

ALFONSO TAJADA, Gerente de AGROMET

“La recuperación económica solo se resolverá con la revitalización de nuestro tejido empresarial”

Hace diez años que Agromet, fabricante de implementos agrícolas, con sede en Ejea de los Caballeros (Zaragoza), decidió ampliar su cartera de clientes en otros países. Aquella apuesta por la exportación resulta ahora decisiva para la evolución de la compañía, dada la situación que atraviesa el mercado nacional y que, según su gerente, Alfonso Tajada, solo se superará con la “revitalización” del tejido empresarial y un “esfuerzo especial” hacia las pequeñas y medianas empresas.



BORJA MENDIETA

¿Cómo ha empezado este año el 2012, tras una FIMA esperanzadora donde se han batido récords de visitantes?

Se mantiene una excesiva ralentización del mercado. La lluvia para muchos secanos y la

recuperación de los pantanos ha llegado muy tarde, ello ha supuesto que las expectativas creadas no hayan fructificado.

¿Qué pasos a seguir deberían llevarse a cabo en España para aumentar las ventas y dar más confianza al agricultor/empresario agrícola?

El mercado perfil exportador conlleva la presencia de Agromet en importantes ferias internacionales.



“Necesitamos un reforzamiento del Plan Renove para tractores y maquinaria que mejore la calidad del trabajo con un mayor aprovechamiento de medios y reducción de consumos”

Por partes. En el sector, y dada la positiva experiencia de años anteriores, un reforzamiento del Plan Renove, que acoga tanto a los tractores con mejor eficiencia energética como a todo tipo de maquinaria que por su configuración, multilabor, mínimo laboreo u otras circunstancias, mejore sustancialmente la calidad del trabajo con un mejor aprovechamiento de medios y reducción de consumos. Por otra parte, tenemos otro tema mucho más delicado, que es el de la crisis generalizada que estamos sufriendo y de la que no es que no salgamos, sino que ni siquiera comenzamos una pequeña remontada. Se ha creado una psicosis muy peligrosa, que atenaza al consumidor y que afecta muy gravemente a todos los sectores, incluido el agrícola.

¿Qué proyección está adquiriendo Agromet en los mercados, tanto nacional co-

mo europeo e intercomunitarios? ¿Cómo se está desarrollando la exportación para los fabricantes nacionales y en especial para Agromet?

En esta empresa, hace ya diez años que tomamos la decisión estratégica de apostar por los mercados internacionales. Labor ardua y lenta. Para desembarcar en un país, se debe de realizar una intensa labor de marketing, ferias, demostraciones, visitas, que al final lleve al consumidor a identificar tu marca y relacionarla con tu producto determinado. Esta es la suerte que hemos tenido. La llegada de la crisis nos ha hecho tomar la decisión de intensificar aún más nuestros contactos internacionales, evidentemente porque ya los teníamos. Hasta este momento, hemos conseguido suplir el descenso de ventas del mercado nacional con el incremento de nuestros mercados exteriores. En una situación similar se encuentran el resto de

los fabricantes nacionales, con más dificultades añadidas para los que no exportaban y han tenido que comenzar a hacerlo. Pero nunca es tarde. Es lo que debemos de intentar. Para ello debemos de creer en nosotros mismos, en España hay una gran calidad de producto, competitivo en cualquier parte del mundo.

Últimamente se habla mucho del desarrollo que está experimentando el Norte y Sur de África. ¿Son estos mercados del futuro vitivinícola junto con Sudamérica dada la especialización de la maquinaria que fabrican? ¿Qué participación actual y a futuro está llevando a cabo Agromet en estos dos mercados emergentes?

La economía son vasos comunicantes. Cuando España va como va, otras economías resurgen. África tiene un potencial inmenso, y al final, todo lo relacionado con la agricultura se traduce en la alimentación que les ha faltado. Los países del Golfo de Guinea, con sus nuevos ingresos por yacimientos petrolíferos, producen el 25% de la alimentación que consumen. Y desean avanzar, aprender desde el inicio a fomentar la producción agraria. Y allí debemos de estar, en un principio con una maquinaria más sencilla, para acompañarlos en su crecimiento y poco a poco a más alto nivel. Tenemos el ejemplo claro de los países del Magreb, que ya no solicitan precio de la maquinaria más sencilla, sino que ya consumen en muchos casos la misma tecnología que en los países de Europa occidental. Y lo mismo podemos indicar del resto de los países, Angola, Togo, etc. Y qué decir de Sudamérica: está despertando. Tenemos casos evidentes de países que ya pueden ser considerados potencias

mundiales en maquinaria agrícola, como Brasil, y otros muy interesantes, emergentes, que nos están esperando, como Colombia, Perú, Chile o México.

¿Qué novedades, además de las presentadas en FIMA, tienen pensadas sacar a la luz próximamente para los diferentes mercados?

En colaboración con un fabricante nacional, en diseño y comercialización conjunta, estamos desarrollando la máquina para la semi-siembra directa, con una mínima labor de remezclado de superficie vegetal inmediatamente anterior a la siembra.

¿Cómo ve la situación de España para los próximos meses hasta final de año?



Complicada. La lluvia ha llegado tarde, la falta de financiación bancaria ralentiza muchas operaciones y, como hemos dicho anteriormente, la coyuntura económica crea una sensación de desánimo difícil de superar.

¿Y en un plazo medio-largo, cómo vislumbra la evolución del sector?

En las empresas exportadoras, se puede observar un horizonte muy interesante, los

mercados están abiertos, los países emergentes nos esperan, pero para ello debemos de implicar nuevamente a nuestras instituciones. Las ayudas a la internacionalización están prácticamente desapareciendo. En un sector que ha consumido en ayudas un promedio de un euro por cada mil exportados, se nos ha dejado sin nada. Teniendo en cuenta que la recuperación económica de nuestro país solo se resolverá con la revitalización de nuestro tejido empresarial, lo que sí deseamos es solicitar a nuestra administración un esfuerzo especial hacia las PYMES, verdadero motor de nuestra economía, que están paralizadas tanto por una grave falta de financiación como por la falta de incentivos tanto a I+D como a internacionalización. ■

FILTROS cartés

Especialista global en filtración



Desde filtros para pequeña maquinaria

Hasta filtros de alto rendimiento

Consulta nuestros catálogos específicos:

Filtros de habitáculo para maquinaria agrícola

Filtros de aire para jardinería y pequeños motores

Filtros secadores



www.stepfilters.com

Automoción - Transporte - Agrícola - Obra Pública - Industria - Minería - Marina

MADRID · 902 300 360 BARCELONA · 902 300 361 SEVILLA · 902 300 362

www.filtroscartes.com

