



RAMÓN SEGUÉS

Gerente de Maquinaria Agrícola Segué

“Nuestro objetivo es aumentar la facturación, crear nuevos productos y entrar en nuevos mercados”

¿Cuál es el balance del 2009 para su empresa?

En los tres primeros meses del año el balance para Maquinaria Agrícola Segué fue bastante satisfactorio, ya que se venía de una situación aún propicia del año anterior. Además, los agricultores suponían que los precios de sus productos subirían y que como se había hecho hasta el momento recibirían subvenciones. La situación cambió desde entonces y han ido empeorando, las ventas han ido bajando paulatinamente hasta el momento actual.

¿Cómo se han comportado los diferentes segmentos de producto en los que está presente Maquinaria Agrícola Segué?

El resultado es muy claro, Maquinaria Agrícola Segué ha notado un descenso de ventas, y don-

de más se ha acusado ha sido en la venta en los equipos de trabajo de suelo, en esto ha influido una serie de factores como la escasa pluviometría que ha habido de primavera a otoño con lo cual las malas hierbas no se han reproducido en cantidad, añadido a la dificultad de trabajar el suelo por la poca humedad. Y para postres los precios de los productos agrícolas son mas bajos que los costes que tiene. Todo ha influido y ha agravado el descenso de ventas.

Su apuesta por la diversificación de la oferta, ¿se confirma como un acierto en estos momentos?

Sí, evidentemente Maquinaria Agrícola Segué ha tenido la necesidad de diversificar la oferta de sus productos así estamos entrando en mercados que antes no nos permitía estar, ya que resul-

La diversificación de su catálogo de producto ha permitido a Maquinaria Agrícola Segué disponer de más argumentos con los que hacer frente a la delicada situación actual. Su Gerente, Ramón Segué, define la estrategia de futuro de la empresa, que pasa por una mayor presencia en mercados exteriores.

ta que la demanda de los productos ha bajado en general en todas partes, de esta forma al tener mas diversidad podemos tener un tipo de clientes que antes no teníamos y así incrementamos ventas.

Entre las novedades introducidas esta campaña en Maquinaria Agrícola Segué se encuentra una gama de descompactadores. ¿Qué aceptación ha tenido dadas las dificultades que atraviesa el sector de la preparación del suelo?

A pesar de la novedad del producto ha tenido poca aceptación, es de suponer que es debido a las dificultades que está atravesando el sector de la preparación del suelo, lo que tu mismo me haces referencia y también porque a lo mejor Maquinaria Agrícola Segué se le conoce más por el tema de máquinas distribuidoras de abono.

Maquinaria Agrícola Segué también ha presentado esta pasada campaña una grada rápida especial para viña. ¿En que medida les ha permitido reforzar su presencia en este mercado tan especial?

Debido a las dificultades que está atravesando el sector de la viña, con precios muy bajos para el viticultor y problemas de venta del producto, los viticultores ya vienen arrastrando dificultades económicas de años anteriores y su capacidad adquisitiva es menor consecuencia de todo esto un descenso en las ventas del sector vitivinícola.

¿Hacia dónde se dirigen los nuevos desarrollos de producto en los que están trabajando?

Dirigimos nuestros esfuerzos hacia la ampliación de productos para la distribución de abono ya que consideramos que en este sector es donde tenemos más experiencia. Concretamente ya hemos sacado al mercado estos días tres modelos de abonadoras de dos discos suspendidas a los tres puntos del tractor, el SPL, SPI y el SDI. El SPL con unas capacidades de 800, 1000, 1200 y 1500 L, la SPI con 1500, 2000 y 2500 L y la SDI con 2000 y 3000 L, para poder trabajar hasta los 32 m, con diferentes opciones que se pueden montar como por ejemplo: deflector de bordes, carro para arrastrar a la abonadora, ordenador, etc. Estamos desarrollando nuevos productos para ampliar esta familia ya que estamos viendo que es un mercado que tiene bastantes posibilidades. También presentamos como novedad dos modelos más de abonadoras arrastradas con discos y avance proporcional, RAM 4000 y RAM 6000 con una capacidad de 3500 L y 5000 L, respectivamente, con la opción de poderse entregar en acero pintado y en acero inoxidable. Estamos ampliando la gama de grada rápida, con la incorporación de dos modelos ligeros de 2.5 y 3 metros mucho más económicos, incorporación de discos de mayor diámetro en casi

todos los modelos, aparte de ir las maquinas suspendidas también podrán ser arrastradas y de una anchura de trabajo hasta 8 m. Presentaremos algunos de estos modelos en FIMA '10.

¿Siguen con intención de ampliar su catálogo con productos complementarios a los estrictamente agrícolas?

Sí. En nuestro afán de innovación y crecimiento vamos a ampliar el catálogo aparte de los vehículos ya conocidos como TRAKS y la fabricación en la campaña pasada de equipos de limpia-playas con los modelos RUNNER-H y MAGNUM-H con una anchura de trabajo de 1850 mm y 2500 mm, respectivamente. Este año también hemos incorporado un producto nuevo, los distribuidores de sal y arena de **SNOW Ex**, con unas capacidades que oscilan de 80 a 254 L diseñados para ser utilizados con gran variedad de vehículos utilitarios, 4x4 y tractores pequeños. Todos ellos pueden ir montados en la parte trasera del vehículo mediante el acople indicado, los modelos de 380 a 3200 L pueden ser montados en la caja de un pick up, en un remolque de coche, un furgón o en un camión en los mas grandes. Son muy fáciles de montar en cualquier vehículo ya que el acople es muy rápido y el funcionamiento es eléctrico a 12 voltios y tienen una anchura de trabajo de 1.5 a 12 m en todos los modelos.

¿Qué objetivos se han trazado para 2010?

Aumentar la facturación, la creación de nuevos productos y entrar en nuevos mercados, aunque sabemos que en estos momentos está todo algo difícil.

Observando la recuperación que parecen iniciar otros países, ¿puede la exportación equilibrar las cifras domésticas?

Consideramos que en estos momentos una de las fórmulas para poder equilibrar las cifras se basa en la exportación, ya que en prin-



cipio los demás países no están económicamente como parece aquí en España. Por eso vemos en la exportación una vía de recuperación de las ventas y de la economía.

¿Qué mercados exteriores pueden ofrecer mejores perspectivas de exportación a corto y medio plazo?

Si el mercado exterior se empieza a recuperar, como parece que son las perspectivas que se están indicando, diríamos que los países del este de Europa son los que ofrecen mejores perspectivas, además de África y Centroamérica.

¿Qué opinión le transmiten los profesionales del sector (agricultores y vendedores de maquinaria) respecto a la situación actual del campo de España?

Los agricultores están un poco a la expectativa de la evolución de la situación económica, los precios de los productos agrícolas, de la climatología bastante adversa últimamente y sólo se definen a comprar en caso de necesidad.

¿Se siente usted, como fabricante, adecuadamente apoyado por las distintas Administraciones para seguir adelante con su negocio?

Como fabricante las iniciativas de la Administración me parecen interesantes y beneficiosas aunque no lo eficientes que nos gustaría. ■