



Julio Fernández Marmolejo, Presidente de

## “La Asociación es de todos, es responsabilidad de todos y necesita la ayuda de todos”

Es el hombre elegido para sustituir al recordado Manuel Roig al frente de la Asociación Nacional de Maquinaria Agropecuaria, Forestal y de Espacios Verdes. Hombre pausado, profesional de prestigio reconocido al frente de Kubota España, Julio Fernández asume la presidencia dispuesto a convertir ANSEMAT en la “*casa*” de todas las empresas del sector, grandes y especialmente pequeñas, para lo que apela a la responsabilidad buscando un mayor acercamiento con las administraciones y otras asociaciones.



**JULIÁN MENDIETA**  
Madrid

**¿Cómo definiría conceptos como coyuntura actual, perspectivas a corto y medio plazo y, sobre todo, optimismo?**

En nuestro sector, y las estadísticas de matriculaciones y de ventas del 2008 lo han demostrado, no tenemos una gran crisis de mercado en el tema de maquinaria agrícola. Es verdad que las restricciones de crédito han podido dañar muchas operaciones y sobre todo han podido dañar la financiación de muchos de nuestros concesionarios, ese es el único punto de nuestro sector que yo veo preocupante. Creo que este punto negro se va a solucionar en los próximos meses. Los bancos tendrán más liquidez con las

subastas que está poniendo el Gobierno a su disposición. Los tipos del Banco Central Europeo ya están en el 2%. No digo que los bancos españoles deban dar créditos al 2 ó al 3% porque, lógicamente, el factor riesgo también tiene que pagarlo, pero desde luego los tipos de interés también van a bajar y eso va a facilitar el consumo, la compra de bienes y la financiación de nuestras empresas y, en concreto, la frágil financiación de nuestras redes comerciales. Soy optimista como empresario y, como Presidente de ANSEMAT, creo que nuestra labor como empresarios y también como consumidores es seguir consumiendo, dentro de nuestras posibilidades, y empujar la economía de nuestro país. Los empresarios han de tener espe-

cial cuidado con el empleo, porque es importante; no podemos pensar que el ahorro siempre se produce despidiendo a los empleados que supuestamente sobrarían en las empresas. Hay que cuidar el empleo, porque cuidando el empleo vamos a cuidar el consumo y vamos a potenciar la economía.

**En ANSEMAT hay redes muy diversas de tractores, mono-marcas, de aperos, distribuidores grandes, pequeños... ¿No piensa que los concesionarios no han sabido capitalizar sus negocios pensando en momentos menos volátiles?**

Podríamos dividir los concesionarios en dos tipos: los pequeños talleres agrícolas que venden tractores, que no han aprovechado los años de bonanza para modernizarse, formar a sus empleados y cambiar sus empresas para convertirse en un concesionario de verdad; y los grandes, que ya tienen una estructura de mediana empresa, unas instalaciones correctas y han aprovechado estos años para invertir en otros negocios ajenos a su especialidad. Muchos lo hicieron en el ladrillo, creyendo que iba a dar grandes beneficios, pero ahora se han encontrado con que no han mejorado sus empresas, que es lo que tenían que haber hecho, y han desviado ese dinero ganado a través de la comercialización de máquinas agrícolas a otros sectores que, al final, se ha demostrado que no eran tan rentables como les ha sido su actividad principal que es la distribución de máquinas agrícolas.

**Un aspecto positivo que puede ofrecer la situación actual es la disponibilidad de mano de obra especializada procedente de otros sectores, a nivel de mecánicos y especialistas. ¿Cree que son conscientes nuestros distribuidores agrícolas de esta oportunidad tan magnífica que tienen?**

Tenemos que empujar e influenciar en nuestro sector a los agricultores para que estén orgullosos de ser lo que son y no tienen que pensar que sus hijos estarían mejor en otros ámbitos. Eso ya no es cierto. Tenemos que tener orgullo del sector, y los concesionarios agrícolas tienen que estar orgullosos de ser lo que son. Es verdad que, hasta el momento, un mecánico o un joven ingeniero se encontraba mucho más cómodo en un taller de automóviles, o en un concesionario de coches, que en un taller agrícola, que puede ser más sacrificado porque hay que estar disponible mucho tiempo en campaña, ir al campo, trabajar domingos para estar siempre a disposición de los clientes... Y eso, claro, es una ventaja ahora mismo por la crisis del sector del automóvil y es la oportunidad para nuestros concesionarios y para nuestras empresas de captar ese capital humano que, desde luego, podría venirnos muy bien si somos capaces de atraerlo al sector de maquinaria agrícola.

**ANSEMAT mantiene colaboraciones muy estrechas con otras asociaciones afines de otros sectores. ¿Esta colaboración, podría motivar la creación de unas bolsas de trabajo que se pudiesen promover a través de la asociación con la colaboración de otras para dar ofertas de personal cualificado?**

Esto es una idea interesante que tenemos que desarrollar. Yo acabo de asumir la presidencia de ANSEMAT, tenemos grandes proyectos y, desde luego, éste sería uno. Nosotros no queremos acaparar la atención de todo el sector, hay otras organizaciones con las que debemos tener una relación buena o mejor de la que teníamos hasta ahora, y desde luego, crear una red, mantener una colaboración con ellas en muchas cosas. La bolsa de trabajo sería muy interesante, porque ahora es el momento de



atraer a los jóvenes profesionales formados a nuestro sector.

Su primer discurso público como Presidente de ANSEMAT tuvo lugar en Silleda.

**La presidencia de ANSEMAT implica, no solamente, el conocer perfectamente los intestinos del sector sino también saber cómo colabora la administración central y las autonómicas a niveles de agricultura, ¿cómo gestionan ustedes toda este difícil 'encaje de bolillos'?**

Es difícil, porque tenemos, y aprovecho esta tribuna para decirlo, una excelente relación con el Ministerio y con las Consejerías de Agricultura de otras Comunidades Autónomas (Aragón, Galicia, Extremadura...). Sin embargo, aún no hemos conectado con las Consejerías de Agricultura de otras Comunidades importantes para nuestro sector, como Castilla-La Mancha, Cataluña o Andalucía, y ahí tenemos que hacer un esfuerzo complementario. No culpo a los Gobiernos de estas comunidades por no tener una sensibilidad especial con ANSEMAT, o el Plan Renove, al contrario, nos echamos la culpa a nosotros de no haber sabido conectar con ellos. Esta es una asignatura pendiente, prioritaria para ANSEMAT, empezar a tener una relación más próxima, y está en nosotros dar el primer paso.

**Para la gente que no conoce ANSEMAT, solamente parece que el fin que tiene la Asociación es afianzar las relaciones entre los grupos grandes en detrimento de los pequeños, cuando ese dato no es cierto. ¿Qué oferta la Asociación además de coordinar te-**

### mas a niveles administrativos y de gestión en otros sectores al margen de los equipos que no llevan motor?

ANSEMAT tiene muchas funciones, como ofrecer los productos que más se le demandan, asesoría en materia de homologaciones y sobre legislación. Por ejemplo, hace unos días enviamos una circular sobre la nueva normativa del IVA, un tema de interés para todas las empresas. Tenemos servicios prestables para empresas grandes y pequeñas, pero quiero decir a estas últimas que ANSEMAT es su casa, con lo cual pueden ir físicamente, llamar por teléfono o enviar un correo electrónico pidiendo lo que necesiten y aportando ideas. La Asociación es de todos, es responsabilidad de todos y necesita la ayuda de todos. Instaría a las pequeñas empresas a colaborar, con la seguridad de que el trato, la atención y el tiempo que va a dedicar esta presidencia y esta organización va a ser igual para las pequeñas que para las grandes, y diría más, la voluntad que hemos tenido ahora desde que yo he iniciado el mandato es atender mejor, si cabe, a los pequeños que a los grandes. Es una filosofía que vamos a mantener y que creo que es útil para todos.

**ANSEMAT-AGRAGEX es una historia que viene de atrás. ¿Qué piensa hacer o llevar a cabo de acuerdo con su Junta Directiva para lograr unos acercamientos mucho más intensos y reales y una política común para muchas cosas?**

Este es otro de los objetivos. Nosotros no tenemos ninguna intención de hacer o de fusionar o crear una sola organización, lo único que queremos es tener unas relaciones más fluidas con AGRAGEX y que trabajemos codo con codo. Una vez emprendido ese camino y una vez suprimidas totalmente las desconfianzas, le aseguro que los

siguientes pasos irán según lo que marca el sentido común. Entonces, primero hay que quitar las desconfianzas y desde ANSEMAT queremos tener una entrevista con los dirigentes de AGRAGEX, para informarles sobre nuestras ideas. Tenemos que evitar esos recelos y estoy seguro que por el bien de todos vamos a trabajar juntos.

**¿No cree que en nuestro sector, en general, en todas las áreas sobran personalismos y falta gestión?**

La gestión es fundamental en todas las áreas. Ahora mismo, hay gestores muy buenos

en sectores monográficos, excelentes comerciales y grandes ingenieros, pero, en mi opinión, escasean los gestores globales, es decir, profesionales de mediana experiencia, mediana edad, que dominan las estrategias financieras, comercial y técnica, sin ser especialista en ninguna de ellas, pero sí que entiende y sabe planificar a nivel estratégico. El fracaso de muchas empresas ha sido precisamente por eso, porque no había un gestor que haya previsto la estrategia a medio y largo plazo y, por lo tanto, su empresa está fracasando ahora mismo que vienen tiempos difíciles.

**En este arranque del año hay opiniones dispares sobre el futuro. Desde las más negativas, que pueden estar exageradas o filtran informaciones cara a la competencia para asustar, y las más realistas, que confirman la falta de fluidez que veíamos hace un año pero con signos de confianza. ¿Qué opina usted de esto?**

Creo que lo que es realmente el mercado agrícola profesional no va a sufrir grandes descabros durante el año 2009. Es verdad que necesitamos el mismo apoyo que recibimos el año pasado del *Plan Renove*, que es muy necesario. En el Comité Organizador de CIMAG, aprovechando que había representantes del Gobierno Central y de la Consejería de Agricultura de la Xunta de Galicia, les pedí, como Presidente de ANSEMAT y como empresario, que mantuvieran el *Plan Renove*.

Todos sabemos que estamos en tiempos de crisis, el déficit va a subir hasta el 6-7% en España en los próximos dos años, pero si el Gobierno central y las Autonomías van dar miles de millones de euros de ayudas a los bancos y a las empresas de automóviles, ¿por qué no mantener unas decenas de millones de ayudas al sector de la agricultura,


**EL MERCADO**  
**AGRÍCOLA PROFESIONAL**  
**NO VA A SUFRIR**  
**GRANDES**  
**DESCALABROS ESTE**  
**AÑO** 



al sector de la renovación de las máquinas y de los tractores agrícolas? Está demostrado que con una decena de millones de ayuda del Plan Renove, se está contribuyendo al mantenimiento del mercado de la maquinaria agrícola en niveles similares a años anteriores.

**En España decimos que "año de nieves, año de bienes"; ¿cree usted en ese refrán?**

Sí, eso para mí quiere decir que "después de la tempestad, viene la calma." Si esta crisis va a tener algún aspecto positivo es que va a desvelar, a 'desnudar' a las empresas y se verá quién es quién, quién está en el mercado para especular y quién está con voluntad de seguir fabricando y comercializando máquinas. También se va a saber qué empresas son meros grupos financieros que buscan rentabilidad y que cuando ya no hay rentabilidad dejan el negocio, y qué empresas llevan más de 100 años trabajando en este sector y sus accionistas van a seguir apostando por él; por eso en este año se va a aclarar bastante la situación para el futuro.

**En los últimos años, las buenas perspectivas de los mercados del Este, Rusia principalmente, se han venido abajo. China también atraviesa problemas. ¿Qué se va a ver de cara después de todo esto?**

El Barómetro del CEMA sólo estudia mercados europeos y cercanos, como los países de la antigua Unión Soviética, Rusia y otros que ya están, incluso, en la Comunidad Europea. En cuanto a la inversión en países que llamábamos del Este, creo que es necesaria, no sé si se ha hecho excesiva o se han tenido excesivas expectativas en esos mercados. El mercado de los antiguos países del Este es prometedor, y hay que seguir invirtiendo, pero con cuidado, no es la panacea, en los negocios todo lo que parezca un chollo es peligroso.

Las empresas que hayan invertido masivamente en Rusia creyendo que iba a ser la panacea ahora han visto que se han equivocado. Primero, porque Rusia es un país difícil para los negocios por el entramado administrativo, y segundo, porque tampoco es un país que, de momento, tenga un mercado enorme de tractores como es su territorio, todavía falta mucho por desarrollar.



Julio Fernández presidió el Comité Organizador de FIMA '08. En la imagen, junto al Presidente de Aragón, Marcelino Iglesias, y otras autoridades recorriendo la exposición.

que es un mercado enorme, no es tan fácil crecer ya que, históricamente, todas las grandes marcas fabrican y venden en el país desde hace décadas.

**ESTA CRISIS VA A 'DESNUDAR' A LAS EMPRESAS Y SE VERÁ QUIÉN ESTÁ EN EL MERCADO PARA ESPECULAR Y QUIÉN TIENE VOLUNTAD DE CONTINUAR**

**¿Qué proyectos tiene usted, como Presidente de ANSEMAT, para desarrollar durante este tiempo?**

Mi mandato en ANSEMAT es limitado por motivos personales. Tengo dos años para desarrollar todas las ideas para mejorar el funcionamiento de la Asociación y del sector en nuestro país, pero, fundamentalmente, lo que yo quiero transmitir a mis compañeros es que ANSEMAT es de todos y que tenemos que mantener el buen espíritu que, por lo menos, hemos estado manteniendo estos últimos meses, que es excelente. Yo les quiero agradecer el apoyo. Antes de aceptar el cargo, les pedí a todos los 'barones' su apoyo incondicional y ellos me prometieron su apoyo y su ayuda. Han cumplido y se lo agradezco. Si en algún momento Julio Fernández no dispone de tiempo para hacer una cosa, tendría que hacerla otro miembro de la Junta Directiva. Hemos nombrado cuatro vicepresidentes y cualquiera de ellos está capacitado para hacer esta labor porque creo que sintonizamos en los mismos objetivos, pero también, en el resto de la Junta Directiva cualquier persona está capacitada para desarrollar esta filosofía, esta idea que tenemos para mejorar la relación y, en definitiva, mejorar el sector agrícola. ■

En el resto de Europa, curiosamente, los mercados agrícolas han seguido subiendo. Es verdad que los dos últimos han bajado, pero, en el cómputo anual, han subido en este año supuestamente de crisis. Estados Unidos y Japón están bajando, China no es aún lo que se pensaba, pero seguirá creciendo, como Tailandia, que está ahora mismo como estábamos nosotros en los años '40, se están mecanizando, con lo cual una marca puede pasar de vender 100 tractores usados a vender 40 000 tractores nuevos en cinco años. Vietnam es el siguiente país que va a aflorar y muchas empresas lo tenemos en el punto de mira, y en la India,