

APRONIANO TASSINARI, PRESIDENTE DE UNACOMA Y EIMA**CARLO AMBROGHI, DIRECTOR GENERAL DE UNACOMA Y EIMA**

“CON EIMA SE INICIÓ LA ESPECIALIZACIÓN DEL SECTOR”

Los 30 años de EIMA son un buen momento para hacer balance. Y nadie mejor para realizarlo que los dos máximos responsables del certamen, Aproniano Tassinari y Carlo Ambroghi, presidente y director general, respectivamente, de EIMA y de Unacoma, la Asociación Italiana de Fabricantes, organizadora de la feria. Con ambos merece la pena cerrar los ojos y recordar los inicios de la que hoy es la única feria europea con capacidad para celebrarse anualmente. 30 años que han permitido a los fabricantes, tanto pequeños como grandes, poder servir a las necesidades de la agricultura de todo el mundo. Y es que, como ambos dicen, **“EIMA no es una feria local únicamente enfocada al mercado italiano, es una vitrina para Europa y para todo el mundo en el marco de la mecanización”**.

■ Este año, EIMA celebró una fecha importante, 30 años. ¿Qué supone para una asociación tan importante como UNACOMA haber alcanzado con EIMA estos 30 años?

(T.) El hecho importante es la evolución de la mecanización y la relación que ha tenido la agricultura en consonancia con la mecanización. Se ha pasado de aquella fase en la que la



industria le decía a los agricultores que la máquina que estaba haciendo era la mejor para sus necesidades, a hoy en día, que son ellos los que nos establecen sus requerimientos. Gracias a ello podemos fabricar máquinas en las que se tienen en cuenta, no sólo ya los efectos meramente productivos, sino el que estén estudiadas para causar un mínimo estrés con una máxima rentabilidad.

■ Señor Ambroghi, usted ha estado desde el inicio del nacimiento del ‘suceso EIMA’. En otros países había ferias que eran instituciones donde, como grandes ‘dinosaurios’, han ido a menos hasta celebrarse cada dos años. Sin embargo, EIMA se afirma como una feria anual y en crecimiento. ¿A qué se debe este éxito?

(A.) Recuerdo que cuando yo era más joven, y por tanto más agresivo,

llevaba a cabo la preparación de un stand en la Feria del Campo española, que se prolongaba durante un mes. Era una feria en la que tenía cabida de todo: toros, bailarinas, folklores y también maquinaria agrícola.

Con EIMA se inició la especialización del sector de la maquinaria agrícola y lo podemos demostrar con dos datos: EIMA 1969 tuvo 227 expositores; EIMA 1999 ha tenido 1 600 expositores, y además una lista de espera por falta de espacio. Estos datos son bastante significativos.

El crecimiento registrado durante estos 30 años se debe a varias causas. La maquinaria agrícola ha ido creciendo en el mundo; disminuye la mano de obra y, en consecuencia, hay que buscar la forma de aumentar la mecanización. No pueden existir cada vez más exigencias de rendimiento en la agricultura si no se la dota de los medios adecuados. Y en este punto

Italia ha sido muy brava, en saber crear una infraestructura productiva de maquinaria, dando no sólo a niveles de tecnología e investigación la respuesta adecuada, sino también en cuanto a precios, hasta hacer posible la adquisición de esas máquinas.

Por todo ello, Italia, siendo un pequeño país, ha conseguido convertirse en un gigante en capacidad fabril y exportadora. No hay que olvidar que hoy en día somos los segundos productores mundiales de maquinaria agrícola. Tenemos una diversidad de modelos y evoluciones que no tiene ningún otro país.

Italia dispone actualmente de 3 000 pequeños fabricantes de maquinaria agrícola asociados a Unacoma y que cuentan con EIMA como una oficina de exportación para poder dar a conocer sus productos a los miles de visitantes y compradores extranjeros que vienen cada año. Ya solamente por un hecho así, estaría justificada la anualidad del certamen. No podemos entrar en situaciones ajenas a nosotros que puedan afectar a otros países. Las grandes y medianas empresas interesadas en la exportación cuentan con los departamentos especializados dedicados a los mercados externos, y que pueden plantearse sus estrategias de manera muy distintas, pero en Italia hay tal cantidad de pequeños constructores,

con máquinas importantes, que sólo se ocupan del mercado italiano, no del externo, y que también encuentran en EIMA la posibilidad de poder tener a toda la capilaridad distributiva italiana a su disposición.

“La feria comenzó hace treinta años con 227 expositores; este año ha tenido 1 600”

Por último, hay que tener en cuenta el reto aceptado por los fabricantes italianos de confrontarse entre ellos en una feria sectorizada, sin stands cerrados, en vecindad. Ese reto implica el que no pierden ninguna oportunidad de poder demostrar su capacidad y su competitividad. Todos estos factores, uno a uno, son los que han motivado la singularidad y el resultado de EIMA.

■ **En EIMA, usted, señor Tassinari dio una conferencia sobre maquinaria agrícola usada. Además, es un amplio conocedor de las redes de distribución y los problemas que tienen. ¿Cuál es su opinión sobre el futuro de las redes con la maquinaria agrícola usada?**

(T.) Hay que anteponer que EIMA ha sido siempre el centro de muchas reuniones y discusiones de este tipo, que cubre todo los problemas de la agricultura –mecanización, finanzas, etc.– derivados de la comercialización de la maquinaria, sobre todo teniendo en cuenta que hoy en día la rotación de nuevos productos con nuevas tec-

nologías es continua y trae consigo una mayor rapidez en el envejecimiento de las máquinas. Y la solución a este problema no es sencilla. Por ello, este encuentro ha sido un hecho importante. Vemos que se está utilizando ma-

quinaria que no cumple el nivel exigido por el usuario. Hace falta tener el coraje, incluso colaborando con asociaciones de agricultores que pongan en evidencia estos hechos de peligrosidad, de no poner en el mercado máquinas que sean rápidamente puestas fuera de nivel de rentabilidad, porque son sustituidas muchísimo antes de su periodo de amortización. Ante este hecho hay que cambiar el concepto de agricultura, tanto de las máquinas como de las

fábricas, y cuidar los niveles de amortización hasta llegar al concepto de ‘valor cero’.

Hoy tenemos en el mercado europeo tractores con más de treinta años. Habría que tener la capacidad de llevar a cabo revisiones muy minuciosas y muy serias, como se hacen a los automóviles en las ITV, y tener el coraje de eliminar aquellas máquinas que no cumplen los niveles de seguridad y cuidado medioambiental. Para ello, hay que basarse en un concepto económico, en el que los periodos de amortización y rentabilidad se revisen. Con los tractores debía hacerse algo similar al sector del automóvil, en el que existen unas condiciones para quitar del mercado esos vehículos. Así podremos tener máquinas más coherentes con los niveles de exigencia actuales, teniendo en cuenta otros aspectos además de potencia y diseño.

EIMA ha tocado todos estos puntos y se ha llegado a un importante acuerdo con un fabricante de componentes, porque ellos también deben de tomar parte en este desarrollo y plantear prototipos que tengan una mayor coherencia con el entorno donde se van a emplear.

Siguiendo con el ejemplo del auto, los prototipos trabajan tanto en climas polares, como en calores de de-



Carlo Ambroghi, director general de UNACOMA y EIMA.

sierto; en autopistas y en terrenos polvorientos; para que se vean sus resultados en cualquier circunstancia. La maquinaria agrícola a veces se desarrolla en terrenos distintos a donde posteriormente se emplea y en estos parámetros hay que estar muy atentos.

■ **Este año, quizás ha existido un número menor de clientes, no de expositores, buscando máquina de precio barato. ¿Quiere decir que ese mercado ya no lo quiere Italia porque ha montado su calidad de construcción o porque están buscando en mercados emergentes al este de Europa que ofrecen un producto de un bajo precio pero de una baja calidad?**

(A.) Seguramente sea así el problema. No podemos hacer nada, ésa es la ley del mercado. Creo que se trata de máquinas sin una gran calidad, pero el cliente puede ir a donde quiera, incluso a los países del Este, donde podrán encontrar esas máquinas de un nivel inferior de calidad y que ya difícilmente podrán encontrarse en fabricantes europeos.

■ **Estamos llegando ya a un nuevo milenio y a un nuevo siglo. ¿En qué nos va a sorprender EIMA en el 2000?**

(A.) El primer problema es de organización y de espacio. Ante todo, estamos trabajando en cuestiones organizativas de la feria, en todo lo que son actos que giran en torno al certamen —congresos, reuniones, etc.—. Vamos a ver qué se puede hacer con este nuevo ente que se ha creado, el ENAMA, con la renovación y rotación del parque de maquinaria, en una mesa donde se encuentren agricultores, industriales, constructores y maquileros.

(T.) Hay que recordar otro aspecto. Tenemos un gran país que ha entrado recientemente en el comercio mundial, que es China, con un gran potencial y una agricultura que debe crecer en consonancia con las demandas de un mayor nivel de vida del

país. Y los constructores tienen una gran oportunidad, sobre todo los italianos que trabajan en distintos continentes, que se encuentran en grado de satisfacer las distintas demandas que puedan venir de ese mercado.

En cuanto a la máquina 'pobre', hay que tener en cuenta algo muy importante, no ya la calidad, sino la asistencia técnica, porque son mercados que aún no se encuentran al nivel de poder dar satisfacción a la demanda de estos servicios, sobre todo cuando se pretenden vender productos con un alto contenido tecnológico. Esta es la gran diferencia entre nuestro país y otro cualquiera de Europa, entre otros que están en un estadio de emerger y de crecer en un mundo donde la tecnología con que cuentan está aún desarrollándose. Cuando se tenga realmente toda la estructura de postventa para poder atender a estas máquinas, tendrán que esperar treinta años, como nosotros, para poder pasar de una tecnología de base a lo que se puede ver hoy en día en estos pabellones. Efectivamente, habrá un avance, pero tendrán que ser sus técnicos, pensan-

“ El futuro será de concentraciones y fusiones. Las colaboraciones serán más intensas ”

do en máquinas de una gran rentabilidad, y eso es difícil cuando estos países aún se encuentran en una situación bastante diferenciada a la de su entorno de competencia.

■ **Estamos asistiendo a una época en la que somos partícipes de he-**



Aproniano Tassinari,
presidente de UNACOMA
y EIMA.

chos de concentración de grandes grupos industriales. Hay voces que se levantan diciendo que esto va a causar que el mercado esté en muy pocas manos creándose así un 'cuasi-monopolio' donde el cliente va a tener que escoger más de lo mismo. Otros, en cambio, piensan todo lo contrario, que este tipo de acciones dan mucha más fuerza para poder tener mejores máquinas a precios más competitivos. ¿Cuál es su opinión? ¿Qué puede suceder en el futuro?

(T.) El futuro será de concentraciones y fusiones. Las colaboraciones serán cada vez más intensas, no sólo, como se puede pensar, para crear un monopolio, sino para poder investigar e invertir en tecnologías mucho más sofisticadas, que sirvan mejor para los fines en los que son desarrolladas. Lo que está claro es que todo está hecho para tener al cliente mejor atendido y todo esto trae consigo grandes cambios en los sistemas de distribución. El otro aspecto no es sólo a nivel industrial, sino también relativo al usuario final, porque el mundo deberá cambiar mu-

chísimo y, como dije el año pasado y lo reafirmo éste, no será suficiente vender, hará falta ceder servicios, informaciones y formaciones. Éstos serán los factores que harán cambiar las estructuras en general, tanto a nivel de fabricantes, como de distribuidores y usuarios. ♠