25.11.2016

Sus acciones crecieron 1000% en un año

**Agrometal, la empresa que resurgió y vuelve con todo**

*La titular de la firma, Rosana Negrini, asegura que las ventas se duplicaron respecto a 2015 y que la última edición de Expoagro fue donde comenzó el punto de inflexión para el campo.*

El caso de Agrometal es un buen ejemplo para reflejar el cambio de expectativas que hay en el campo. Tras dejar atrás el peor año de su historia, la firma fabricante de sembradoras radicada en la localidad cordobesa de Monte Maíz llevó su facturación de 77 a 160 millones de pesos, y pasó de tener un saldo negativo de 11,7 millones a una ganancia de 4,8 millones, según el balance de su primer semestre. Además, incrementó la producción de 65 a 127 sembradoras.

En la Bolsa, donde cotiza desde 1961 y tiene un 45% de su capital, se vivió un furor aparte. En el último año fue la empresa que más subió el valor de sus acciones, con un increíble acumulado que ronda el 1000%. Asimismo, ingresó en octubre al índice Merval donde cotizan las compañías más importantes del país. “Nuestra acción valía un poco más de 2 pesos y ahora ronda los 25. Esto se debe a las buenas perspectivas para el sector agrícola que se fueron confirmando con los balances trimestrales que presentamos”, explica la contadora Rosana Negrini, titular de la empresa que se fundó en 1950.

“Todos coincidimos que puntualmente en Expoagro explotó el año. Nos hizo acordar a las exposiciones de hace una década. El campo dijo sí al nuevo Gobierno y lo notamos con la visita del presidente a la exposición. Un productor enojado se traduce en crisis para nosotros. El año pasado hicimos esfuerzos titánicos para no suspender ni despedir personal. Respecto a 2013 habíamos bajado 70% la producción, al igual que el resto del mercado. Nuestro esfuerzo fue muy poco valorado, porque a veces las automotrices ya suspenden gente cuando bajan la producción un 3 o 4% “, agrega Negrini, que también es secretaria de la Cámara Argentina de Fabricantes de Maquinaria Agrícola (CAFMA).

Además, las condiciones del mercado interno son un componente fundamental para Agrometal, ya que más del 90% de sus ventas son domésticas. “Exportar se dificulta en comparación con otras maquinarias como tractores y cosechadoras. Porque hay que adaptar la sembradora a las condiciones del clima y el suelo de cada país”.

Pero a pesar de la crisis que debió sortear, la empresa siguió trabajando a paso firme en idear nuevos proyectos, como la sembradora APX 11/3.5, para grano fino y grueso. Desde el punto de vista tecnológico, se destaca por su sistema de plegado de alas hacia adelante que le permite obtener un ancho en transporte de 3,50 metros y ser montada sobre carretones sin desarmar.

Además, el nuevo modelo fue muy bien recibido al agotarse las primeras 50 unidades que lanzaron a la venta este año. “Se diferencia del resto del mercado por su gran operatividad. Tiene sistema Air Drill y se maneja desde el tractor de manera muy simple. Se pliega y puede transportarse por arrastre de un lote a otro en minutos”, detalla Negrini.

Si bien todavía no logró alcanzar los buenos números de 2011 y 2013, esta impresionante mejora interanual que tuvo la empresa genera expectativas de cara a futuro. Durante este año, la firma pasó de 260 a 350 empleados y apunta a seguir generando más trabajo en un pueblo de 9 mil habitantes, donde la agroindustria es un factor fundamental. “Monte Maíz es la ciudad de Córdoba con mayor proporción de empleados metalúrgicos, con un 24%. Agrometal e Ingersoll, que antes era propiedad nuestra y fabrica los discos de cuchillas, emplean al 10% de la población”, puntualiza la empresaria.

En ese sentido, Negrini planea ir en busca de financiación para ampliar la planta y seguir aumentando la producción. “No pudimos comercializar más porque la fábrica está saturada. Pensamos en reformarla porque las máquinas nuevas, al desplegarse, son más grandes. Nos va a llevar uno o dos años aprobar el proyecto y hacer la infraestructura”.

Con la mirada puesta en expandirse, Negrini asegura que este repunte no la sorprende. “El hombre de campo cuando tiene un poco de respiro sale a adquirir sus herramientas, cambia la camioneta y compra un departamento. No deja la plata en los bancos ni la lleva al exterior. La usa para su trabajo”, concluye.