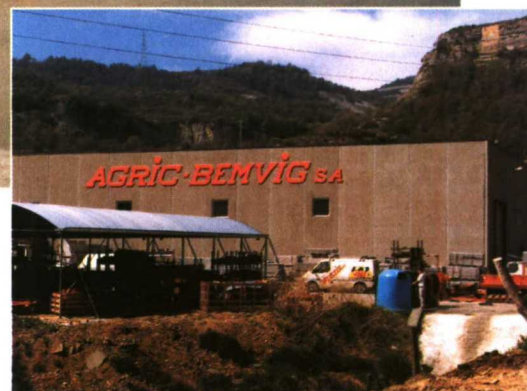


AQUELLA NAVE DE 3 000 m² DONDE COMENZARON A FABRICAR SUS PRIMEROS MODELOS DE ROTOCULTORES EN 1966 SE HA CONVERTIDO EN UNAS MODERNAS INSTALACIONES DE 30 000 m² EN LAS QUE TRABAJAN 90 PERSONAS Y DONDE SE FABRICA UNA COMPLETA GAMA DE MAQUINARIA PARA AGRICULTURA Y GANADERÍA. AGRIC-BEMVIG ES HOY UNO DE LOS MÁS IMPORTANTES FABRICANTES DE MAQUINARIA AGRÍCOLA DE NUESTRO PAÍS, Y NO PARA DE CRECER.



La célula de la que nació la actual Agric se gestaba en el año 1966. Por aquella época se dedicaban a la importación y comercialización de rotocultivadores, y deciden dar un paso adelante con la fabricación de sus primeros modelos propios. También en aquellos años hacen una apuesta importante al unir sus esfuerzos a los de un fabricante de equipos para avicultura, sector que vive un buen momento. De aquellos 3 000 m² iniciales que tenían para la fabricación

de sus equipos han pasado a los 30 000 actuales, de los cuales 10 000 son cubiertos, y hay planes para nuevas ampliaciones.

En estos momentos, según Pedro Rifá, director general de Agric-Bemvig, la empresa es uno de los principales fabricantes nacionales de maquinaria agrícola y de instalaciones para ganadería, además de líder en Cataluña. La fusión con Bemvig hace dos años ha implicado una serie de cambios, pero también ha dado una regularidad a la hora

de fabricar la amplia gama de productos que tienen en su catálogo. Además, Pedro Rifá ocupa desde hace ocho años la presidencia de Agragex, entidad que aglutina a los fabricantes nacionales de maquinaria agrícola para la exportación.

La gama de maquinaria de Agric es muy amplia, y no para de crecer. En su catálogo podemos encontrar rotocultivadores para cualquier tipo de trabajo, arados, astilladoras, chisels, desbrozadoras, despedregadoras, cuchillas, gradas rotativas, motoazadas, motocultores, polidozers, prensa-cepellones, recogedora-trituradora, remolques para estiércol, segadoras, sembradoras, subsoladoras, trituradoras y trituradoras forestal. Por su parte, Bemvig es la división que se dedica a proyectar, fabricar e instalar equipamientos ganaderos, ya sea en instalaciones completas o productos muy concretos, como bebederos, tolvas, silos de fibra, forrajeras, comederos, o sistemas de ventilación y refrigeración.



DE CRECER



J. Antonio Prados
Subdirector

■ **¿Dentro del panorama de fabricantes españoles de maquinaria agrícola, quién es Agric-Bemvig hoy día?**

Posicionarse como empresa dentro del sector es una tarea difícil, al no existir estadísticas de ningún tipo, como sucede con los tractores y los remolques que al matricularse hay datos oficiales. Aún así, podemos afirmar que somos la empresa líder de maquinaria agrícola en Cataluña y una de las más importantes en el mercado nacional de fabricantes de maquinaria agrícola y equipos para ganadería.

■ **El primer objetivo de Agric en sus inicios fue la fabricación de rotocultores. ¿En qué ha cambiado su filosofía desde entonces?**

Cuando nació la empresa, lo que deseábamos era atender una demanda que había en ese momento de rotocultores en nuestro país, y la situación de hace más de treinta años era totalmente distinta a la que puede plantearse hoy, que es un mercado de oferta. En estos años hemos ido incorporando nuevos productos y mejorando continuamente la gama para dar un servicio cada vez más completo a nuestros clientes.

■ **¿De qué forma ha evolucionado la maquinaria que fabrican en este tiempo que llevan en el mercado?**



“ Posicionarse como empresa dentro del sector es una tarea difícil, al no existir estadísticas de ningún tipo ”

Los rotocultores son muy similares en cuanto a su idea básica a aquellos de hace 30 años y lo único que ha variado es la tecnología en cuanto a materiales, diseño y calidad. A partir de esta idea han surgido otras muchas aplicaciones para otros campos, como los enterradores de piedras, que siguen la misma tecnología. De aquellas dos familias de rotocultores que había en 1966 se hacían doce modelos, y ahora la gama alcanza hasta los 100 modelos, para potencias de tractor desde 12 a 200 CV. Lo que pretendemos es ofrecer una gama completa y tender al ahorro de costes, para de esta forma aprovechar mejor la red de ventas.

■ **¿Qué ha supuesto para Agric el introducirse en el segmento de pro-**

ductores para la fabricación de estabulaciones?

Agric estaba presente en el segmento de estabulaciones a través de su filial Bemvig, en la que teníamos una participación del 25%, aunque eran actividades totalmente independientes. Con la fusión que se produjo hace dos años lo que hemos pretendido es hacer una empresa mucho más grande, con unas sinergias importantes, y el principal objetivo era compensar los ciclos que se producen en maquinaria agrícola con las instalaciones ganaderas, que son un poco más estables. De esta forma, la curva es más



recta durante todo el año y representa un ahorro de costes importante para la empresa en su conjunto, que ha decidido mantener las marcas de Agric y Bemv como líneas independientes.

■ **¿Es posible que con tantas fusiones lleguen a desaparecer los fabricantes nacionales?**

Es cierto que en estos últimos años el sector de maquinaria agrícola está viviendo la fiebre de fusiones y absorciones que han dado lugar a macroempresas con el único objetivo de ganar mercado y reducir costes, pero en este sentido soy más partidario de la colaboración entre empresas que no sean competencia, que pueden emplear equipos de producción inactivos y utilizar al máximo su red de ventas. En Agric estamos a punto de hacer algunos trabajos bajo este sistema, que creo puede ser el que marque el futuro. De todos modos, no creo que llegue a desaparecer el fabricante nacional.

■ **¿Qué motivos impulsaron la creación de la filial en Francia?**

En 1972 era bastante complicado el trámite aduanero a la hora de exportar productos y tampoco se podía ofrecer un servicio técnico adecuado desde aquí. Nos planteamos la manera y creamos una comercial llamada Agric-France, la cual tiene un buen prestigio en la parte del mercado francés que tocamos. Otra ventaja importante es que a la hora de cobrar a pequeños clientes se agiliza mucho el proceso y ganamos

en efectividad al trabajar con concesionarios locales. En los cuatro últimos años nuestra filial francesa ha evolucionado de forma muy positiva, con crecimientos del 30% y es una tendencia que ha continuado durante este año.

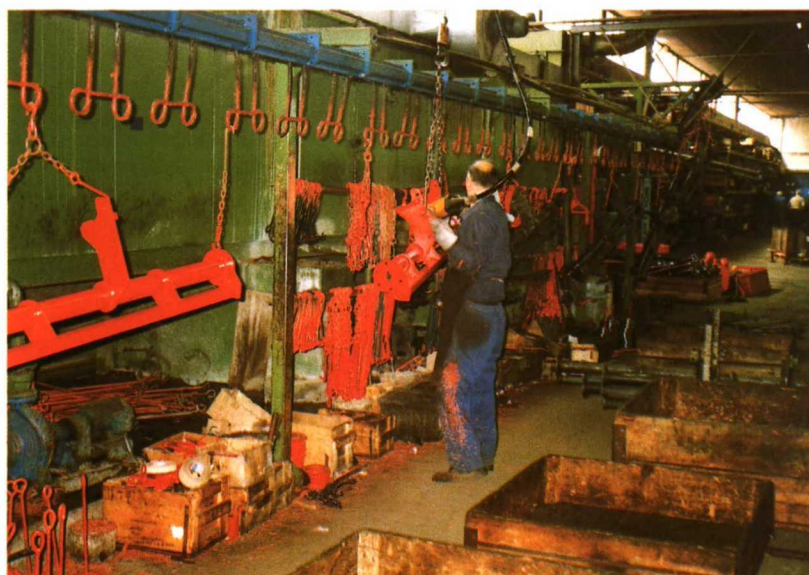
■ **¿Cómo está viendo el desarrollo del mercado español a tenor de la demanda y de las exigencias técnicas a los productos?**

Estamos atravesando un buen momento en lo referente a venta de maquinaria en España, y aunque los datos de estos primeros meses del año son esperanzadores, la referencia que tenemos de otros países europeos es de cierto retraimiento, que no tardará en llegar aquí. Es una situación que me recuerda al año 79, donde se alcanzó el récord de venta en tractores y los siguientes años se produjo un bajón muy importante, lo que obligó a muchas empresas a reestructurarse.

■ **¿El incremento de potencia de los tractores está obligando a una rápida evolución en los productos que fabrican?**

Efectivamente. Cada día es mayor la potencia de los tractores que se emplean para trabajos de suelo, y esto ha traído consigo algunas modificaciones

“ Pretendemos ofrecer una gama completa y tender al ahorro de costes, para aprovechar mejor la red de ventas ”



en cuanto a la altura, enganches, hidráulicos, mayores anchos de trabajo, más potencia en las máquinas y proliferación de máquinas combinadas.

■ **Al igual que los fabricantes se han tenido que reestructurar y adecuarse a las necesidades del mercado, ¿han tenido las redes de venta y la formación de sus dirigentes una puesta al día paralela?**

La red de ventas es la que proporciona vida a la empresa, y por este motivo es necesario hacer una formación continua de quien se dedica a ofrecer nuestro producto a los posibles clientes. En Agric ponemos una especial atención en este sentido. Tenemos dividido el territorio nacional en cinco zonas, en las que hay al frente un responsable que conoce el terreno y puede actuar de una forma bastante rápida.

■ **¿El haber tenido desde hace 27 años una filial en Europa, qué le ha supuesto en conocimientos de la política de ventas en mercados externos?**

Las ideas se recogen directamente sobre el terreno en el que te mueves, y eso te da experiencia para posteriores actuaciones. En el tema de exportación, lo único que sirve es visitar el país y trabajar para obtener resultados a medio plazo. Procuramos escuchar a los agricultores en las demostraciones que realizamos, y esos comentarios los filtramos y extraemos todo aquello que realmente es factible para aplicarlo a los nuevos modelos que después fabricamos.

■ **La exportación a diferentes continentes y mercados ha sido una constante en su empresa. ¿Dónde está presente hoy Agric-Bemvig?**

En un total de 25 países, dedicando a la exportación un 50% aproximadamente de la facturación. El principal destino de nuestras máquinas es EE UU y Canadá, que supone un 40% de las ventas exteriores, mientras que



“ **Agric fabrica hoy cerca de 100 modelos de rotocultivadores, para potencias de tractor de 12 a 200 CV** ”



■ **El sector porcino no pasa por sus mejores momentos. ¿Qué ha supuesto para ustedes esta flexión en el mercado?**

Durante los años de la peste porcina se crearon numerosas granjas y en estos momentos en España sobran entre un 5 y un 6% de cerdos, debido a que en octubre de 1998 se produjo una bajada por la peste porcina en Rusia. Parece que en estos meses se ha producido una recuperación de los precios. La caída de las ventas en instalaciones dedicadas al porcino han sido compensadas con un crecimiento en la maquinaria agrícola y esto ha supuesto un cierto equilibrio al final del ejercicio.

■ **Cuando se sienta en el sillón de la presidencia de Agragex, ¿qué deja fuera?**

Indiscutiblemente Agric, porque pienso que no sería honrado por mi parte. Llevo ocho años como presidente de Agragex y pienso que se ha realizado una gran labor en el fomento de la exportación de maquinaria agrícola española. En estos momentos agrupa 135 empresas y la exportación significó el pasado año 37 000 millones de pesetas, lo que supone un incremento de casi el 30%. El único objetivo es la exportación,

y contamos con un equipo muy profesional y bien preparado para hacer una buena labor, por ello se están consiguiendo las metas que nos marcamos.

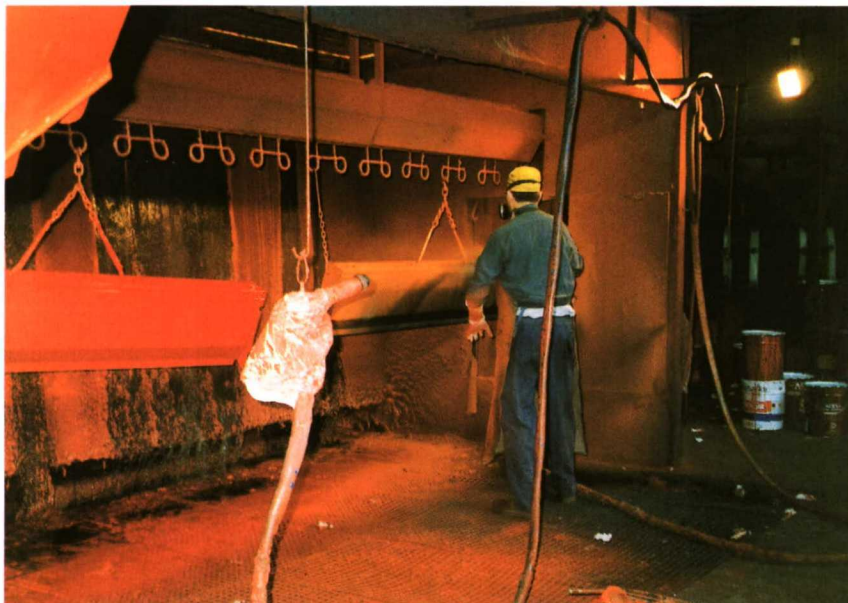


Europa significa un 33%; el resto se destina a países como Japón, Australia, Indonesia, México, Ecuador, Perú, Islandia, Marruecos o Irán. No existe ninguna fórmula mágica; lo único que hay que hacer es ir, conocer el mercado, peinar posibles concesionarios y machacar el terreno.

■ Como empresario, ¿qué supone para usted pulsar los sentimientos de confianza en el futuro que tienen los fabricantes exportadores españoles?

El futuro, de la forma en que se están sucediendo los cambios en maquinaria agrícola (mayor potencia de los tractores, menos mano de obra y disminución de las ayudas), con un mercado cada vez más pequeño, pasa por abrirse a nuevos mercados y estabilizar los ciclos de producción. El euro está ayudando mucho, y la reciente devaluación va a ser una ventaja más a los países que estamos dentro para poder exportar.

■ Si pudiera hacer un gráfico del año 97 al 99, ¿qué oscilaciones marcaría?



En maquinaria para ganadería la curva ha sido decreciente, mientras que en maquinaria agrícola hemos tenido dos buenos años y el presente ha comenzado con buen pie. Para nosotros un dato muy significativo es el mercado americano, y si continúa la tendencia actual en su economía, puede ser un buen año. Algunas ca-

ro, y puede provocar un crecimiento de las ventas de máquinas.

■ ¿Están bien valoradas las misiones comerciales?

Hay una buena imagen desde el momento en que se han profesionalizado, puesto que el empresario va a buscar contactos para su negocio, conocer posibles distribuidores y sacar provecho para hacer mercados.

■ ¿Qué factores han influido en el crecimiento de la exportación de máquinas agrarias españolas?

Hay varios aspectos, entre ellos el precio de las materias primas, que ha sido muy estable, y que no ha provocado subidas en las máquinas, pero también hay que tener en cuenta la rebaja del precio del dinero, la estabilidad económica y la importante demanda de tractores.

■ En cuanto a Agric-Bemvig, ¿qué proyectos tienen para el futuro?

Hay algunos proyectos a nivel de nueva gama de productos, y también vamos a buscar la colaboración con otras empresas. Durante el pasado año se han hecho inversiones en fábrica por valor de 130 millones de pesetas, y en los próximos meses se va a proceder a cambiar el sistema informático del proceso de producción, una inversión que asciende a 18 millones de pesetas, a los que hay que sumar una derrama más en inversiones de 15 millones en temas varios. ♣



“ Hemos conseguido compensar los ciclos de ventas y hacer las curvas anuales más estables ”