

«La exportación digital por sí sola no se va a sostener, vamos a tener que viajar»

Jaime Hernani Director general del grupo Agex

Subraya que ha sido una grata sorpresa ver cómo han vendido 'on line', pero en cuanto empiecen a salir los competidores habrá que volver a volar «como locos»

CARMEN LARRAKOETXEA



BILBAO. Los datos del comercio exterior vasco del primer semestre han sorprendido por la fuerza que han demostrado las exportaciones, tras crecer un 23,9% respecto al complicado 2020, hasta alcanzar ahora los 12.466 millones de euros. La cifra adquiere mucha mayor relevancia porque se acerca poco a poco a los niveles precovid, pese a que aún todo el engranaje ferial y de misiones internacionales sigue paralizado. Las ventas exteriores vascas están sólo un 5% por debajo de 2019, lo que no les resta mérito si se tiene en cuenta que ese fue el segundo mejor año exportador vasco de toda la serie histórica. El director general del grupo Agex –reúne a las asociaciones industriales de exportadores Agragex (agrícola), Siderex (acero), Fundigex (fundición) y Mafex (ferroviarias), que suman 300 empresas y más de 47.000 puestos de trabajo–, Jaime Hernani, dice que la videoconferencia ha venido para quedarse, pero que los viajes y las ferias comerciales regresarán porque hay que estar cerca del cliente y porque en un mercado de tantísima competencia los competidores saldrán también «como tigres».

– ¿Qué le viene a la cabeza viendo los buenos resultados del primer semestre de este año?

– Hemos pasado un calvario. Pero para mí lo que ha quedado demostrado es que el tejido exportador vasco es fuerte, está muy preparado y a pesar de no poder viajar, ahí está. A las cifras me remito. Esto es un éxito de las empresas y de las asociaciones de exportadores. Insisto, las empresas son las que tienen todo el mérito, no la Administración.

– ¿Cómo es vender a través de una pantalla de ordenador?

– Hemos aprendido a hacer promoción y a viajar virtualmente. El nivel de ventas es el resultado del trabajo que se ha hecho en los últimos 20 años en promoción. Se ha hecho una buena siembra y ahora que no que no se ha podido viajar, como nos conocen, ha sido posible vender a través de videocon-



Jaime Hernani, director general del grupo Agex, en la sede de las asociaciones de exportadores. PANKRA NIETO

ferencias. Pero todo el mundo está deseando salir como locos.

– Quien no haya exportado antes de la pandemia se ha quedado al margen...

– Cuando una empresa a empieza de cero a exportar, no vende de la noche a la mañana. Lleva mucho tiempo, es muy largo. Las ferias suelen ser el primer paso para dar-

LA FRASE

LOS BUENOS CLIENTES

«Está muy bien salir a Angola, pero es mejor vender en Alemania o Francia»

se a conocer y no ha habido ferias.

– Y las que ya exportaban, ¿cómo han buscado nuevos clientes?

– Al no poder viajar, es verdad que se ha parado mucho la búsqueda de nuevos clientes y las empresas se han centrado más en potenciar a los clientes ya conocidos.

– ¿Dónde se ha vendido mejor?

– Europa está que se sale. Francia

Quejas por el «subidón brutal» de las materias primas y el transporte

C. LARRAKOETXEA

El director general de Agex se muestra entre preocupado e indignado por el incremento de los precios de las materias primas y del transporte, sobre todo de los contenedores, desenca-

denado a raíz de la reactivación productiva mundial. Hernani no descarta que haya detrás un efecto especulador.

– A todo lo que hemos tenido que hacer frente para encarar la pandemia y la paralización, ahora con la recuperación sú-

male el lío de las materias primas. Hay un subidón brutal de las del acero y sus derivados y el precio de los contenedores para las exportaciones está multiplicándose hasta por cuatro. Un contenedor estándar, uno normal que teníamos para ir de Europa a América Latina, estaba a unos 2.000 o 2.200 dólares y ahora se están pagando 7.000. Y está pasando una cosa muy curiosa y es que como la demanda es tan fuerte, el cliente

y Alemania están muy activos, lo cual es bueno porque son países que tienen recursos, tienen 'tela'. Está muy bien vender en Angola o en otros lugares lejanos, pero en estos momentos es mejor vender en Francia, Bélgica, Alemania o Italia.

– ¿Se va a volver a viajar masivamente para vender?

– Las empresas se han llevado una grata sorpresa al ver que continuaban vendiendo sin viajar y algunas incluso más que antes. Sus presupuestos de viaje se han reducido. Se han ahorrado mucho dinero en este año y medio. Pero no te puedes olvidar que tú no sales, pero tampoco sale tu competidor italiano, ni el chino ni el turco, etc. Pero cuando puedan salir, todos esos competidores lo van a hacer como tigres. Con lo cual vamos a tener que salir como locos. Seguir exportando digitalmente no se va a aguantar. Vamos a tener que salir.

– ¿Se terminarán las videoconferencias y volveremos a lo de antes?

– Aunque todo el mundo coincide en que hay que seguir saliendo, la videoconferencia se va a quedar. Igual ya no volveremos a ir como antes a tantas reuniones cortas en Madrid o a sitios próximos. Parte de esos antiguos viajes son ya innecesarios. Pero la feria como punto de encuentro entre el comprador y el vendedor se tiene que seguir haciendo. Hay que ver la máquina, tocar la máquina... las percepciones antes de hacer la compra. Hay cosas que no puedes transmitir a través de una pantalla y eso es la confianza de la relación. Cuando viajas a un país y estás con el cliente mano a mano, con un café o comiendo, es diferente.

– ¿Las ferias virtuales son una alternativa?

– Se han hecho algunas ferias internacionales virtuales y hemos participado en un par de ellas. Pero han sido un fracaso absoluto.

– ¿Con qué han llenado esas horas que antes eran de aeropuertos?

– Como mucha gente siempre estaba de viaje, la formación la iba posponiendo. Hemos organizado muchos cursos por videoconferencia, a los que han acudido muchas personas sobre temas relacionados con el comercio exterior: formas de pago, contratación, etc. Solo en la asociación Agragex hemos organizado once cursos en el primer semestre de este año.

te que se queja de la subida del precio del transporte, como tiene tanta necesidad, lo paga.

– ¿Cree que hay especulación?

– La demanda se activa y no hay oferta y se disparan los precios. Algunos ven que pueden facturar más produciendo menos. Pero espero que poco a poco todo vuelva a la normalidad. Es muy grave lo que está pasando con los chips y la gran dependencia que tenemos con Asia.