

PROYECTOS PARA 1999



“DIALOGANTE Y TRABAJADOR”

El presidente de Agragex destacó el talante “*dialogante y trabajador*” de la Asociación para justificar el espectacular incremento del volumen de ayudas oficiales, que alcanza el 792%



desde 1992. “*Las ayudas públicas no las estamos recibiendo porque sí, sino porque se está realizando un trabajo muy importante*”, señala Pedro Rifá.

Uno de los proyectos más destacables de los próximos meses pasa por iniciar una colaboración con FIMA “*a efectos de que la exportación española de maquinaria agrícola pueda llegar a muchos más rincones*”, matiza Rifá. Y es que, a juicio del presidente de Agragex, mientras el mercado europeo de la maquinaria agrícola, al margen de los tractores, “*puede mantenerse el próximo año*”, en España se anuncia cierta “*ralentización, no una recesión*”.

En este sentido, son decisivos tanto la coyuntura económica de cada uno de los países donde trabaja Agragex, como el valor de cambio del dólar, que interesa no baje con respecto a otras monedas, explica Rifá, de esta forma se pudieron mantener los mismos precios durante año y medio. En cambio, si el avance de la Unión Europea supone un incremen-

Agragex celebró el pasado 22 de octubre una nueva asamblea en la que los socios pudieron discutir los presupuestos del año actual y conocer las previsiones y acuerdos para el próximo año. Las ayudas públicas recibidas registrarán el mayor incremento de toda su historia, con un 46%. Con ello habrán de sufragarse diez participaciones agrupadas, una oficial, presencia en Expotecnia, nueve misiones comerciales y todas las delegaciones oficiales para FIMA dentro de lo previsto para 1999, que contrasta con las diez ferias realizadas a lo largo de este año. En este periodo, se ha experimentado un crecimiento en las exportaciones equivalente al 31%, si bien se nota un ligero retroceso desde el mes de octubre.





to en las diferencias entre el euro y el dólar se puede llegar a una "situación grave", pronostica el presidente de Agragex.

"UN TRABAJO DE GOTA DE AGUA"

Las exportaciones en este sector han pasado de ser complementarias a



ser tomadas "muy en serio", según Jaime Hernani, director gerente de la Asociación. En su opinión, deben considerarse una filosofía dentro de la empresa. "Un trabajo de gota de agua, constante", añadió.

Uno de los principales hándicaps que encuentran las empresas en el exterior es que "España tiene la calidad pero es una desconocida", señala Hernani, que recordó cómo pudieron comprobar, durante la última Misión

A LA BÚSQUEDA DE LO 'DESCONOCIDO'

El aún desconocido continente africano fue el destino de la Asociación el pasado mes de octubre. Gepaval, S.L. y Sanz Hermanos, S.L. fueron las dos empresas, pertenecientes al subsector de maquinaria agrícola, participantes en la Misión Comercial a Costa de Marfil y Senegal desarrollada entre los días 18 y 24. La expedición española resultó esta vez tan reducida debido a la coincidencia de numerosas ferias internacionales.

Estos dos mercados, aparentemente pequeños en dimensión, son muy interesantes para el sector, por el carácter eminentemente agrícola de ambos. En Costa de Marfil, uno de los países con mayor poder adquisitivo de la zona respecto a maquinaria agrícola, es la base de la economía con un 34% del PIB. En Senegal, por su parte, el sector primario representa un 22% del PIB y entre sus principales productos agrícolas se encuentran el maíz y el algodón.

Comercial a Hungría, que casi todo lo que se compraba era de origen alemán, pagando por ello precios muy elevados. "España dispone de una calidad semejante a la alemana a unos precios notablemente inferiores", asegura el director gerente de Agragex. De cualquier forma, Hernani confía en que "los problemas del mercado nacional puedan llegar a cubrirse con las ventas al exterior". ♠