

Su plan de actividades para 2007 servirá de plataforma para mostrar la capacidad innovadora y el desarrollo de la tecnología española

AGRAGEX SIGUE EMPUJANDO



AGRAGEX y sus asociados están dispuestos a seguir luchando. Aunque desde la Asociación se considera que la coyuntura política y económica global es "delicada", todos tienen muy claro que buena parte de su futuro se encuentra en los mercados exteriores. En muchos casos, se trata de despertar el interés de otros países por la capacidad innovadora y el desarrollo de la tecnología española.

Ni AGRAGEX ni sus asociados están dispuestos a rendirse. Aunque, como ellos mismos reconocen, "la delicada situación mundial y de la economía no invitan ni a invertir ni a viajar," el plan de actividades desarrollado durante los últimos meses, así como el avanzado para finales de este año y todo 2007, confirman sus ambiciones por continuar extendiendo la presencia de los productos españoles en los mercados de todo el mundo.

Los elevados índices de participación en las diferentes Misiones organizadas por la Asociación Española de Fabricantes Exportadores de Maquinaria Agrícola y sus Componentes, Sistemas de

Riego, Equipamiento Ganadero y de Post-Cosecha, (AGRAGEX) demuestran que las empresas tienen muy claro que buena parte de su futuro está fuera de nuestras fronteras.

De cara a 2007, además de la celebración de la III ExpoAGRAGEX en el mes de junio, está prevista la elaboración del nuevo catálogo del sector así como un ambicioso programa de misiones comerciales y presencia en ferias internacionales.

En el Programa 2006, AGRAGEX ha contemplado acciones de promoción en Europa, Asia, África y América, y confía en viajar a los cinco continentes durante el próximo año. Una de las actividades más significativas ha sido su participación

en la primera edición de la feria SIAGRIM, celebrada en abril en Meknes (Marruecos), y a la que acudió en respuesta a la llamada de la Casa Real Marroquí. Se trata de una exposición en la más importante zona cerealista y olivarera del país y en la que tomaron parte 20 empresas españolas ocupando una superficie de 700 m².

Además de las Misiones Comerciales y la participación en ferias de todos los sectores de la Asociación, a lo largo de este año se ha puesto en marcha una Campaña de Comunicación para sectores de alto contenido tecnológico, para la que AGRAGEX ha contado con el apoyo del Instituto de Comercio Exterior (ICEX).

Dicha Campaña arrancó en los meses de marzo y abril, con motivo de las ferias Smagua y FIMA Ganadera, en las que se llevaron a cabo dos Misiones Inversas de periodistas extranjeros. Una de ellas orientada al sector del riego, en la que los participantes tuvieron la oportunidad de visitar los centros de investigación de nuevas tecnologías de cultivo más importantes de España (Cifacitas y Las Palmerillas) para finalizar con una visita a la feria Smagua y un encuentro con las empresas más representativas de este sector.

La segunda Misión estuvo orientada al sector ganadero. Los periodistas invitados tuvieron la ocasión de visitar en Cataluña varias empresas de este sector así como varias granjas de cerdos, ya que la amenaza de la gripe aviar hace imposible el acceso a granjas avícolas.

Además, con el fin de tratar de despertar el interés de otros países por la capacidad innovadora y el desarrollo de la tecnología española, se está realizando una campaña publicitaria que abarca a las principales ferias relacionadas con los ámbitos de la Asociación (VIV Europa- Holanda, Eima-Italia, Horti Fair-Holanda, Eurotier-Alemania y Growtech-Turquía).

La Campaña de Comunicación, que se extenderá hasta mediados de 2007 y culminará con la celebración de la III ExpoAGRAGEX (15 al 17 de junio), prevé también el lanzamiento de un DVD que mostrará lo más destacado de los sectores englobados en AGRAGEX.

Uno de los "objetivos" de la Asociación durante los últimos años ha sido y sigue siendo transmitir a las empresas su opinión respecto al futuro de la agricultura española. A juicio de AGRAGEX, el cese de ayudas económicas, que a partir de ahora recibirán los países de nueva incorporación a la Comunidad Europea, la competencia de países como China o India, la falta de agua y la mala situación en general del sector, harán que países como Marruecos, Argelia o Túnez, entre otros, se conviertan en lo que denominan como "graneros de Europa".



RESUMEN ACTIVIDADES 2006

MISIONES DIRECTAS

COSTA RICA, GUATEMALA	26 Nov./2 Dic.
BOLIVIA, COLOMBIA	12/18 Marzo
CANADÁ	1/7 Octubre
SUDÁFRICA, KENIA	10/15 Julio
NIGERIA, SENEGAL	10/16 Diciembre
LETONIA, LITUANIA	4/10 Junio
IRÁN, ARABIA SAUDITA	24 Febrero / 1 Marzo
RUSIA	15/20 Octubre
FILIPINAS, INDONESIA	14/21 Enero
CHINA	17/21 Julio
EGIPTO, TÚNEZ	3/9 Septiembre
INGLATERRA	2/5 Julio
HUNGRÍA, POLONIA	20/25 Septiembre

FERIAS

EXPOAGRO (Sinaloa, México)	25/28 Enero
TECHAGRO (Brno, Rep. Checa)	2-6 Abril
EXPOAGRO (Santiago, Chile)	6/9 Abril
SIAGRIM (Meknes, Marruecos)	20/27 Abril
VIV EUROPE (Utrecht, Holanda)	16/18 Mayo
NTV (Amsterdam, Holanda)	31 Oct./3 Nov.
EUROTIER (Hannover, Alemania)	14/17 Noviembre
EIMA (Bolonia, Italia)	15/19 Noviembre

PABELLONES OFICIALES

AGRITECH (Tel Aviv, Israel)	9/11 Mayo
GROWTECH (Antalya, Turquía)	30 Nov. / 3 Dic.
SIFEL (Agadir, Marruecos)	7/10 Diciembre

CATÁLOGO

MAILING CATÁLOGO	Todo el año
ACTUALIZACION PAGINA WEB	Enero/Diciembre
EDICIÓN 2005-2006 (vinculado a Campaña de Comunicación)	Enero/Diciembre

CAMPAÑA DE COMUNICACIÓN

MIV. PERIODISTAS	Enero/Mayo
PRESENTACIÓN MULTIMEDIA DVD SECTOR	Sin determinar

Discurso de S.A.R. el Príncipe de Asturias en la Cena de Clausura de las Juntas Generales del Grupo AGEX

Permitidme que comience estas palabras expresando mi agradecimiento a los organizadores de este Acto, al Director General de AGEX y a los 5 Presidentes por la amable invitación que la Princesa y yo hemos recibido para presidir la Clausura de las Juntas Generales de las Asociaciones de Exportadores, que conforman el Grupo AGEX.

Lo agradecemos mucho por la importancia que para el futuro de nuestro país tiene la fortaleza exportadora de su economía –por la que tanto os esforzáis–; y también porque nos permite realzar y reconocer el valor de unidad que tiene el haberse celebrado por primera vez de forma conjunta para las 5 asociaciones una Junta General Ordinaria. Algo que claramente ayudará a reforzar la imagen corporativa que nos da peso en el mundo, la marca “España”.

El Grupo AGEX desde el año 1978 (año de creación de la más veterana de sus asociaciones, la Asociación Española de Exportadores de Maquinaria Agrícola) ha sido protagonista relevante y testigo excepcional, de los profundos cambios que España ha experimentado en los ámbitos económico y empresarial. En ese período de tiempo, nuestro país ha pasado a ocupar un lugar relevante en el escenario económico internacional: un logro alcanzado, entre otras razones, gracias a la extraordinaria labor de compañías como AGEX, que en estos momentos agrupa a cerca de 400 empresas.

El denominador común a todas ellas es, sin duda, su convencimiento de que las posibilidades de éxito en el gran mercado mundial, fuera de nuestras fronteras, pasan necesariamente por abandonar la tradicional estrategia de competencia sólo en precios.

Efectivamente, en un momento como el actual, en el que los procesos de producción saltan las fronteras físicas para abarcar el conjunto de posibilidades e instrumentos existentes en cada mercado, es imprescindible apostar por variables como la calidad, el diseño, la innovación, la tecnología, la marca, los servicios asociados a la venta o la comunicación; en definitiva, variables intangibles de los bienes y servicios que, cada vez más, son fuente de valor añadido.



El sector industrial español, hoy aquí representado, ha dado sobradas muestras de haber afrontado con éxito los retos que se le han ido planteando. En un año en el que celebramos el vigésimo aniversario de nuestra pertenencia a la Unión Europea, todavía recordamos el temor con el que nuestras empresas se asomaban al mercado europeo, mercado de referencia y primer destino natural de nuestras mercancías.

Hoy, veinte años después, constatamos con satisfacción cómo esas empresas, lejos de perder posiciones relativas en el contexto europeo, han demostrado una singular capacidad industrial y tecnológica para consolidar a España como una economía tecnológicamente avanzada. Una economía que ocupa posiciones de liderazgo en sectores calificados globalmente como de tecnología alta o media-alta, y que es capaz de competir en los mercados internacionales en condiciones de igualdad con sus socios europeos. Así lo corrobora el hecho de que, tanto desde la perspectiva de la exportación como de la importación, el peso de la Sub-balanza Industrial en el conjunto de la Balanza Comercial se sitúe en torno al 80%.

Esta dinámica y creciente presencia de los productos españoles en los mercados internacionales, cada día más difíciles y competitivos, tampoco sería posible sin la labor que las instituciones públicas

han desempeñado en la internacionalización de la empresa española.

Hemos tenido oportunidad de constatar en reiteradas ocasiones la extraordinaria labor que desde el ICEX y el conjunto de la Administración Pública se está realizando a favor de dicho objetivo. Con su impulso y su compromiso de atender las demandas y necesidades de nuestras empresas, las instituciones especializadas han demostrado su capacidad para asistirles con eficacia en los retos que han de afrontar para ser más productivas y competitivas en el exigente escenario económico mundial.

España necesita cada día más empresarios innovadores, dispuestos a emprender esa apasionante aventura que es la búsqueda de nuevos mercados fuera de nuestras fronteras. Y para ello también se requiere una formación en continua mejora, buscando la excelencia y la versatilidad que les permita adaptarse con mayor eficacia a los cambios acelerados que hoy son norma, no excepción.

El Grupo AGEX representa un ejemplo del éxito con que se pueden acometer los proyectos de inversión, producción e internacionalización, sobre los que se sustenta el crecimiento de nuestra economía. Permitidme, por ello, que esta noche exprese nuestra felicitación a sus directivos y a todos sus trabajadores por el acierto, esfuerzo y empeño con que persiguen el logro de sus objetivos empresariales.

Con estas palabras que me honro en dirigiros quiero sobre todo animar a todos los empresarios españoles a seguir explorando nuevas estrategias para avanzar en la proyección internacional de España y de sus empresas. Bien sabéis de mi compromiso personal, desde hace años, con el apoyo a la proyección exterior de nuestro tejido productivo. Una tarea que asumo, junto con la Princesa, con la mayor ilusión y mejor disponibilidad.

De nuevo gracias por vuestra atenta invitación y enhorabuena por vuestros esfuerzos y vuestros éxitos. Es un placer y un orgullo poder compartir esta velada con todos vosotros.

Muchas gracias.

Pedro Rifá, Presidente de AGRAGEX

El honor de dirigirme a ustedes en representación de los presidentes de las cinco asociaciones de exportadores que conforman el Grupo AGEX tiene como justificación dos razones que coinciden: ser presidente de AGRAGEX, la Asociación más veterana, y ser también el más veterano entre ellos.

Parece que ello me permite tener una buena perspectiva en el tiempo, de cómo ha evolucionado el Grupo AGEX desde 1978, cuando un pequeño grupo de fabricantes españoles de maquinaria agrícola nos reunimos al amparo de la Cámara de Comercio de Bilbao para crear la Asociación Española de Exportadores de Maquinaria Agrícola. El objetivo: potenciar nuestras ventas en el extranjero para fortalecer nuestras empresas y diversificar los riesgos comerciales.

Con el paso de los años esta iniciativa se extendió a nuevos sectores dentro de nuestro grupo, creándose nuevas asociaciones como la que en 1985 agrupó a los fundidores por medio de FUNDIGEX, la que en 1989 aglutinó a los fabricantes de equipos para manipulación de fluidos a través de FLUIDEX y la que a partir de 1996 se dedicó a la promoción del sector español del acero, SIDEREX.

Para que vean que este es un proceso en movimiento, en septiembre de 2004 un grupo de empresas del ámbito ferroviario nos pidió que creáramos un vehículo de promoción internacional de su sector y así, con el mismo mimo y cariño con el que con anterioridad habíamos creado las otras cuatro asociaciones, institucionalizamos MAFEX, que ha completado las asociaciones sectoriales del Grupo AGEX, por el momento.

Altezas, como ustedes saben, exportar no es nada fácil. Todo lo que lleva aparejado dar a conocer un producto equipo o servicio en el extranjero es siempre costoso y complicado.

Especialmente dificultosos son los primeros pasos y los exportadores, que comenzamos a agruparnos hace 28 años, los sufrimos en nuestras propias carnes, teníamos gran dificultad en la introducción de una marca, la marca 'España'.

Queríamos vender, en una primera aproximación, a un nuevo mercado, no



éramos conscientes de la dificultad y lentitud del proceso del comercio internacional, la experiencia y los años tocando a la puerta de nuevos países, mercados y empresas nos han dado un bagaje que nos ha hecho conscientes de la demora necesaria para que una operación comercial se convierta en realidad.

Las empresas exportadores hemos creado una nueva tecnología de la comercialización en el exterior y su definición es muy fácil, se llama: Tenacidad, su sinónimo no es facilidad, pues difícil y largo ha sido el camino recorrido. Gracias a Dios y a nuestro esfuerzo, hoy la situación ha cambiado notablemente y la marca 'España' va siendo conocida por todo el mundo; nuestra forma de trabajar imitada, nuestros equipos y productos apreciados y buena parte de ello es debido a todos nosotros, los exportadores (y lo digo con modestia).

El compromiso con la potenciación de la imagen de nuestro país en el exterior ha sido liderado por la Casa Real y sobre todo por el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) organización tan desconocida por unos, criticada por otros y valorada como creemos que realmente se merece por las empresas e instituciones que estamos comprometidas con la internacionalización de la empresa española. En forma sinérgica deberían sumarse las Instituciones Autonómicas Promotoras de la exportación para que la marca país sea cada vez más fuerte.

En 2006 se aplica una nueva normativa, la NIC (Norma Internacional Contable). Establece como saben nue-

vos parámetros de Activo/Pasivo pero tiene un olvido; no aporta o cuantifica en el Activo su valor más importante: el personal, humanos con recursos. Como AGEX hemos de expresar que sin la aportación de los empleados-colaboradores habríamos avanzado menos. Son discretos y comprometidos y con clara visión de objetivo. Permítanme, Altezas, esta mención.

Quisiera aprovechar la oportunidad para agradecer y felicitar públicamente a ICEX por todo su apoyo, tanto a las empresas españolas como a las Asociaciones de Exportadores y a las cinco del Grupo AGEX en particular, sin él no podríamos haber estado hoy aquí, apoyo que por otra parte pasa por nuestra identificación con su trabajo puesto que creemos que el futuro de la empresa española pasa ineludiblemente por su internacionalización.

No quisiera olvidar a la Secretaría de Estado de Comercio y en particular a la Secretaría General de Comercio Exterior porque también han sido y siguen siendo vitales para nosotros.

Su reconocimiento otorgado a cuatro de nuestras asociaciones como Colaboradoras de la Administración nos llena de orgullo, la información que nos suministra nos enriquece y sus ayudas económicas nos permiten continuar con nuestra labor y seguir siendo un apoyo tanto para las empresas involucradas en la exportación como para aquellas que van descubriendo la necesidad de abrirse a los mercados exteriores.

Sin más extensión, pero antes de terminar, quiero volver a romper una lanza en favor de la empresa española exportadora en general y en particular de las 399 empresas asociadas al Grupo AGEX.

Agradecerles su presencia esta noche con nosotros y felicitarlas por toda su trayectoria, por el difícil y a veces tortuoso camino recorrido y animarles a que no flojeen, el precio a pagar es caro pero el resultado merece la pena y una vez asentado uno duerme un poco más tranquilo, se lo digo por experiencia propia.

Altezas, en nombre del Grupo AGEX, quisiera una vez más agradecerles de todo corazón su apoyo y presencia esta noche tan especial para nosotros.

Extracto de la intervención de Jaime Hernani, Director General del Grupo AGEX

Durante muchos años los exportadores hemos podido contar con el apoyo incondicional del Príncipe de Asturias en numerosas acciones de promoción por todo el mundo, siendo nuestro mejor Embajador en los mercados internacionales.

En estos momentos en que las miradas están puestas en nuestro elevado déficit comercial y son muchos los comentarios que se dirigen a la empresa española achacándola de poco competitiva, su presencia aquí nos estimula para seguir trabajando y haciendo todo lo posible para que los productos españoles sean cada vez más conocidos por todo el mundo.

Porque sinceramente y desde mi humilde punto de vista, nuestra aún reducida presencia en muchos mercados exteriores es la principal causa de nuestro elevado déficit comercial.

Algo más fácil de remediar que la mejora de la competitividad de nuestra economía, lastrada por muchos factores como: la excesiva dependencia energética del exterior, los altos niveles de inflación, la rígida legislación laboral, la poca liberalización en algunos sectores, el reducido tamaño de la empresa media española, su baja inversión en desarrollo e innovación y su tardía salida hacia los mercados internacionales etc.

Tampoco es cuestión de enumerar sólo nuestras carencias, hay que ser justos, volver la mirada a 1986 y comparar dónde estaba España en el contexto económico internacional y dónde nos encontramos ahora.

Y falta que nos va a hacer mejorar, porque el próximo paso que debemos tomar es muy difícil, se trata de un cambio no ya de actitud sino de mentalidad hacia la globalización, algo bien profundo que debe involucrar al país en su conjunto.

La internacionalización y el aumento de las exportaciones debe transformarse en una política de Estado, no de gobierno y al igual que en la investigación y desarrollo no estar limitado a las empresas sino que toda la sociedad española debe verse involucrada.

Esta reflexión en voz alta me sirve para reclamar la justicia y el reconocimiento de los exportadores que no desde 1986, sino desde mucho antes, vienen participando en esta carrera de fon-



do que es la internacionalización de la economía española, esto es las pequeñas y medianas empresas, que no olvidemos suponen el 99.8 % del tejido empresarial español.

Mientras que por desgracia en el mundo económico esto no ocurre, las marcas españolas se valoran menos que las extranjeras, los éxitos de nuestras empresas no se perciben como logros españoles y las inversiones exteriores de nuestras pocas multinacionales no van acompañadas de una mayor cooperación y sinergias entre ellas y sus subcontratistas españoles para abordar conjuntamente los nuevos mercados donde se implantan.

Es necesario un cambio de mentalidad y reconocer las cosas como son, España es la octava economía del mundo y representa el 2.3% del PIB mundial pero sólo aumentando el grado de apertura exterior de nuestra economía por encima del 50% es como podremos crecer sólida y sostenidamente cuando el crecimiento de la demanda interna comience a debilitarse, cosa que sucederá en cualquier momento.

Además, para reforzar nuestra confianza y autoestima y poder competir entre los mejores, resulta preciso aumentar la dimensión de nuestras empresas, algo que difícilmente conseguirán si no es uniéndose y colaborando entre ellas.

Y a este respecto, quisiera destacar la iniciativa del Instituto Español de Comercio Exterior de lanzar un Plan de Sectores con Alto Contenido Tecnológico, con el objetivo de potenciar la imagen de España como referente en sectores de alta tecnología.

Se está poniendo en marcha una ambiciosa campaña de comunicación donde nuestras asociaciones están tomando parte activa y quisiera aprovechar esta tribuna para felicitar a ICEX por esta iniciativa y animarle a continuar por este camino, para el que podrá contar con nuestro incondicional apoyo.

Desde el Grupo AGEX creemos que para mejorar nuestra balanza comercial resulta imprescindible resolver los problemas de la competitividad de nuestra economía, labor que debe corresponder al Gobierno y a los agentes sociales, y cambiar la mentalidad de la empresa española, invirtiendo mucho más en I+D+i, en capital humano y en mejoras productivas internas.

Pero también vemos necesario un mayor apoyo por parte de la Administración a las pequeñas y medianas empresas para su salida a los mercados internacionales, bien sea por la vía de la inversión, como parece hacerse hincapié sobremanera en los últimos años, pero de un modo todavía mucho más decidido potenciando las acciones de promoción que, a través de las asociaciones de exportadores se desarrollan continuamente y con gran éxito en muy diversos mercados, lo que acrecienta la confianza de los clientes extranjeros y la consiguiente apertura o consolidación de un mercado.

Por ello también me gustaría recalcar el soporte incondicional de la Secretaría General de Comercio Exterior a las Asociaciones de Exportadores en general y en particular a las del Grupo AGEX.

Creo también necesario el fortalecimiento del asociacionismo como vehículo de articulación y apoyo a los sectores exportadores para lograr una mejora en la calidad de su función como fiel compañero de las empresas en el difícil viaje hacia la internacionalización.

Una última reflexión, no tenemos que preocuparnos por ser los líderes, en la mayor parte de los sectores pocas son las empresas punteras, lo que tenemos es que ser competitivos, esto es poder al menos estar compitiendo en todos los frentes y de un simple cálculo de posibilidades seremos capaces de triunfar, si porfiarnos lo conseguiremos y una cosa sí es segura que los españoles somos porfiados. ■