

## SANZ Y MORALES

Mancha Real es una pequeña población de la provincia de Jaén donde la fabricación de maquinaria agrícola ha tenido un gran arraigo. Y las tres empresas dedicadas a este menester se basan en la iniciativa de una persona, Manuel Morales Delgado. Él fue quien después de una experiencia profesional en Cataluña, en una empresa dedicada a la fabricación de máquina-herramienta, se asocia a Hermanos Guerrero e inicia la fabricación de maquinaria para cerámica, y, posteriormente, agrícola.



**D**entro de su actividad, también comienza con Manuel Morales Delgado y Hermanos Guerrero, Esteban Morales Ruiz, y en este crisol de marcas y nombres se inicia la trilogía de empresas de Mancha Real dedicadas a la fabricación de maquinaria agrícola. El impulsor de todo ello fue aquel mecánico especializado en tornería que fue Manuel Morales y que inició la fabricación de gradas.

Han pasado 30 años desde aquellas primeras máquinas. En este camino surge la relación del fundador de la empresa MMD con José Sanz, distribuidor de tractores en Jaén y Granada. Fruto de esta relación nace Sanz y Morales, empresa que, aunque ya no esté presente José Sanz, pervive como marca comercial.

En la actualidad, las instalaciones de Sanz y Morales se levantan sobre

una superficie de 18 888 m<sup>2</sup>, 2 000 de ellos cubiertos, y una plantilla de 23 trabajadores. Sus ventas se extienden a Andalucía, Extremadura, Toledo, Valladolid y Palencia, en cuanto a productos exclusivamente agrícolas. En otro tipo de producción que también se lleva a cabo en sus instalaciones, como productos de empleo forestal y semi-industrial, se encuentra representada a lo largo y ancho del país mediante las redes de Landini y New Holland.

Desde los años 50, que se dedicaba a la fabricación de elevadores hidráulicos, a la posterior creación de otros productos, ha habido un largo trecho de trabajo y esfuerzo para desarrollar una gama de maquinaria y, sobre todo, afrontar las sucesivas crisis que el sector ha sufrido.

Hoy en día la empresa se encuen-

tra representada por el hijo y el nieto del fundador, ambos con el mismo nombre de su antecesor. Nadie mejor que ellos para hablar sobre la empresa y de los planes de producción y venta que tienen para afrontar el reto del próximo siglo.

■ **Una empresa con 50 años de experiencia habrá pasado por distintas fases en el desarrollo de mecanización agrícola. ¿Cuáles han sido éstas?**

Fuimos pioneros en la introducción y fabricación de gradas en el mercado andaluz. Bajo la batuta de mi padre se formaron dos vecinos en la fabricación de dichos implementos. Al comienzo, tratamos de completar aquellas necesidades que el cliente tenía y que no se encontraban resueltas. Por ello, nos iniciamos en los eleva-

# EN LA FABRICACIÓN

dores hidráulicos para tractores de cadenas, y así posteriormente pasar a desarrollar una completa gama de maquinaria.

## ■ ¿Cuál fue esa evolución en la fabricación de maquinaria agrícola?

Empezamos construyendo una gama de maquinaria enfocada principalmente a los tractores de cadenas. Estos tractores tenían otro tipo de necesidades en cuanto a sistemas de enganches y de empleo. Pero también había que seguir evolucionando nuestra producción, y coincidiendo con los inicios de Ricardo Meden como fabricante de los tractores Lanz, comenzamos, con las modificaciones pertinentes, a crear una gama de gradas y arados para dichos tractores, al igual que lo hacíamos para Deutz.

## ■ Eso es en cuanto a maquinaria agrícola, pero también llevaron a cabo otro tipo de producción.

Efectivamente, a nivel paralelo nos dimos cuenta que las aplicaciones de los tractores de cadenas implicaban otro tipo de implementos y fue cuando iniciamos la fabricación de buldo-



zers, angledozers y rippers, siendo este tipo de máquinas hoy en día muy apreciadas y teniendo un ámbito de clientes muy importante en toda España, porque no solamente se emplean en usos agrícolas, también son usadas en trabajos de índole forestal y semi-industrial.

También en este tiempo hemos estado fabricando remolques, hasta que ese tipo de producto, y dada la proliferación de máquinas similares pero con un nivel de baja calidad y precio, nos

hicieron desistir de seguir en su producción.

## ■ Pero, ¿han seguido evolucionando más productos?

Indiscutiblemente, la caída del mercado que sufrimos en los inicios de esta década nos hizo ir buscando posibilidades de máquinas si no queríamos desaparecer del mercado y, desde luego, hemos visto con el paso del tiempo que estuvimos acertados. El vibrador de troncos que hoy en día supone una parte importante en nuestra producción, al igual que para otros fabricantes, supuso una inyección importante a la economía de nuestra empresa.

El incremento del olivar, así como la política que se está llevando a cabo y el desarrollo del mismo, nos permite asegurar que este tipo de máquinas tiene un futuro importante. No hay que olvidar que la zona en que estamos implantados es 100% de olivar. Por ello, hemos podido fabricar y desarrollar una máquina perfectamente adaptada a las circunstancias intrínsecas de la plantación, tanto moderna como antigua que tenemos. En tan sólo seis años tenemos más de doscientas máquinas en el mercado, lo cual quiere decir que la acogida ha sido importante.



■ Pero, obviamente, una máquina de este tipo requerirá un mantenimiento importante. ¿Cómo atienden el servicio?

Partes de la máquina requieren un mantenimiento anual, aunque todas no sufren un desgaste homogéneo. Antes, en el mes de abril se llevaba a cabo aún la fase de recolección y hoy en día en febrero ya está la poda hecha.

Ahora, en dos meses, a lo sumo tres que es lo que dura la campaña, debemos de atender a la venta y el mantenimiento porque todos los clientes lo quieren a última hora. De todas formas, aquellas partes que más suelen ser motivo de desgaste son las correas y las gomas, pero en general de lo que es la estructura importante de las máquinas, pocas cosas.

■ Al margen de este producto, ¿qué otras marcas han introducido en el mercado?

El entorno del olivar y los trabajos de otras máquinas nuestras en aplicaciones forestales nos han hecho ver la necesidad de crear productos relacionados con la arboricultura y, por ello, nuestra última producción son las picadoras de ramas.

Hoy en día las costumbres y la edades de las plantaciones no permi-



Carlos Sainz conoce y trabaja con la maquinaria de Sanz y Morales.

ten usar los restos de poda en las explotaciones intensivas del olivar para quemar, por lo que tenemos que ir triturándolos y a su vez ayudar a un mantenimiento ecológico. Es una máquina que nos está dando mucha satisfacción y en un corto espacio de tiempo hemos superado las 100 unidades.

■ ¿Están haciendo algo específicamente para el tema forestal?

Tenemos máquinas que pueden tener empleo en el sector forestal, como las gradas de desmontes, los bulldozers, rippers y las mismas picadoras. Pero éste es un sector muy sujeto a altas y ba-

jas y contamos con él como una parte dentro de un conjunto de actividades.

■ Ustedes han pasado por distintos ciclos en los que una empresa familiar como la suya ha tenido que resolver circunstancias muy cambiantes. ¿Están preparados para adaptarse a otras coyunturas adversas?

Pasamos de 45 empleados a 23 y hoy en día hay que tener mucho cuidado con 'cargas' excesivamente dimensionadas. Por ello, contamos con proveedores auxiliares que nos suministran partes y conjuntos bajo nuestros planos y aquí lo que hacemos es mayoritariamente ensamblar y terminar las máquinas. ♠

## 15 000 UNIDADES EN EL MERCADO

Después de tantos años 'al pie del cañón', resulta bastante difícil indicar una cifra exacta de máquinas que Sanz y Morales ha introducido en el mercado. "Podemos estar entorno a las 15 000 unidades", dice Manuel Morales. "Por ejemplo, este año hemos puesto entre vibradores y gradas unas 400". Un dato que demuestra la importancia de esta empresa en la zona es que "en tres campañas en Mancha Real, de los 30 vibradores que se han vendido 20 los hemos vendido nosotros".

## FABRICANTE Y AGRICULTOR

Manuel Morales es un perfecto conocedor del campo y su midiosincracia, pues no en vano aúna las facetas de agricultor y fabricante. En su opinión, la agricultura sigue siendo rentable porque "aunque los precios de los productos bajen, también lo hacen los costes. Antes, coger la aceituna tenía un coste de 30 pesetas el kilo, ahora puede cogerse por 8 pesetas el kilo".

Como fabricante, los números demuestran la buena marcha de la empresa que dirige. "Llevamos dos o tres años muy buenos, algo bastante normal si consideramos que hemos estado otros siete sin vender ni un tornillo. El hecho de que la economía haya subido y bajado los intereses, favorece tanto a la rentabilidad del campo como a la renovación de maquinaria", finalizó Morales.