

Entrevista a Josep Maria Gaset Balp

Empresari agrari de les Terres de Lleida
Director Executiu d' ALDAHRA FAGAVI
Soci de l' Institut Agrícola



LD - Senyor Gaset, els felicitem i ens felicitem per un fet tan important dins el context de desenvolupament de l'empresa agrària a Europa com ho és la nova creació de l'empresa Al Dahra Fagavi. Apostar per fer empresa agrària global des de la fermesa d'allò local, d'allò no deslocalitzable, avui és una actitud ben valenta i intel·ligent. Dins l'acte, en començar la seva presentació, va saber considerar la seva família fent-ne una especial menció. El nom Fagavi no és altra cosa que l'acrònim de Família Gaset Vilaró.

¿Ens podria expressar com ha actuat, i com actua avui, l'empresa familiar en el seu aprenentatge i creixement empresarial, en la seva visió i desenvolupament cap a una agricultura necessàriament internacional?

En primer lloc he d'agrair l'oportunitat que em brinda LA DRECERA de poder explicar el que representa una empresa farratgera pel territori on està ubicada.

Els inicis van ser molt modestos, els meus pares van començar amb un petit molí d'alfals a Vila-sana. Davant la necessitat de poder donar més sortida al farratge que comercialitzaven, ja que així tenien la possibilitat de cobrir totes les destinacions al producte que estaven manejant, entrar al món de la fabricació de pinsos compostos va ser un gran encert. Els farratges són imprescindibles com a matèria primera per a segons quins animals. Amb la deshidratació varen aconseguir optimitzar qualitats i poder donar al client el que verdaderament necessitava. La posterior entrada a la Comunitat Europea ens va permetre créixer i consolidar-nos. Per a l'agricultor, fer farratges quan es té una fàbrica al costat vol dir rotació de cultius, una pràctica necessària pel bon fer de l'agricultura.

A l'agricultor, li ha de ser rentable fer el cultiu i ara li és, i a la fàbrica, ha de tenir sortida al producte elaborat i ara li té. Al bestiar de llet li hem donat el que necessita per fer la seva funció i aquella idea de comercialitzar farratges de totes les formes demandades pel mercat ens ha portat a consolidar el cultiu. A mesura que l'agricultor sembrava més farratges, nosaltres anàvem fent fàbriques per cobrir les necessitats de l'oferta que ens feia la zona.

LD- Quina formació i quins trets característics considera que conformen o haurien de conformar l'empresari agrari i alimentari, especialment dins el sector farratger, que és el que vostè coneix abastament?

L'empresari agrari ha de tenir en compte que el donar servei a les necessitats que te l'agricultor és la base de l'èxit. Des de la nostra empresa sempre hem tingut clar que estant al seu costat és com arribarem més lluny. S'han creat empreses de serveis sorgides d'agricultors amb poca terra que tenen totes les eines per poder fer front a la recollida del producte i portar-lo a la fàbrica. D'aquesta manera, a l'agricultor no li fa falta que faci la despesa de comprar totes les màquines necessàries. Optimitzant al màxim el treball és com aconseguim abaratir costos per poder treure una rendibilitat adequada. Durant tot aquest temps hem vist grans canvis. Buscar els mercats necessaris per donar sortida al producte quan teníem tota la producció venuda al mercat nacional era el nostre repte. Buscàvem perquè sempre hem cregut que les exportacions serien la base del nostre futur. Poder donar al mercat allò que precisa és el que ha fet que el nostre grup hagi tingut a nivell internacional un reconeixement que ha superat les expectatives creades.

LD- Quines són les expectatives de Al Dahra Fagavi dins el context del Grup Al Dahra Agriculture Company, que avui cal reconèixer com una de les primeres societats multinacionals agroalimentàries del món?

Al Dahra és client habitual de Fagavi des de fa anys, en aquest moment el primer client en volum. Al llarg del temps hem passat d'altabaixos de mercat i ells sempre han complert amb els pactes acordats. És per això que quan ens van proposar fer una actuació conjunta varem pensar que era una bona acció tant per a nosaltres com per al sector. La creació de Al Dahra Fagavi és la consolidació de la petita empresa que van fer néixer els meus pares. Entrar dins de Al Dahra, que és l'organització multinacional més gran del món dels farratges, és una gran satisfacció. La demanda de producte a nivell mundial està creixent i la nostra empresa està preparada per assolir les oportunitats que ens doni el mercat, assegurant als agricultors preus justos pel seu producte.

LD- Durant l'acte i posterior còctel s'observava la presència, ben poc usual a Espanya en una presentació d'aquestes característiques, de tots el actors necessaris pel bon funcionament d'aquesta societat, des dels que toquen el terròs cada dia, fins aquells emparrats a les torres de cristall més altes per preveure el que cal fer. Va ser una satisfacció notar com les declaracions de Sa Excel·lència Khadim Al Darei, Vicepresident MD del Grup Al Dahra, anaven en aquesta línia i animaven al compromís i l'esforç per assolir uns objectius d'excel·lència en benefici de tots: Transparència en tots els actes, dedicació absoluta al client i recompensa al rendiment. Per acabar, com ben segur hi ha coses que se'ns escapen, li agrairíem ens arrodonís l'entrevista en allò que no hem sabut pas preguntar-li. Moltes mercès per tot senyor Gaset i Gràcies.

Celebro que s'hagin adonat del detall perquè per a nosaltres era molt important. Crec que la presència de representants de tots els sectors que intervenen en la producció, des dels responsables del terròs fins als que prenen les grans decisions en les torres més altes de vidre, és fruit del bon fer i del bon treballar de FAGAVI de tota la vida i segurament, de Al Dahra des de la seva presència a Espanya. És el reconeixement de que es tracta d'una aliança que pot donar fruits a tot el sector i és un reconeixement a la nova empresa. El nostre agraïment més sincer ja que uns sense els altres no existiríem.

No tinc cap dubte que Al Dahra Fagavi serà referent al sector. Volem que els nostres agricultors semblin farratges amb la seguretat que les seves explotacions seran rentables i que tindran en la nova empresa un company de viatge durador. Al Dahra, fins ara, ha tingut relació comercial amb totes les fàbriques de l'Estat comprant producte elaborat. La voluntat de la nova empresa és continuar operant i poder fer que el sector entre tots sigui més fort.

Moltes gràcies