

“VENDEMOS MARCA, RESPALDADA POR INNOVACIÓN CONTINUA Y UN SERVICIO DE PRIMERA”

Rosana Negrini

Los orígenes

En 1950, en el pueblo cordobés de Monte Maíz, un grupo de cuarenta y siete emprendedores comenzó a fabricar arados de reja en un pequeño galpón. Así nació Agrometal S.R.L., que después se convertiría en cooperativa, hasta adquirir su actual forma societaria, Agrometal S.A.I., en 1957.

Mi padre, Juan Carlos Negrini, ingresó en el '56. Fue el primer contador de la firma. Pero su función iría mucho más allá de llevar los libros. Él tuvo la visión de convertir a Agrometal en una moderna organización industrial. Así, en el '61, la compañía abrió su capital en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, para obtener fondos para financiar su crecimiento. Era una decisión muy inusual en aquella época, y lo sigue siendo. Somos la única empresa agroindustrial argentina que cotiza en bolsa.

En el '66, se firmó un acuerdo con la compañía estadounidense Borg Warner, para desarrollar en conjunto Ingersoll Agrometal, dedicada a la fabricación de



Entrada a la planta
de Agrometal.



Rosana Negrini, Presidente de Agrometal.

repuestos de maquinaria agrícola. Teníamos la línea de producción de discos para sembradoras y arados más moderna de América Latina. Además de exportar a todos los países de América, incluso los Estados Unidos y Canadá, nuestros discos se vendían en destinos tan lejanos como Hungría, Japón, Alemania y Holanda.

Eran los tiempos dorados de la industria nacional, y mi padre tenía muy clara su estrategia basada en el desarrollo tecnológico. Él viajaba continuamente a los Estados Unidos, para actualizarse en los últimos avances técnicos. De aquellos viajes, surgían acuerdos de transferencia tecnológica con firmas del exterior, que nos permitían mantenernos en la frontera del conocimiento mundial.

La segunda generación

Yo llegué al mundo en una familia de fuerte tradición industrial. De chica, ya iba con mi padre a la fábrica. Siguiendo la inspiración paterna, me gradué de contadora y Licenciada en Administración. Tras mi graduación, en 1984, me volví al pueblo, con la intención de abrir mi estudio. Pero no pasó mucho tiempo hasta que entré a Agrometal. Es que yo era la sucesora natural de mi padre, Presidente y accionista mayoritario.

De a poco, fui asumiendo mayores responsabilidades. Tras trabajar en distintos sectores de la empresa, fui Directora, y luego Vicepresidente.

El 5 de mayo del 2000, falleció mi padre, el alma mater de Agrometal. Dejó un legado extraordinario. Nada menos que la empresa de mayor participación



Vista aérea de la planta, en el pueblo de Monte Maíz, Provincia de Córdoba.

de ventas de sembradoras de siembra directa y convencional de la Argentina. Cuando él murió, Agrometal había sido siempre líder del mercado argentino, y debíamos seguir siéndolo.

Me tocó asumir la presidencia en un momento difícil para el país. A mi duelo personal, tuve que añadir el desafío de reemplazar a un titán de la industria. Mucha gente del pueblo creía que íbamos a vender la empresa, o cerrarla. Pero eso no estaba en nuestros planes. Le pusimos el pecho a la crisis y salimos adelante.

Agrometal, hoy

Actualmente, Agrometal tiene un plantel de unas cuatrocientas personas, en una planta de veinticinco mil metros cuadrados cubiertos, dentro de un predio de diecinueve hectáreas.

Desde 1994, cuando vendimos la fábrica de discos Ingersoll Agrometal, nuestros esfuerzos se concentraron totalmente en la producción de sembradoras. Fieles a nuestro estilo, seguimos basando nuestra estrategia en la supremacía tecnológica. Fuimos pioneros en tecnología durante nuestra larga historia, firmando convenios de cooperación y desarrollo con el INTA, y muchas otras instituciones vinculadas con el agro.



Interior de la fábrica.

El nuestro es un rubro muy dinámico. Antes, una sembradora podía durar diez años. Hoy, en general, no supera los cinco. A esto, se suman los riesgos externos que nos afectan indirectamente, como el clima y los precios internacionales de los granos.

Por todo esto, hemos tenido años muy buenos... y otros muy malos. Si hemos sobrevivido hasta hoy, es porque hemos seguido con la estrategia de innovar continuamente, y especializarnos cada vez más. Todos los años lanzamos productos nuevos al mercado. Más allá de las dificultades que podamos atravesar en el corto plazo, siempre destinamos recursos a la innovación. Sabemos que, al fin y al cabo, ésta es la única apuesta segura para la sustentabilidad del negocio. A esto, se suma una red de representantes que cubre toda la Argentina, y un servicio de posventa de primer nivel.

Cuando nos compra, el cliente sabe que está comprando marca. Sabe que se lleva un producto fuerte y de alto valor de reventa. Por eso, somos líderes en nuestro rubro, y competimos exitosamente contra grandes multinacionales.

Si bien hemos vendido en Bolivia, Uruguay, Paraguay, Italia y España, la exportación es una asignatura que tenemos pendiente. Es que la sembradora tiene



Sembradoras Agrometal.

ciertas características que la distinguen del resto de las máquinas agrícolas. No hay modelos estándar. Cada máquina es especial para cada tipo de terreno. Hay que desarrollar un equipo para cada país. Esto complica alcanzar los volúmenes suficientes para que sea rentable exportar.

En los últimos tiempos, hemos puesto la mirada en Brasil. En 2008, adquirimos el 75 por ciento de Fankhauser S.A., una fábrica de implementos agrícolas radicada en Rio Grande Do Sul. Desde allí, estamos comenzando nuestro desembarco en el mercado brasileño.

Gremialismo empresario

A lo largo de nuestros más de sesenta años de historia, hemos asumido responsabilidades en distintos ámbitos comunitarios.

Mi padre siempre fue muy activo en gremialismo empresario. Fue Presidente de la Unión Industrial de Córdoba, de la Cámara de Fabricantes de Maquinaria



Rosana Negrini, con parte del personal de Agrometal.

Agrícola (CAFMA), y cofundador de la Fundación Mediterránea. Yo lo acompañe siempre. Tras su fallecimiento, asumí estas representaciones.

Fui Presidente de CAFMA, entre 2006 y 2008. Actualmente, soy Secretaria de dicha cámara. Asimismo, soy Vicepresidente de la Asociación de Fabricantes de Maquinaria Agrícola de Córdoba (AFAMAC). Fui la primera mujer en ocupar estos cargos.

Mi participación comunitaria se completa con el cargo de Vicepresidente Regional de la Fundación Mediterránea de Córdoba.

El legado

La mía, es una historia de un doble desafío. Me ha tocado ser la continuadora de la obra de un industrial de extraordinaria visión, que hizo cosas que nadie más hacía, como lograr que una empresa de un pequeño pueblo del interior cordobés llegara a cotizar en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires. Me tocó, además, ser mujer en un mundo de hombres. Pero me gané un lugar a fuerza de trabajo. Ser mujer se siente, principalmente, en la disponibilidad de tiempo.

Tengo cuatro hijos, y me gusta acompañarlos en todo. El esfuerzo es mayor, pero se puede.

Los tres hermanos estamos en la fábrica. Mi hermana Mónica, colabora en el Área de Recursos Humanos. Carlos, el menor, en Marketing. Hay doce miembros en la tercera generación de la familia. Tanto mis hermanos como yo, esperamos que al menos uno de ellos pueda seguir adelante con este proyecto. Serán los que estén capacitados y amen a la empresa.

Mi padre le dio a Agrometal un sello diferente que al resto de las empresas del sector, que los continuadores supimos conservar, y que esperamos transmitir, a su vez, a quienes seguirán con nuestra obra. Si pudimos mantenernos tanto tiempo, es por haber respetado la cultura de innovación continua que impuso mi padre, y por la que hemos recibido innumerables premios a lo largo de los años.

Somos una empresa de cuatrocientas personas en un pueblo de siete mil. Cuando a nosotros nos va bien, el pueblo funciona. Pero si estornudamos, el pueblo se resfría. Esta es una responsabilidad muy importante de la que tendrán que hacerse cargo los continuadores. No sólo van a heredar una empresa, sino también el destino de una comunidad que no podemos dejar caer.