

**ES UNO DE LOS FABRICANTES ESPAÑOLES CON MÁS PRESTIGIO Y EXPERIENCIA EN EL SECTOR. MÁS DE 40 AÑOS DE PRESENCIA ININTERRUMPIDA EN EL MERCADO ASÍ LO ATESTIGUAN. MAQUINARIA AGRÍCOLA AGRATOR, S.A.L. QUIERE SEGUIR EN PRIMERA LÍNEA Y SU PERMANENTE AFÁN POR OFRECER EL MEJOR SERVICIO LE OBLIGA A UN INCESANTE AFÁN DE EVOLUCIÓN, APOYADO SIEMPRE EN LA OPINIÓN RECIBIDA DEL CLIENTE. SU PRESIDENTE, FRANCISCO MIRANDA, Y SU DIRECTOR COMERCIAL, IGNACIO GÓMEZ DE SEGURA, DETALLAN EL PRESENTE DE LA EMPRESA Y AVANZAN LAS PERSPECTIVAS DE FUTURO**

■ Los orígenes de Agrator se remontan a 1960. ¿Desde su creación la empresa se dedicó a la fabricación de rotocultivadores?

Sí. Al principio, la única actividad de la empresa eran los rotocultivadores, si bien a partir de 1970 se desarrollaron otras máquinas como la trituradora de restos de cosecha. De cualquier forma, la actividad principal en todo este tiempo han sido los rotocultivadores.

■ Las máquinas que han ido fabricando, ¿han estado sujetas a algún tipo de patente ajena o se trata de diseños propios?

Todas han sido diseño propio, aunque no cabe duda de que existen influencias de otras máquinas. Hemos mejorado modelos ya existentes y los hemos adaptado a las necesidades del mercado español.

■ ¿Con qué instalaciones contaba Agrator en sus inicios?

Teníamos un pequeño local en el centro de Vitoria que se fue ampliando, para pasar después a unas nuevas instalaciones en la carretera de Murgía. En

la actualidad estamos en el Polígono Industrial de Jundi, donde disponemos de unos 8 000 m<sup>2</sup> de terreno de los cuales la mitad son construidos. Las oficinas están repartidas en dos plantas y suponen más de 300 m<sup>2</sup>, el resto son pabellones, a los que hay que sumar terrenos que utilizamos como almacén de determinadas máquinas.

■ En la fabricación de maquinaria llevan a cabo únicamente el



35%, si bien el resto se trata de empresas auxiliares. ¿Qué hacen una vez que el material lo sirve el suministrador?

Una vez que viene la chapa se lleva a diferentes secciones, donde se acoplan otras piezas, conformándose lo que es la carrocería de la máquina. Todo lo que es *calderilla* se fabrica aquí; ejes, rodillos y otros suplementos se hacen en otros puntos.

■ ¿Cuántos modelos distintos fabrican?

En rotocultivadores, ocho modelos, con sus correspondientes anchos, teniendo cada modelo 7 u 8 variaciones diferentes. Al margen de eso tenemos, además de la cuchilla standard, tres diferentes tipos de cuchilla o herramientas de laboreo: cuchilla de púa, cuchilla recta y la nueva púa curvada. Para diferentes tipos de trituración contamos con la trituradora curvada y la grada rotativa, que en un principio se está fabricando en colaboración con otra empresa. Igualmente, en estos momentos estamos desarrollando máquinas más grandes, rotocultivadores y trituradora

# ante de una empresa

GRATOR



## es su imagen”

doras con doble transmisión que llegan a una anchura de 6 metros.

■ **¿Qué niveles de potencia abarcan actualmente?**

Tenemos máquinas con potencias que van desde 20 hasta 260 CV.

■ **¿Cuántas máquinas han fabricado en 1997, aproximadamente?**

En fabricación de máquinas andamos por las 3 000. Teniendo en cuenta que trabajamos *just in time*, la máquina a fabricar viene dada por un pedido y ya tiene un destino. No tenemos stocks de maquinaria, porque solamente se fabrica lo que se vende.

■ **¿Con qué plantilla dispone?**

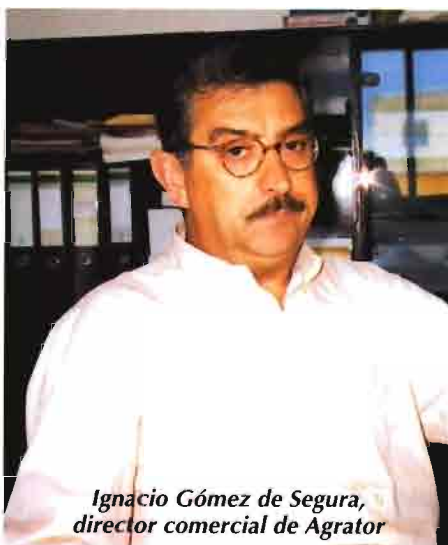
21 personas estables, aunque en ciertos momentos puede llegar a 28 ó más.

■ **¿Cómo se constituye la dirección y gerencia de la empresa res-**

“ **El mercado tiende hacia máquinas más grandes y más caras”**

**pecto a ventas, talleres, directores comerciales...?**

Formamos una S.A.L., por lo que tenemos un Consejo de Dirección y



Ignacio Gómez de Segura,  
director comercial de Agrator

Gerencia que lleva los poderes de la empresa. Entre tres personas se co-gerencia y se toman todas las determinaciones. Luego existen reuniones periódicas cada seis meses o anuales, donde se detalla a to-

dos los socios la marcha de la empresa. De los 28 trabajadores fijos, quince somos socios. En lo que refiere a las ventas, contamos con dos comerciales: uno se encarga del mercado interno y el otro lleva los mercados externos.

■ **Hace algún tiempo, su empresa también comercializaba productos ajenos. ¿Mantienen esa política?**

Solamente plantadoras de patatas. De momento, no tenemos más perspectivas en este sentido.

■ **¿Cómo tienen constituida la red de distribución en España?**

Tenemos puntos de venta prácticamente en cada una de las provincias en las que existe mercado. Tenemos



uno, dos o tres puntos, independientemente de la capacidad de venta de esa provincia o región.

■ **¿Les han solicitado en alguna ocasión fabricar una segunda marca?**

No, últimamente no. Hoy en día, en el mercado la gente lo que quiere es una marca, y si es Agrator, es Agrator.

■ **¿Cómo está evolucionando en los últimos años el mercado para la empresa? ¿Demanda máquinas más técnicas, tradicionales o se están exigiendo más grandes, máquinas más complejas o polivalentes?**

No. El mercado sigue siendo lo que era. Se siguen fabricando tantas máquinas pequeñas como antes y se seguirá fabricando en el futuro, como se siguen fabricando máquinas medianas o la máquina grandes. El mercado tiende hacia máquinas de mayor envergadura, porque la agricultura se va estructurando a mayores prestaciones. Tractores de más potencia requieren mayores máquinas, pero luego la diversidad de polivalentes, no.

■ **¿Qué tendencia tiene el mercado de las trituradoras?**

Al alza, y cada vez más, influido un poco por el medio ambiente. El

cliente solicita ahora productos ecológicos, quiere cuidar el campo. La tri-

**“ La venta de tractores ha estado muy bien hasta marzo, ahora baja ”**

turadora, al no dejar quemar rastrojos, limpia bien los campos. También influye la mano de obra que puede haber para recogida de rama, tanto de olivo como frutales. Como la mano de obra es cada vez más cara, se tiende hacia la mecanización.

■ **¿Se han planteado la posibilidad de fabricar trituradoras con brazo telescópico?**

Hay muchos fabricantes de trituradoras de ese tipo y vemos mucha competencia. Observamos más futuro en la desbrozadora normal y corrientes, pero en tamaños más grandes. Ese tipo de máquinas son más para trabajos en carreteras y vías públicas, campo que no tocamos.

■ **En cuanto a equipos de siembra y combinados, ¿tienen una parte importante de la máquina?**

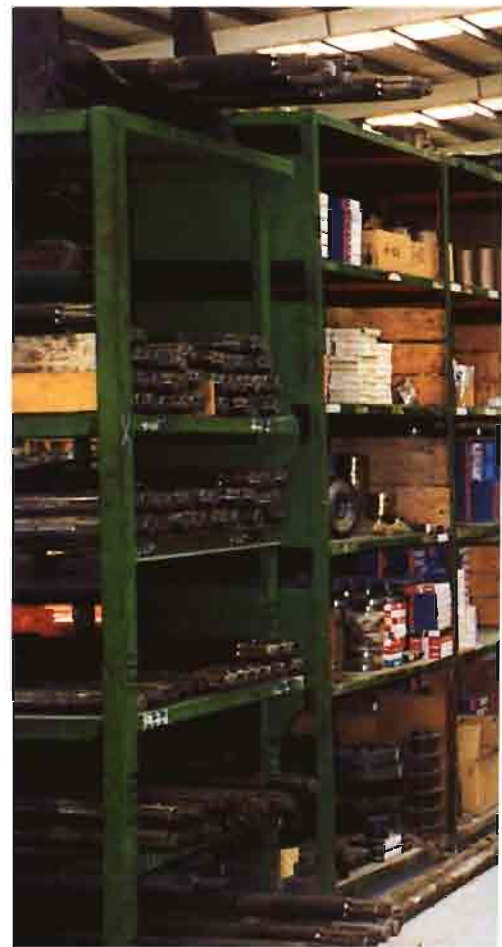
Ya hemos hecho adaptaciones de rotocultivadores, adaptándoles una sembradora encima y haciendo siem-

bra directa, pero parece que no llega a cuajar la siembra directa en España. En la zona de Pamplona ha gustado esa máquina y la están acoplando sobre grada rotativa, pero fuera de Pamplona, o se va a la sembradora directa o se va a lo que era la siembra tradicional.

■ **Durante un tiempo se dudó acerca del futuro de los rotocultivadores, porque –decían– que dejaban ‘suela’ y daban al suelo una capa que impedía la filtración del agua. ¿Ha cambiado la mentalidad de ese concepto o ha obligado este desarrollo de nuevas herramientas a tipos de cuchillas y punzones?**

Siempre se ha comentado que la cuchilla normal, de siempre, dejaba ‘suela’. Por eso, se han introducido esos pequeños cambios y se han metido otro tipo de herramientas para tratar de no dejar ‘suela’ en los terrenos. Nosotros hemos sacado, bien la cuchilla recta o la curvada, bien otro tipo de punzones, adaptándolos a las sugerencias de los agricultores.

Pero el rotocultivador de siempre, para según qué trabajos, seguirá siempre existiendo.



■ **¿Hay un cliente tradicional de rotocultivadores?**

Hay zonas. En las zonas húmedas, si se usa el rotocultivador es por la necesidad que tienen de entrar directamente. Pero en otros lugares es necesaria una buena cama de siembra. Hace muchos años era complicado ofrecerle a un agricultor una máquina de toma de fuerza. Últimamente, una vez que evoluciona el tractor en potencias y tecnologías, la máquina de toma de fuerzas ha ganado muchos enteros y es necesaria sobre todo para siembra de semilla de monogranos, ya sea pildorado o no, maíz, remolacha.

■ **¿Dónde están presentes en los mercados exteriores?**

Nosotros 'picamos' en muchas zonas. Nuestro mercado más fuerte siempre ha sido Francia. En Irlanda también se vendió y ahora estamos considerando la grada rotativa como máquina para el futuro y desarrollarla, porque ha habido zonas demandándola. Actualmente, estamos trabajando también en Portugal, Holanda y Bélgica; fuera de Europa hemos abierto un buen mercado en Australia, además de Canadá.

■ **¿Qué tipos de máquinas demandan los mercados externos?**

Depende de cada tipo de mercado.



Por ejemplo, en Hispanoamérica desarrollamos el rotocultivador tradicional; en Canadá y Australia dirigimos ya el modelo GM, lo que es *gyrospic*, igual que Francia. Y en Holanda vamos también con el modelo reforzado pero con cuchilla tradicional en forma de ele.

■ **¿Puede decirse que en FIMA 99 tendrán ya una grada rotativa?**

La hemos tenido. Nosotros ofrecemos grada rotativa en todos los mercados. Queremos desarrollar la

máquina más ampliamente y fabricarla íntegramente aquí.

■ **Son una de las empresas pioneras de Agragex. ¿Qué está repercutiendo en imagen de empresa y máquinas esa presencia continua en el exterior?**

Nos aporta ventas a corto plazo. Aporta imagen, que sepan que hay un producto y una empresa que se llama Agrator. Hoy lo más importante de una empresa es la imagen, tienes que venderla, actuar en ferias, en Misiones Comerciales y en demostraciones. Por ejemplo, nuestra presencia en el mercado de Australia ha sido a través de una Misión Comercial con Agragex. Como también hicimos una feria, *Expotecnia*, que se hizo en septiembre del 97 en la India a través del ICEX, muy importante. Fuimos la única marca de maquinaria agrícola asistente, todo fueron cumplimientos y de esto hemos tenido grandes contactos en la India.

■ **¿Qué perspectivas tienen para los mercados interno y externo?**

El mercado va a la baja, porque las expectativas agrícolas del mercado también van a la baja. Se están recordando expectativas y, además, la competencia es grandísima. Sobre todo en este tipo de producto, que sin saber por qué cada vez aparecen más empresas.



■ **A pesar de la posible caída del mercado, ¿producen más toneladas con máquinas más grandes?**

Sí. De hecho, hemos notado que en estos tres o cuatro últimos años se ha visto un aumento muy importante. Siempre hay zonas o países que decaen durante uno o dos años, pero hay otros en los que aumenta la venta. Por lluvia o por mejores cosechas, cuando un mercado baja siempre hay otro que sube. Y en España ocurre lo mismo. Lo que sí está claro es que vamos a máquinas más grandes y más caras. Como las pequeñas explotaciones agrícolas van desapareciendo, las que aumentan necesitan tractores y maquinaria más grandes.

El mercado de máquina pequeña, en el que hay muchísimos fabricantes, tiende a la baja; en cambio, en máquinas grandes tenemos menos competencia, con un precio de venta mucho mejor, porque se regatea menos. Es un profesional al que no le importa pagar un poco más con tal de que sea una máquina grande y buena.

■ **¿Disponen de elementos de juicio suficientes para comparar este primer semestre del 98 con el 97?**

Nosotros dividimos el año en tres fases. Una primera con los primeros cuatro o cinco meses; luego hay dos o tres meses de verano

en un compás de goteo y preparación; y por último hay otra campaña, para los cuatro meses a partir de septiembre, que no es tan fuerte como la primera pero que también hay que tener en cuenta.

En los cuatro primeros meses y medio sí ha sido mejor con relación al 97. A partir de ahora y hasta el otoño, está por ver. La venta de tractores ha estado muy bien hasta marzo, ahora vemos que baja.

■ **¿Pero a ustedes les influye la venta de tractores?**

Sí, en unas zonas determinadas, sobre todo en potencias a partir de 120 CV.

■ **¿En cuánto estiman realmente su parque de máquinas 'vivas'?**

Es muy difícil calcularlo. Lo que sí podemos decir es que hoy día todavía se venden recambios de máquinas con treinta años. Piden recam-



comprobamos que es de hace treinta años. Ellos saben que estamos aquí, que te piden recambio de una máquina de hace 25 años y lo tenemos. Quizás otro fabricante, a los diez años, ya no tiene recambios. Y eso también al agricultor y al distribuidor le da una imagen de confianza.

■ **Atravesamos una época en la que se tiende a formar grupos industriales. ¿Se plantean ese extremo? ¿Les han llegado peticiones?**

Ha habido alguna empresa pequeña que nos ha pedido hacer alguna colaboración comercial, pero, de momento, no hemos tenido ninguna. En el futuro habría que estudiar si sería bueno. La mayoría de los movimientos que se han producido han sido para que una empresa absorba a otra, y esto es diferente a las colaboraciones, que son más complicadas. Cuando una empresa grande coge a otras lo tiene más fácil: si le interesa vender ese producto, lo sigue vendiendo o reduce plantilla. En colaboraciones es más complicado y, por ello, alguien interesado en nuestro producto podría ser otra empresa europea dispuesta a entrar en España a través nuestro. 🍀

## “Hoy día todavía se venden recambios de máquinas con 30 años”

bios, no sólo en España sino en el extranjero, que cuando miramos la fecha de fabricación de esa máquina

