

ALFONSO TAJADA*Gerente de Agromet Ejea, S.L.*

“Nuestra filosofía es y será: calidad, implicación, compromiso”

**BORJA MENDIETA****¿Cómo fueron los principios y la evolución de la empresa desde su creación?**

Iniciamos nuestra actividad en el año 1993, en aquel momento, como taller dedicado a la reparación de maquinaria agrícola. Fue un año después cuando tomamos la decisión de iniciar nuestra propia fabricación, y tenemos que decir acompañados por las positivas sinergias producidas por el inicio de las ayudas de la PAC. Aquel fue un momento interesante, en el que el laboreo de preparación del suelo con volteo, en

Agromet Ejea, S.L. es un fabricante aragonés de equipos para la preparación del terreno, que goza de una presencia totalmente afianzada en el mercado nacional y que trata de alcanzar un mayor desarrollo en el exterior. Además, acaba de establecer un acuerdo de colaboración con la empresa francesa Gregoire Besson para incrementar la calidad de sus productos y convertirse en importador de su maquinaria en España, así como en servicio central de repuestos.

parte importante, se sustituía por el trabajo de conservación de manto de labor, para lo cual se incrementó mucho el consumo del chisel. En un principio, dicha

maquinaria se fabricaba en tamaños de 7 a 11 brazos, en maquinaria fija. Posteriormente, el transcurso de los años nos han hecho evolucionar hasta el momento actual, en el que las técnicas de mínima labor y gran superficie nos hacen fabricar en su mayoría aperos de grandes dimensiones, en muchos casos arrastrados y con plegados hidráulicos.

Yo, particularmente, inicié mi actividad profesional en la empresa Tenías, S.A., uno de los referentes en la fabricación de maquinaria agrícola en España, asimilando de la misma unos valores profesionales de serie-

dad y buen hacer que siempre he querido imitar. Posteriormente y durante varios años, cumplí funciones directivas en el sector financiero en una entidad de reconocido prestigio y trayectoria como Caja de Ahorros de Navarra, de la que igualmente recogí los consejos y su buen hacer de su grupo directivo. Ambas experiencias son las que en definitiva deseo trasladar a la gestión de Agromet.

¿Cómo está estructurada su red comercial en España y en el exterior?

Desde el inicio de nuestra actividad, hemos tenido siempre muy presente el cómo deseamos tener nuestra red comercial. Para nosotros es básico que el concesionario crea en la marca y en el producto, para lo cual

precisamos de unos altos parámetros de calidad. Posteriormente, debemos de tener muy en cuenta la iniciativa de nuestros agentes, que para desarrollar una buena labor de venta deben de tener un alto grado de implicación y compromiso, que nace de la absoluta certeza de que venden el producto que para ellos adquirirían. Por ello, siempre hemos creído que el mejor agente es aquel que se siente parte de nuestra empresa, con un sentimiento de marca, algo que se consigue con una fidelidad mutua por ambas partes. Es por ello que nosotros tenemos un concesionario en cada zona, debidamente delimitada, que siempre cuenta con nuestro apoyo y que, por lo expuesto anteriormente, se considera y es parte importante del equipo humano de la marca 'Agromet' en su zona de influencia.

Su presencia en ferias europeas es continua. ¿Qué objetivos se han marcado a nivel europeo e intercontinental y cómo están viendo el mercado presente y futuro?

Hace cinco años, a la vista de la evolución del sector agrario en España, y previendo el momento actual, tomamos la decisión de iniciar una apuesta por los mercados internacionales. Esto se debe de realizar a plazo largo, buscando la rentabilidad en un período de tiempo de 3 a 4 años, y pensando siempre y en cada momento que los gastos por tal concepto son efectivamente una inversión. Nos llevó a asistir a varias ferias internacionales en diversos países y ciudades, Lisboa, Bolonia, Agadir, Meknes, Montpellier y otras, así como a la visita a misión comercial a otros a fin de efectuar sondeos de situación de mercado para nuestros productos. Hemos introducido maquinaria en países de la UE, como Portugal, Francia e Italia, pero actualmente, sus mercados se encuentran en una situa-

ción similar a la nuestra, en franca regresión y transformación. Actualmente, nuestra apuesta más fuerte la estamos realizando en países emergentes, como Bulgaria, Marruecos y otros, teniendo continuos contactos. También enviamos maquinaria para demostraciones a Chile, Nueva Zelanda, Hungría, Letonia y otros, con especial preferencia para la maquinaria para la preparación del suelo de viña. Nuestro objetivo en un plan trienal desde este momento es conseguir un volumen de ventas al exterior que supere el 40% de nuestra capacidad de fabricación.

¿Que participación de mercado nacional tiene Agromet Ejea hoy en día en la gama de implementos especializados que comercializan y cuáles son sus cifras de los últimos años en porcentajes de aumento?

En el mercado nacional estamos totalmente afianzados, con una cuota de participación correcta en función del número de maquinaria vendida. Llevamos tres años con una absoluta estabilidad en el número de máquinas fabricadas, aunque igualmente debemos de indicar que dicha maquinaria cada vez es de mayor tamaño.

¿Tienen pensado añadir más gama de productos o están viendo la posibilidad de distribuir alguna marca en exclusiva para completar su oferta?

Actualmente, nos encontramos en la campaña de lanzamiento y demostraciones de nuestra grada rápida en una amplia variedad de modelos, desde los de una labor de 1.50 m para la viña, hasta los de 6 m para grandes extensiones. Tenemos una gran confianza en que este tipo de maquinaria, con la construcción adecuada para una labor de suelo tan diferente en nuestro país a la de muchos otros europeos, tiene un gran futuro.

Igualmente, hemos iniciado un acuerdo de colaboración con la empresa francesa Gregoire Besson a fin de que ambas conjuntamente podamos incrementar la calidad de en nuestros fabricados. Con ello, hemos firmado un acuerdo para convertirnos en importadores de su maquinaria para nuestro país, así como en servicio central de repuestos. Todavía no hemos podido iniciar al 100% esta nueva actividad, pero estamos trabajando para conseguirlo rápidamente. Ello nos permite contar con agentes comerciales comunes, lo que en unas circunstancias de mercado como las actuales todas las sinergias comunes son bien recibidas. Al mismo tiempo, el acuerdo contempla la comercialización de nuestra maquinaria en otros países dentro de la red de concesionarios de Gregoire Besson.

¿Cuál es la filosofía que Agromet Ejea está llevando a nivel empresarial?

La filosofía de Agromet es y será siempre la misma, ya expuesta con anterioridad: calidad, implicación, compromiso.

¿Qué parte de su producción destinan a la exportación?

Actualmente, dedicamos el 22% de nuestra producción a diversos países, como Francia, Italia, Portugal, Bulgaria, Letonia, Marruecos o Hungría..

¿Cómo les puede afectar en positivo o en negativo la



nueva PAC y la adhesión de los nuevos países a la UE?

En este caso voy a hablar del tipo de maquinaria que nosotros fabricamos. La entrada de los países que accedieron anteriormente, como Hungría, Polonia y República Checa, en poco nos ha beneficiado. Actualmente, dichos países tienen un tejido empresarial dedicado a la fabricación en el sector metalúrgico de primer orden, procedente en muchos casos de empresas con más de 100 años de antigüedad que proveían a la antigua URSS. Actualmente muchas de ellas están fabricando maquinaria agrícola con unos estándares de calidad muy correctos, siendo al mismo tiempo proveedores de equipos para grandes marcas de Europa Occidental. La introducción en dichos mercados es muy difícil, pues a un menor coste de mano de obra, debemos de añadir la logística, que en maquinaria de gran tamaño es muy importante. En los nuevos países, Bulgaria y Rumania, nosotros tenemos más futuro, pues su nivel de industrialización es menor y, por lo tanto, sí podemos aportar una mejor ventaja competitiva. Evidentemente, la nueva PAC en nada nos beneficia, aunque somos conscientes de que este sector en constante evolución va a recibir en los próximos años to-

davía muchos cambios, producidos por la nueva cultura a la que nos va a llevar el cambio climático y cumplimiento del protocolo de Kioto, que estamos seguros se habrá de traducir en un incremento muy importante de la agricultura energética, biodiésel, etanol, biomasa, que al mismo tiempo deberá de eliminar un error tan importante como el del abandono de los cultivos en un país como el nuestro tan sensible a problemas tan graves como el de la desertización.

¿No creen que el Plan Renove no tiene en cuenta a los aperistas a la hora de su planteamiento?

Detecto el mismo e importante problema en el Plan Renove. Nosotros fabricamos maquinaria para mínima labor en gran superficie. Es el presente y futuro. Hay un gran parque de maquinaria para la preparación del suelo obsoleto, para técnicas y potencias ya desfasadas. Lo cierto es que nuestros aperos igualmente ayudan a un desarrollo sostenible del sector. Al mismo tiempo, dentro del mercado nacional somos cuatro-cinco fabricantes de nuestro país que absorbemos el 80% del mismo. ¿Al margen de la necesidad de innovación, no es igualmente interesante el incluir maquinaria en dicho plan que favorezca nuestro mercado interno?. Posiblemente, el 80% de las ayudas que por el Plan Renove se produzcan lo serán para maquinaria importada. No vemos nada lógico el planteamiento.

¿Cree entonces que los fabricantes nacionales deberían contar con más apoyos?

Aprovecho para romper una lanza a favor de nuestro sector. La calidad de la maquinaria agrícola fabricada en España actualmente es incuestionable. Después de nuestros miedos iniciales cuando iniciamos una nueva etapa con nuestra entrada en la UE, momento en el que pensá-

bamos que las maravillosas empresas europeas nos comerían, hoy ya perdidos todos los complejos, somos, y así se nos reconoce, uno de los países de referencia en fabricación de maquinaria agrícola de primer nivel. Para ello hemos tenido que realizar nuestra particular travesía del desierto. Es por ello, que detectamos en nuestras diversas administraciones una falta de apoyo importante, pues parece ser que el escuchar la palabra 'Agricultura' no está de moda, estando asociada a 'derroche de subvenciones', 'inutilidad del trabajo realizado', 'consumo insostenible de agua', y otras, lo que lleva a que cualquier tipo de iniciativa en el sector está abocada a una clara falta de apoyos, siendo más valorada cualquier iniciativa en servicios, turísticos y de todo tipo que los típicamente agrarios.

No se trata única y exclusivamente de apoyos a nivel económico...

Pues no. Ya está bien. Los que estamos en el sector nos sentimos muy satisfechos de lo que realizamos, de la gran labor social que nos queda por realizar, y que igualmente hasta la fecha hemos realizado. Nada ha sido a cambio de nada. Agricultura es oxígeno, ciclo de lluvias, mantenimiento de nuestros queridos pueblos, mantenimiento del medio rural, lucha contra la desertización, amortiguación del cambio climático, amortiguación del riesgo de incendios forestales, producción de energía, y todas estas cuestiones relacionadas con Kioto que en los próximos años tanto vamos a escuchar. Para ello, sí que solicitamos una reflexión a nuestras autoridades para ver si efectivamente asumen la importancia de todos los empresarios del sector, desde los dedicados a la fabricación y comercialización de maquinaria como a nuestros pocos pero ya no tanto agricultores sino auténticos empresarios agrarios. ■

