a sus multinacionales, desarrollo tecnológico y agresividad de sus políticas de marketing.
- Italia cuenta con un parking de fabricantes diez veces superior al de nuestro país y con un tejido integrado desde multinacionales a infinidad de pequeñas empresas muy agresivas en los mercados exteriores.
- Alemania y Gran Bretaña cuentan con fabricación de tractores y maquinaria de alto componente tecnológico que arrastran a sus fabricantes de implementos.
- Francia resulta ser otra gran potencia a nivel mundial, por no citar los casos de Japón, Suiza, Dinamarca, Israel, líder mundial en el campo del riego localizado, y Holanda en el sector ganadero, contando además con otros países menos desarrollados pero con industria pujante como Brasil, India o incluso Argentina.

Por suerte, éstos suelen ser nuestra competencia en todos los mercados, con unos volúmenes de producción y exportación muy inferiores por nuestra parte pero suplidos por la magnífica relación calidad/precio de nuestros productos y por la decidida vocación exportadora mostrada por nuestros fabricantes.

La tecnología es una baza comercial que España no puede perder. Nuestra participación en la Unión Europea debe significar que los productos españoles tiendan a ser igualados a la calidad europea con las ventajas que ello significa frente a productores de otros países fuera de nuestro entorno que no pueden contar con este sello.

Para ilustrar nuestra posición relativa en el mercado mundial y la evolución de las cifras del comercio exterior español en los últimos años, paso a comentar las últimas cifras que hemos podido conseguir sobre el comercio exterior en el sector:

El año recién terminado ha supuesto un periodo de fuerte incremento de las exportaciones de los sectores de la Maquinaria Agrícola y sus Componentes, los Sistemas de Riego y los Equipos e Instalaciones para la Ganadería.

Y, asimismo, ha sido un gran año de crecimiento para AGRAGEX que ha sobrepasado los 100 miembros concretamente 113, frente a los 85 con los que contaba a principios de 1997.

Este proceso de crecimiento de socios se ve acompañado por el aumento de su volumen de exportación. Así, una encuesta respondida por el 64% de nuestros asociados reveló un crecimiento de sus cifras de exportación desde 6 234 millones de PTA en 1993; 9 652 millones de PTA de 1994; 13 003 millones de PTA en 1995; 14 644 en 1996; hasta los 18 095 millones de PTA de 1997.

Por lo que respecta al comportamiento estadístico de las partidas computadas por AGRAGEX, que recogen la práctica totalidad de las exportaciones de nuestros so-



*20 años dan mucho de sí para comentar recuerdos entre dos viejos amigos.*

cios, en 1997 se ha producido un importante aumento del 20%.

Este incremento se ha materializado en unas exportaciones por valor de 27 872 millones de PTA exportados en 1996.

*En este sentido quisiéramos puntualizar que la mayor parte de las exportaciones de productos como: componentes para maquinaria agrícola, tubería de riego (tanto PVC como Aluminio), Motores, Válvulas, Ventiladores, Calentadores y Partes de Instalaciones Ganaderas etc., no están recogidas dentro de la clasificación arancelaria de AGRAGEX puesto que se incluyen junto con fabricantes dedicados a otras actividades industriales de mayor volumen, tales como: canalización de agua para usos domésticos, industria del petróleo, automoción o ventilación de colectividades etc., que distorsionan el estudio estadístico del sector.*

El subsector con más peso específico ha pasado a ser el de Maquinaria y Equipamiento para la cría ganadera con 7 093 millones de

**Jaime Hernani ha sabido imponer un ritmo importante a la Asociación.**



**“ Ha sido un gran año de crecimiento para la Asociación ”**

PTA, motivado por la reordenación de sus partidas estadísticas ya que las correspondientes a molinos para fabricación de piensos que antes se recogían en el subsector de almacenaje y transformación hemos decidido incluirlas en este subsector, estimando que es el más adecuado dado el fin y utilidad de estas máquinas.

A continuación aparece el subsector Cultivo (que recoge implementos y recambio para preparación del suelo, siembra y abonado), con 5 466 millones de PTA y un aumento del 8.2% frente a los 5 051 millones de PTA de 1996.

En tercer lugar se encuentran los equipos fitosanitarios y de Protección de Cultivos con unas exportaciones de 3 234 millones de PTA que aumentan un 9.9%.

Siguiéndole muy de cerca están las Instalaciones para el Almacenaje y Movimiento de Cereales con 3 034 millones de PTA exportados en el año anterior.

Los Sistemas de Riego reducen sus exportaciones un 23.3%, pasando del récord de 3 320 millones de 1996 a 2 547 millones de PTA de 1997. Ello parece deberse fundamentalmente a la caída de las exportaciones a Irán y Argelia, principales importadores de estos productos en 1996.

Casi al mismo nivel se encuentran las ventas en el extranjero de Sistemas de Ordeño, con 2 537 millones de PTA que duplican las cifras de 1996.

A continuación aparece la Maquinaria de Recolección y Transporte que se acerca a los 1 993 millones de PTA, incrementando sus exportaciones en un más que notable 53%.

Mención especial merecen las ventas al exterior de la Maquinaria de Tracción, teniendo en cuenta la fabricación local, decidimos dividirla en los subgrupos de hasta 75 CV y de potencias superiores. En el primero las exportaciones han alcanzado los 1 302 millones de PTA.

En la misma línea y a pesar de la falta de fabricantes de tractores de alta potencia en España, las exportaciones de tractores con más de 75 CV caen un 4.8% hasta los 726 millones de PTA, ello sin considerar las exportaciones de tractores de segunda mano.

En cuanto a los destinos de estas exportaciones, destacan nuestros socios en la Unión Europea que importan por valor de 12 785 millones de PTA, con un aumento de compras frente a 1996 del 7.8%, absorbiendo, por tanto, el 4.5% del total de nuestras exportaciones a todo el mundo y disminuyendo su peso específico frente al 51.3% de 1996.

Ello viene a demostrar que el Mercado Único a pesar de continuar siendo el mercado natural de los fabricantes españoles, va cediendo fuerza a otras áreas geográficas donde cada vez va cobrando más pujanza la exportación española.

Ese es el caso de Iberoamérica, donde tan continuas y diversas actividades de promoción ha llevado a cabo AGRAGEX en los últimos años. En 1997 se exportó a este área por valor de 8 628 millones de PTA, un 64.8% más que en 1996 y absorbiendo ya el 30.9% de nuestras exportaciones.

A bastante distancia se encuentra el Magreb con 1 048 millones de PTA, que ha vivido un año de crisis frente a la bonanza de 1996 puesto que nuestras exportaciones han disminuido en un 42.6%.

Así, supera claramente en 1997 a los países del Magreb, con unas exportaciones de casi 2 000 millones de PTA, aumentando las cifras un 6.6% debido al incremento de nuestras exportaciones a los países de la ASEAN en más de un 42%, a pesar de la crisis vivida a partir de la segunda mitad del año. No obstante, todavía está por ver cómo se cerrará la crisis, que tiene peculiaridades muy propias.

Después aparecen el resto de los países de la OCDE donde este año sólo se han exportado 1 175 millones a pesar de los 673 millones de PTA exportados a los Estados Unidos, con un incremento del 70% frente a las cifras de 1996.

En cuanto al ranking de países receptores de nuestra maquinaria, el primer puesto lo vuelve a ocupar Portugal con unas importaciones de 5 135 millones de PTA.

En segundo lugar también repite Francia, primer importador mundial de implementos agrícolas, con 3 723 millones de PTA.

En tercer lugar se mantiene Argentina con 2 764 millones de PTA que ve incrementadas sus compras un 130%. También en América, México repunta con unas sobresalientes importaciones de 2 083 millones de PTA.

Y en un nivel inferior a los 1 000 millones de pta se encuentran: Italia con más de 900 millones, Marruecos que ce-

**“ Portugal, con 5 135 millones de PTA, es el principal receptor de nuestra maquinaria ”**



*Luis Márquez ha colaborado con una gran parte de las empresas que forman AGRAGEX.*

de significativamente sus compras hasta los 673 millones, cifra igualada por Chile un país donde la labor de AGRAGEX parece haber dado sus frutos.

Quisiera destacar que en 1997 se han mostrado las líneas de una decidida internacionalización de las exportaciones del sector que cubre AGRAGEX, ampliándose la presencia española en cada vez más mercados y sobre todo cabría destacar que durante este año las cuotas de exportación sobre la facturación de las empresas que forman parte de la Asociación han pasado a significar más del 31%. Uno de los objetivos primordiales de AGRAGEX y de la Administración que nos respalda.

En fin, no quiero prolongarme mucho ni aburrirles con más cifras. Antes de despedirme sólo me queda agradecer la visita de estas 19 delegaciones extranjeras que han tenido que desplazarse desde sus lugares de origen hasta Zaragoza para poder conocer *in situ* la oferta española del sector, confío en que tras estas jornadas y su visita a la Feria hayan podido hacerse una composición en líneas generales de la oferta de Equipos y Maquinaria producidos en nuestro país.

Espero que su estancia entre nosotros resulte agradable y altamente provechosa y que la próxima vez que AGRAGEX visite sus países de origen, podamos contar con sus empresas como importadores y distribuidores de alguno de los fabricantes españoles aquí presentes.



Ignacio Gómez recogió en nombre de AGRATOR la placa de agradecimiento por estos 20 años de colaboración.

Quisiera mostrar mi agradecimiento al Instituto Español de Comercio Exterior, cuyos representantes acompañan en este acto, por el continuo apoyo que están prestando a AGRAGEX y al sector exportador español en la búsqueda de la internacionalización de nuestras pequeñas y medianas empresas y a la Feria Internacional de Muestras de Zaragoza por la cobertura y apoyo que viene prestando a las jornadas de AGRAGEX que desarrollamos paralelamente a FI-MA y FIMA Agropecuaria y que confiamos ayuden a potenciar y divulgar el mayor escaparate del sector en nuestro país.

Escaparate al que solicito en nombre de AGRAGEX una mayor potenciación y ayuda para el fabricante/exportador español amparándome en que a una feria internacional española acuden posibles clientes para el producto propio del país.

Mención y agradecimiento importante para el personal que trabaja en AGRAGEX, deseando resaltar el esfuerzo que realizan, esfuerzo que a veces exigimos y no les es propio, pero al que responden con alegría, profesionalidad y entrega.

Finalmente, quisiera agradecer a todos los socios por el apoyo y masiva asistencia a estas 'Jornadas' y por haber hecho posible que AGRAGEX haya cumplido estos 20 años. Brindo porque el año que viene seamos aún más los que podamos celebrar los 21, edad ya suficiente para heredar.

Muchas gracias. ♠

## “ En 1997 se han mostrado las líneas de una decidida internacionalización de las exportaciones ”



P. Riñá, J. Corominas y J. Lecue, presidente y expresidentes de AGRAGEX.