

MANUEL ROIG

Presidente de la Asociación Nacional de Maquinaria Agropecuaria, Forestal y de Espacios Verdes (ANSEMAT)

“El nuevo Plan Renove incluirá las opiniones de todos los sectores que forman parte del mundo agrícola”



Con el fin de mejorar los resultados obtenidos en campañas anteriores, el Ministerio de Agricultura presentará un nuevo programa de ayudas para la adquisición de maquinaria agrícola nueva, que reducirá el procedimiento administrativo con el fin de hacerlo más accesible para los profesionales. El presidente de ANSEMAT, Manuel Roig, confía en que el nuevo Plan Renove, en cuya elaboración se han tenido en cuenta las opiniones de todos los sectores interesados, sea “*del agrado de los implicados*”. El objetivo es llegar a las 2 000 unidades achatarradas. En el Plan de 2006 sólo se presentaron 276 solicitudes.

¿Qué valoración realiza del anterior Plan Renove?

Hagamos una crítica constructiva, porque el Plan se hizo con la mejor de las intenciones, aunque nuestra propuesta inicial a la Administración era muy distinta de la que finalmente salió adelante. Hay varios motivos por los que los resultados obtenidos no han sido los deseados. Un factor ha sido la climatología, con fuertes heladas a principios de año y después la sequía. Otro factor ha sido la falta de acoplamiento, o de entendimiento, o de seguimiento por parte de las Autonomías, porque el Plan Renove estaba promovido por la Administración central, pero quienes debían encargarse de trasladarlo hasta el agricultor eran las Autono-

mías, las cuales han actuado de forma desigual. Las que han mostrado una mejor disposición y colaboración, aumentando incluso el valor de la prestación con fondos regionales, han sido Madrid y Aragón.

Otro condicionante ha sido el procedimiento administrativo, con una excesiva burocracia y trámites a cumplir, pero hay que entender que manejamos una partida del Presupuesto General del Estado. En este sentido, hemos comprobado que el plazo de resolución no puede ser de seis meses, porque se han dado casos de Autonomías que en 2006 aún no habían dado la solución al Plan de 2005. Y, por último, lo que no es correcto ni lógico es que a un profesional le digan que debe invertir

dinero en un vehículo para que pueda pasar la ITV y después su destino inmediato sea el achatarramiento

¿Se puede calificar de fracaso el primer Renove?

No porque todos los que han solicitado y obtenido la ayuda han recibido un beneficio que antes no tenían. Hasta ahora, el Renove lo hacían las empresas y ahora se ha podido añadir esta ayuda. El que no se haya solicitado, no quiere decir que haya sido un fracaso. Para mí, el fracaso es de los que no lo han pedido o, seamos sinceros, de aquellos que han achatarrado el tractor y han obtenido menos dinero.

Entonces, ¿se ha tratado de falta de divulgación?

En mi opinión, sí. Ha sido un Plan rápido que, cuando se publicó, casi había terminado. De hecho, ha habido una Autonomía que lo publicó en su Boletín Oficial el mismo día que se acababa el plazo. El problema del Renove es que lo edita Madrid pero lo ponen en práctica las 17 Autonomías, y hay que concertar con todas. Entonces, no es un fracaso. No ha sido una puesta en marcha exitosa, pero el agricultor que lo ha presentado ha obtenido un dinero que antes no tenía.

Esta falta de divulgación, ¿ha sido cuestión de la Administración?

No, la Administración es sólo una parte, en ello estamos todos involucrados, no hay que culpar siempre a los demás, como es costumbre.

¿Quizá las redes de ventas se hayan involucrado poco?

Los concesionarios han visto que se necesitaba mucho papeleo. Para mí, ha sido una tarea de todos, no hay un malo. Los concesionarios no le han dado la importancia que tiene, y algunos se han encontrado que la administración autonómica no ha demostrado el menor interés en colaborar. De cara a la publicación de la próxima revisión del Renove, estamos planteando una campaña publicitaria, unida a una promoción especial de cara a todas las redes comerciales de las marcas. De esta manera se ofrecerá una mejor y mayor información a los agricultores, y directa a los concesionarios.

¿En qué punto se encuentran las negociaciones del nuevo Plan?

El primer Plan nos ha servido de experiencia. Hemos llevado a cabo una ronda de contactos, desde hace unos meses, directamente con la Dirección General de Agricultura, así como con la Subdirección General de Medios de Producción

Agrícola del Ministerio de Agricultura, que nos han solicitado un borrador para elaborar un nuevo Renove. Nuestra propuesta es mucho más concisa de lo que podían esperarse y prevé mayores ayudas, menos papeleo y resoluciones más rápidas para que las Autonomías creen en ello y se involucren. Pensemos que todo esto es para ayudar a la agricultura, que no atraviesa su mejor momento, y que debemos ayudar al agricultor. Todo lo que se haga para ayudar al agricultor es bueno para él, para el medio ambiente en general y para la agricultura española en particular. Hoy podemos adelantar que el nuevo Plan Renove incluirá las opiniones de todos los sectores que forman parte del mundo agrícola y creo que todo lo decidido será del agrado de los implicados.



¿Y se sabe si hay algún problema?

Por el dinero, no debería existir ningún problema debido a que hasta la fecha no se ha agotado el presupuesto disponible. La cuestión es hacer un Plan fácil, útil, rápido y que la gente lo entienda.

¿Se han trazado algún objetivo con el nuevo Plan?

Unos 2 000 tractores, aunque la partida económica es limitada.



 **DEBEMOS ELABORAR UN PLAN FÁCIL, ÚTIL, RÁPIDO Y QUE LA GENTE LO ENTIENDA** 

El hecho de que la Administración les encargue directamente la redacción de un nuevo proyecto, ¿no es una forma de lavarse las manos?

Rotundamente, no. Una de las misiones más importantes que tiene la Asociación es estar presente y colaborar en todos aquellos trabajos en los que la Administración solicite nuestra ayuda. Hemos de ser parte durante la elaboración de los proyectos y dar nuestra opinión, sin esperar a que el decreto ya se encuentre redactado y publicado para mostrar nuestras quejas y disconformidad con el mismo a posteriori.

¿Se ampliará el Plan Renove para otra maquinaria?

Creo que deberíamos definir dos conceptos diferentes: equipos automotrices que se pueden

achatar para poder optar al Plan Renove; y, por otro lado, la maquinaria agrícola que se puede adquirir con la ayuda. Partiendo de una definición tan general podemos ir concretando más, fijando en el primer grupo a las máquinas automotrices, (y recordando siempre que un tractor es una máquina agrícola) y siguiendo el criterio del MAPA en la revisión del Plan Renove, que no es otro que el de potenciar el ahorro de energía y, por lo tanto se quiere dar prioridad a aquellas máquinas agrícolas que sean más eficientes desde un punto de vista energético. Así, se han incluido ayudas asociadas a la máquina nueva siempre que ésta reduzca el consumo de combustible en comparación con máquinas comercializadas anteriormente. Se ha elegido una fórmula administrativa de forma que se puedan añadir periódicamente nuevas máquinas sin tener que modificar el Real Decreto. De esta forma, en esta primera fase se han incluido las máquinas para siembras directas, cisternas de purín y esparcidos de estiércol, pero se pueden incluir nuevas máquinas siempre que se justifique que dichas máquinas son más eficientes energéticamente. Debemos tener presente que este Plan Renove está en sus comienzos y que todo en este mundo se puede mejorar. Las experiencias que obtengamos ahora nos harán mejorar el Plan en años venideros.

¿Cabe la posibilidad de que el Ministerio de Medio Ambiente colaborase para que las máquinas de mantenimiento de áreas verdes también tuviesen su Renove?

Consideramos que paso a paso podrán alcanzarlo ya que es parte de la maquinaria que hay que modernizar. ANSEMAT se preocupa por este área, pero cada sector tiene unos requerimientos distintos.

¿También se puede esperar su aplicación a equipos motobombas para ver, por ejemplo, su utilización en agricultura?

A la larga, si esto empieza a funcionar, se podrá acceder a todos estos grupos de máquinas y de servicios, pero la base es el tractor, porque es el que da trabajo con los implementos. Pretendemos ayudar al agricultor, porque la agricultura no es sólo el tractor, sino que es todos los componentes de máquinas e implementos que trabajan en su finca.

¿Por qué algunas Comunidades, de marcado acento agropecuario, no se han volcado decididamente con el Renove?

Porque las Comunidades tienen sus ideas y sus planes electorales, basados en unos principios u otros. Seamos sinceros, las Autonomías lo que quieren es dinero para gastárselo en lo que ellas

creen, y quizá la maquinaria no se encuentre entre sus prioridades.

De cara a evitar que los agricultores desistan de solicitar las ayudas del Renove, ¿no sería posible buscar una mayor coordinación entre las Comunidades Autónomas?

Nosotros en el mundo comercial tenemos unos parámetros de trabajo distintos a los de la Administración y solicitábamos una tramitación y una respuesta mucho más rápida que la que se estaba dando hasta el momento. Por su lado, la Administración se encuentra supeditada a unas leyes distintas y más aún cuando el dinero que se entrega es del Estado. Sabemos que el MAPA tiene interés y nos ha prometido que vigilará de cerca que la Administración autonómica sea lo más rápida posible, dentro de los cauces que las leyes permitan.

Se han dado casos en los que la ayuda del Renove no alcanzaba el valor real del tractor a achatar. ¿No pone esto en entredicho la validez del Plan?

Como primer punto podemos decir que el Plan Renove es compatible con otros planes de ayuda que pueda solicitar el agricultor; pero tengamos muy presente que este Plan no es solamente para la compra de maquinaria nueva, sino que se basa en otros principios básicos como son: una mejora en la seguridad en el trabajo del usuario, una mejora tecnológica para un mayor rendimiento, el ahorro de combustible y una mejora medioambiental como resumen de los factores anteriores. Para tratar de conseguirlo, debemos ayudar a que las viejas máquinas desaparezcan. Es importante destacar que un tractor de unos quince años cuesta en reparaciones un 40-45% más que un modelo recién adquirido, y en España hay todavía 260 000 tractores con 20 años o más, y el 54% de todo el parque tiene al menos quince años de vida.

El Plan Renove afecta a dos partes: la Administración y los concesionarios de maquinaria agrícola. Algunos de éstos se quejan de que han acudido a su respectiva Autonomía a solicitar información y han comprobado que es un tema bastante desconocido. Entonces, si no encuentras una facilidad en el trabajo...

¿Cómo se puede evaluar la vida de algunas máquinas agrícolas que contaminan poco o nada?

Este tipo de máquinas entran en la segunda parte del Renove, del 2006, 2007 y 2008. ANSEMAT presentó una idea que era la puesta en el orden del día, de toda clase de pulverizadores, abonadoras... porque todos conocemos y sabemos, que muchas de estas máquinas distribuyen unos líquidos muy interesantes pero también no-

civos, por lo que se ha de hacer de forma justa y adecuada. Entonces, lo que se dijo es que las máquinas deben estar siempre en un perfecto estado de regulación de todas sus partes. Por ejemplo, en un pulverizador, difícilmente el manómetro funciona, ¿por qué?, porque la máquina trabaja con unos productos y en unos ambientes de agua, lluvia, polvo y viento que resulta muy difícil. Después, estas máquinas tienen unas boquillas de precisión que hay que tenerlas siempre al día. Entonces, nosotros sugerimos a la Administración hacer un estudio para que esas máquinas fueran a un centro (ITV), como por ejemplo similar al que ya existe en Lérida, de máquinas de pulverización, que hiciera un examen, que viera los puntos a mejorar, se reparara esa máquina, y el importe de esa reparación o un porcentaje de la misma fuera deducido de los impuestos a pagar a la Administración. Así es muy posible que tendría la máquina al día para desarrollar el mejor trabajo posible, con el mínimo producto y reduciendo su emisión a la atmósfera.

En los dos últimos años, ANSEMAT ha impulsado la valoración de los tractores usados para que exista una normativa en el mercado de una manera más directa. ¿Está acogiendo el distribuidor estas valoraciones?

Todas lo que empieza tiene primero un rodaje, hemos ido aprendiendo y puliendo cosas. Gracias a la colaboración de GANVAM, en el boletín que periódicamente publica podemos incluir precios y estadísticas. Los profesionales lo están viendo con gran interés, pero las cosas van despacio, y no podemos pretender que ahora sea la 'biblia' de la maquinaria. Estamos trabajando para darle un prestigio, y no solamente eso, sino que pensábamos incrementarlo en cosechadoras, y otras máquinas que son importantes en el mercado, pero es como todo, hay que ir poco a poco, mejorando.

El primer tractor beneficiado por el Renove lo vendió la empresa aragonesa Pedro Cabeza.





■ Modelos históricos

En algunos países, como por ejemplo Italia, hay una normativa para preservar los bienes de carácter cultural-histórico de la maquinaria agrícola, para evitar que vayan al desguace máquinas que forman parte de la cultura, como tractores cosechadoras, etc. En este caso, se fija un precio más o menos pactado para buscar su mantenimiento y se aleje de fines especulativos. ¿Contemplan algo en este sentido para España?

En España hay varias asociaciones que han solicitado preservar del achatarramiento los modelos históricos de máquinas agrícolas y respecto al posible interés que podría existir por parte de la Administración en conservar ese legado puedo comentar que en la última reunión que mantuvimos con D. Francisco Mombiola, Director General de Agricultura del MAPA, se planteó esta posibilidad y acogió de buen grado el hecho de que toda la maquinaria que, digamos, se pueda denominar como histórica sea indultada, utilizando términos taurinos, del achatarramiento. Este hecho marca la necesidad de que se cree un ente, debidamente legalizado y con la entidad jurídica debida, que certifique que esa máquina sólo podrá utilizarse en demostraciones de trabajo y no será presentada como canje en otro Plan Renove o en el cambio en la compra de un nuevo vehículo.

■ Mercado

¿Qué previsiones maneja el final del año 2006 en venta de maquinaria agrícola?

Puede acabar con un 10% menos este año, pero las ventas de cosechadoras han sido mucho

peores. El año es bueno en algunas zonas de España, pero en otras no.

¿Cree que las ventas de tractores en España, según se encuentran actualmente, terminarán superando las 17 000 unidades a final de año?

En mi opinión, el mercado ideal de España siempre ha sido de un mínimo de 15 000 unidades hasta un máximo de 17 000 unidades de tractores al año. Lo único que ha ocurrido en esta última década ha sido que unos trataban de mejorar la penetración en el mercado, otros trataban de mantenerla y otros de no perderla. Cada uno en la medida de lo que podía, establecía una estrategia que ha supuesto verdaderos juegos malabares con los márgenes y beneficios que ha tenido consecuencias a la baja en las arcas financieras de todos.

Deberíamos tener muy presente que unas cifras son las unidades y otra muy diferentes se refieren a los valores de facturación. Si se analizara el mercado en las época boyantes en las que se vendían 20.000 unidades comprobaríamos que los modelos más comercializados eran de una potencia en torno a los 70 y 80 CV. En la actualidad esta tendencia ha cambiado puesto que los modelos más vendidos sitúan su potencia en torno a los 120-130 CV lo que conlleva que la compra de este tipo de tractores elimine la venta quizá no de un solo tractor, sino de dos tractores de menor cabalaje. La duda en este sentido se centraría en la necesidad del agricultor medio de trabajar con un tractor de tanta potencia.

¿Cómo ve la situación del mercado a medio plazo, no sólo en tractores, sino en cosechadoras, máquinas de recolección...?

Creo que se está estabilizando. Además, hay un gran problema que es la mentalidad general de los agricultores. Nosotros nos fijamos en un agricultor medio, de una cierta edad, y con el precio que hoy tiene la maquinaria es muy difícil que una persona se comprometa, si no tiene a alguien detrás, de hacer una inversión de un valor bastante elevado. Por este motivo, van a surgir las empresas de servicios que hagan cada día su trabajo, donde haya más gente empleada, más hectáreas de terreno, y claro, el que tiene más superficie necesita más potencia y tractores más rápidos para hacer más trabajo. Es un poco la pescadilla que se muerde la cola, y luego además tienen las ayudas de la PAC. El gran problema es el de la Administración, que tiene que pensar en la rentabilidad de los agricultores, y ayudar a la agricultura con Planes Renove o con lo que sea, y más ahora que soplan vientos que indican que las ayudas europeas disminuirán.

■ Empresas de servicios

¿No sería interesante que las 'empresas de servicios' tuviesen un control de su maquinaria por parte de las Administraciones, de los Gobiernos Regionales, para que llevasen a rajatabla esas revisiones?

Seamos sinceros, las leyes, si existen, hay que cumplirlas o hacerlas cumplir, pero desgraciadamente son más teóricas que prácticas. El único problema que existe es que hay Autonomías que no tienen ITV y así difícilmente se va a cumplir. Hay que educar al agricultor a que sepa que si tiene tecnología punta, hará mucha más labor, y no hacer las cosas a base de miedo y de temor, la gente debe hacer las cosas por propio convencimiento. Si un señor tiene un tractor que le va mal, ya no sólo va a ser un problema para los demás, sino que el que se está jugando la vida es él.

¿Cómo ve la evolución futura de las empresas de servicios?

Las empresas de servicios las entiendo en dos facetas importantes para el futuro. La primera es la empresa de servicios, definida como tal, la cual hace muchos años que se encuentra en el sector. Este tipo de empresas comenzaron haciendo la recolección con una cosechadora arrancando en mayo en Andalucía y terminando en septiembre en las tierras del Norte. Hoy en día se han transformado en empresas industriales las cuales en algunos casos, labran, siembran, pulverizan y finalmente recolectan. Es una sociedad normal y corriente, a las que el Ministerio quiere darles el mismo trato en el Plan Renove y otras ayudas que ofrece al agricultor. Luego, por otro lado, están otra clase de empresas de servicios, más o menos indefinidas, donde el agricultor que compra una máquina trabaja para otros. Este es el que es difícil, porque ¿es un agricultor o es empresa?

Entonces, tendrá que haber una organización que se haga cargo de estas empresas que se están creando y que por otra parte haya, dentro de la ley de libre comercio, unas tablas de trabajo para saber, por parte de la Administración, donde están los rendimientos reales o las rentabilidades de estas empresas.

Se regulan ellas normalmente porque, quieran o no, hay una ley de mercado que la van a cumplir todas.

■ Futuro

¿Está recibiendo el empresario agrícola los cambios de la PAC, los está sabiendo recibir?

Hay de todo. Hasta ahora sabían que se trataba de una subvención, y se miraba mucho el producto que se pensaba subvencionar. Pero hacer una estructura agrícola de acuerdo a los nuevos planes que vienen, aunque sí que se hace en algunas zonas, en general no creo que sea viable.

¿No se tratará de un puro concepto de ahorrar?

Yo siempre he dicho que el agricultor español es profesional, y se han hecho muchas bromas sobre esto. Y, queramos o no, la vida en el campo es muy dura, aunque hoy en día las máquinas son muy sofisticadas y las tecnologías que se aplican, muy distintas.

Ante la carencia de personal cualificado en España, ANSEMAT está apoyando, promoviendo la formación de los nuevos mecánicos, que vienen de otros países, con deficiencias en el idioma y un conocimiento técnico no muy amplio.

Yo creo que la Administración debería ayudar a los concesionarios. Se dice, por una parte, que la gente de las zonas agrícolas se marcha a la capital para buscar trabajo, y yo considero que si formáramos al personal como mecánicos en la agricultura, tendríamos personal que hoy no disponemos. El gran problema de las marcas son los concesionarios y talleres de reparación, que cada día hay menos. Tendrían que ofrecer algunas ventajas para ayudarlos. Indiscutiblemente, las marcas de tractores y cosechadoras han invertido en promoción de escuelas, cursillos, formar personal, incluso con sus propios centros de enseñanza, soportando los costes al cien por cien. Es decir, nosotros no lo hemos hecho directamente, pero los asociados sí que lo hacen. Esto es una cosa a tener en

Contar con maquinaria más eficiente desde el punto de vista energético y que preserve el medio ambiente es un objetivo básico del Plan.



cuenta. Actualmente, hemos iniciado unos contactos con la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Agrónomos de Madrid para intensificar nuestra colaboración y estamos en el comienzo de un estudio para que se cree una cátedra en colaboración con ANSEMAT, para la ayuda y asesoramiento de los proyectos de nuestros asociados por una parte y la formación y preparación de técnicos en temas muy específicos que son muy necesarios en el sector.

EL PAPEL DE ANSEMAT

¿Cómo juzga la actividad de ANSEMAT en el sector?

Nuestro afán es que cada día nos conozcan más y podamos dar mejor asesoramiento y ayudas a nuestros asociados. Se han creado nuevas comisiones de trabajo, mantenemos contactos periódicos con las administraciones central y autonómica y en estos momentos estamos estudiando ampliar nuestra colaboración con la Universidad, ofertando formación a nuestros asociados y su personal y sobre todo incidiendo en la formación de los futuros ingenieros que se incorporarán a trabajar en nuestro sector. Nuestra satisfacción es haber podido llegar a los diez años de existencia, efeméride que celebramos el pasado noviembre contando con el honor de que S.M. el Rey Don Juan Carlos aceptara la Presidencia de Honor dentro de los actos de celebración de nuestro aniversario.

Pero los asociados todavía exigen poco. ANSEMAT ofrece mucho, y quizá pudiera dar más si se le exige. Yo soy de la opinión de que cuando alguien dice: "es que ustedes dan poco", yo contesto: "¿y ustedes, qué piden?". ANSEMAT está creada para el asesoramiento en cuestiones de negociaciones, de promociones..., tenemos un sistema de comunicación donde podamos tener un buen entendimiento con las ferias, promocionamos tres eventos (FIMA, CIMAG y SAVER), y colaboramos, ya no sólo con ellos, sino también con concesionarios, aunque no directamente. Tenemos una gran relación con el mundo agrícola.

Entre sus ideas como presidente de ANSEMAT se encuentra la creación de una Federación. ¿En qué punto se encuentra esta iniciativa?

Esta Federación podría estar formada por más de 25 asociaciones del sector. He remitido una carta oficial, como presidente de ANSEMAT, expresando nuestra opinión favorable a que, por muchos nuevos problemas que tendrá el agricultor y que tenga la agricultura en un futuro, consideramos que debe haber una Federación que aunara criterios, y representara a todos los sectores agrícolas, no sólo la maquinaria, para que fuera una sola voz frente a diferentes organismos e instituciones. De momento, hemos recibido tan sólo tres respuestas y no han sido muy satisfactorias.



SE INCLUYEN AYUDAS

**ASOCIADAS A LA MÁQUINA NUEVA,
SIEMPRE QUE ÉSTA REDUZCA EL
CONSUMO DE COMBUSTIBLE EN
COMPARACIÓN CON OTROS MODELOS
COMERCIALIZADOS ANTERIORMENTE**



■ Financiación

Hay socios que tienen sus propias financieras o entidades de crédito. Sin embargo, otros no tienen esas posibilidades. ¿Se plantean establecer acuerdos con grandes corporaciones financieras para hacer clientes a estos socios?

Actualmente hay empresas que tienen sus propias financieras y nosotros tenemos acuerdos con el BBVA o La Caixa, que ofrecemos a nuestros asociados, pero muchos de ellos ya tienen sus planes de financiación con otro grupos económicos y son reacios a cambiar de entidad, pero hoy en día por falta de financiación nadie pierde ni una venta ni un cliente, siempre que reúna las condiciones adecuadas, ya que recordemos que una venta no está realizada hasta que está cobrada.

¿Está el sector entendiendo la 'tecnología financiera' como el leasing, renting o factoring para la venta de sus máquinas?

El sector agrícola es el más reacio muchas veces a novedades, salvo excepciones, lo que en automoción se está implantando el leasing y renting, estamos en sus principios, pero a la larga el agricultor, y más la empresa de servicios, adquirirá la maquinaria en el banco. El concesionario deberá cuidarse del servicio postventa, de la reparación y comercialización de la maquinaria tomada de la financiación del renting y el leasing; y otro negocio que pueden tener los concesionarios de las redes comerciales es que pueden crear sus propias empresas de servicios, en divisiones de su propio negocio. Este tipo de nuevas ideas se deben investigar, estudiar y profundizar sobre ellas, ya que afectarán a todos los que formamos el mundo agrícola.

Puede ser una utopía pero, ¿veremos el momento en el que una empresa llegue a un acuerdo con un distribuidor de sus máquinas donde le pague un alquiler en renting, pero directamente al distribuidor y cambiarlas cada ciertas horas?

Existe. Conozco el caso de señores que para vender tractores usados utilizan un sistema de alquiler y cuando el comprador comprueba que el tractor funciona correctamente, lo adquiere.

Si estamos comercializando una máquina de forraje de un coste elevado, los agricultores nunca la comprarán porque la extensión de tierra no compensa. Pero si él compra la máquina y la alquila cada semana a un agricultor distinto, entonces le salen los números fácilmente, y eso se está haciendo en pueblos, en provincias.....

Si, por ejemplo, un concesionario tiene un descuento en un tractor nuevo de "x", no coge tractor usado, con lo cual le queda una operación neta sobre el precio del tractor. Si posteriormente lo alquila a precio de mercado ¿se pagará una rentabilidad extra?

Este caso que me indica creo que es difícil de concretar, pero no se preocupe porque el comprador sabrá obtener un precio adecuado. Le pongo como ejemplo el mundo del fútbol. Si usted ficha un futbolista por medio de la carta de libertad seguro que el salario que le pedirá será más alto. Cambie la palabra salario por el precio de compra y tendrá la respuesta. ■

 J.M. / Á.P.

agrotécnica



Certamen de la maquinaria de forraje



Del 25 al 28 de enero / 07

www.feiragalicia.com/cimag



cimag@feiragalicia.com
36540 - Silleda - Pontevedra
Tfno. 986 577 000 - Fax. 986 580865

