



De izquierda a derecha: Óscar Pontaque, David Nicolau y José María Pontaque.

El Grupo Miralbueno refuerza su apuesta por los mercados exteriores

Todo un mundo por delante

Exportar no es algo nuevo para ellos. Son casi dos décadas trabajando en España y creciendo en la escena internacional. El 35% de sus ventas ya las realiza en los mercados exteriores y quiere llegar al 50% en los dos próximos años. El Grupo Miralbueno, con los hermanos José María y Óscar Pontaque al frente, trabaja para que sus accesorios agrícolas se conviertan en una referencia en los países donde están presentes.

ÁNGEL PÉREZ

RIBEIRAO PRETO (BRASIL)

Se dice en España que, en los tiempos actuales y dada la coyuntura económica que atraviesa el país, la

exportación debe jugar un papel determinante para el crecimiento. Son muchas las empresas que en los últimos años han iniciado la aventura en el exterior, explorando países a la búsqueda de un negocio que tiende a encogerse en el mercado nacional.

En el Grupo Miralbueno saben mucho de esto. Son más de quince años los que lleva trabajando el exterior, con una presencia asentada en países como Portugal, Alemania, Francia e Italia, así como en Latinoamérica, uno de sus grandes focos de atención. No en vano, los hermanos José María y Óscar Pontaque, propietarios de la compañía, y el gerente, David Nicolau, estuvieron presentes la primera semana de mayo en Brasil para visitar el Agrishow, la gran feria que se celebra cada año en Ribeirao Preto. Desde allí partieron hacia Bogotá para buscar futuros proyectos de expansión, lo cual afrontan una vez que consideran ya "asentado" el

Distribución

El Grupo Miralbueno tiene muy bien diferenciados los canales a utilizar en cada mercado, aplicando diferentes condiciones en función del tipo de cliente. *"Somos flexibles y así poder trabajar desde el cliente mayorista o gran distribuidor hasta el minorista o pequeño taller"*, puntualiza Óscar Pontaque.

En función del país, cuentan con un único distribuidor para todos sus productos o bien acuerdos con varios diferenciados por segmentos (jardinería, accesorios industriales, accesorios agrícolas). *"Este mix es lo mejor para nosotros porque trabajamos con el mejor en cada segmento; cuando no lo tenemos, buscamos un socio interesado en realizar una inversión en producto y equipo humano, que es lo que actualmente está sucediendo en Brasil con el Grupo Profer"*, subraya José María Pontaque. *"Lo que realmente ofrecemos a un socio en otro país no es solo un catálogo de producto, sino un modelo de negocio completo, ya que compartíamos nuestra experiencia"*, agrega Nicolau. *"Pero solo consolidamos nuestra relación con distribuidores dispuestos a trabajar a medio y largo plazo"*, puntualiza Óscar Pontaque.

La sede del grupo se encuentra en Zaragoza, desde donde coordina tanto los mercados ibéricos como los europeos. Cuenta con una oficina con personal propio en Bogotá (Colombia), desde donde atiende básicamente Colombia, Ecuador, Panamá, Perú y Chile. Además, está en proceso de contratación de personal en estos dos últimos países.



Producto

Una de las claves del éxito del Grupo Miralbueno en España es su compromiso permanente por ampliar y mejorar su oferta, con productos "globales" que aporten más valor añadido al cliente. *"En estos momentos, no podemos desarrollar un producto solo para el mercado nacional, sino que debe adaptarse en diferentes países. Esto es lo que nos da la fuerza"*, según indica José María Pontaque, que en destacó el trabajo de desarrollo efectuado por su hermano Óscar y David Nicolau. En estos momentos son conscientes de que el mercado demanda soluciones tecnológicas dirigidas a mejorar el rendimiento de las máquinas. Así, desde hace dos años están implantando productos avanzados a través de la marca Boxmind. *"Pero no es fácil encontrar distribuidores capacitados, se trata de elegir bien y traspasar el modelo de negocio"*, advierte Óscar Pontaque.

En un segmento como en el que trabaja Miralbueno, la competencia de las compañías asiáticas resulta muy dura, especialmente en materia de precio. Pero este aspecto no resulta especialmente preocupante para los responsables del grupo aragonés. *"Asia se ha convertido en el principal proveedor, pero sus productos ya no deben relacionarse con baja calidad. Lo que debemos hacer es elegir bien y ofrecer un valor añadido al cliente"*, destaca Óscar Pontaque.

mercado anterior, y esto sucede en Brasil gracias al acuerdo establecido con el Grupo Profer. *"Este año ha sido muy importante porque, tras 16 años en la distribución junto a la empresa Dinámica, Miralbueno ha hecho una apuesta muy fuerte por el Grupo Profer, una industria brasileña fabricante y comercializadora de accesorios*

agrícolas, con la cual vamos a tener una línea de producto más amplia. Buscamos que nuestra presencia sea mucho más relevante y, por ello, continuaremos viajando a Brasil los miembros del equipo ya que nos encontramos en la fase de implantación para que nuestro distribuidor conozca cómo sacarle el máximo rendimiento a





Los directivos del grupo aragonés viajaron hace unas semanas a América Latina y visitaron el último Agrishow.

todos nuestros productos y cómo posicionarlos en el mercado. Brasil es una apuesta importante para nosotros".

Y es que, como dice José María Pontaque, el Grupo se encuentra "en una fase de crecimiento notable en exportación", a partir de una "apuesta rotunda por la mejora en la calidad y el valor añadido al producto" en términos de un mejor servicio posventa, logística, etc. "Prendemos seguir posicionándonos

en el mercado diferenciándonos de todos nuestros competidores", matiza David Nicolau.

La exportación supone en la actualidad el 35% de las ventas, con el objetivo de alcanzar el 50% en los dos próximos años. "Nuestro crecimiento se basa en la exportación", señala Óscar Pontaque. "En el mercado nacional estamos trabajando muy duro para mantener el actual modelo de negocio y el mismo nivel de facturación,

"La base del futuro es ofrecer productos de mayor valor añadido y valorados por los clientes, con una atención más profesionalizada"

visto la difícil situación que se atraviesa".

Ese compromiso por ofrecer productos de alto contenido tecnológico queda reflejado en las centralitas Boxmind para un mayor ahorro energético. La marca ya está presente en algunos mercados europeos y latinoamericanos. Además, están potenciando otras líneas de producto que comercializan desde hace algunos años, como asientos, señalización, bombas de trasvase, jardinería... "Estamos cerrando acuerdos con grandes grupos para ampliar nuestra oferta, ya sea con su marca o con la nuestra", anuncia Óscar Pontaque.

"Esto hace que, a pesar de la crisis de España, la compañía siga en crecimiento, cada día con productos de mayor valor agregado y valorados por los clientes", insiste David Nicolau. "Es la base del futuro y en lo que estamos volcados, con nuevos proyectos, nueva imagen, nueva página web y, sobre todo, una atención más profesionalizada gracias a las incorporaciones de profesionales de cada área que están sumando su conocimiento", agrega José ría Pontaque. ■

Ayudas

Todos los recursos del Grupo Miralbueno están orientados a crecer en el exterior. Pero no solo por convencimiento propio de sus gestores, sino también porque carecen de ayudas oficiales. José María Pontaque lamenta que "con las decisiones que está tomando el Gobierno español y las nuevas reformas que está introduciendo, en lugar de apoyar a las empresas exportadoras para generar riqueza, está recortando ayudas para favorecer nuestra implantación fuera de España". "En nuestro caso, todo el esfuerzo lo estamos afrontando con nuestros propios recursos", añade su hermano Óscar.

David Nicolau recuerda que en la última asamblea de AGRAGEX (asociación de empresas exportadoras), celebrada el pasado mes de marzo, "pudimos ver cómo las ayudas del ICEX (Instituto de Comercio Exterior) se han recortado más de un 70%". "Confiamos que las políticas en España cambien y se apoye a las empresas a su internacionalización", finaliza.