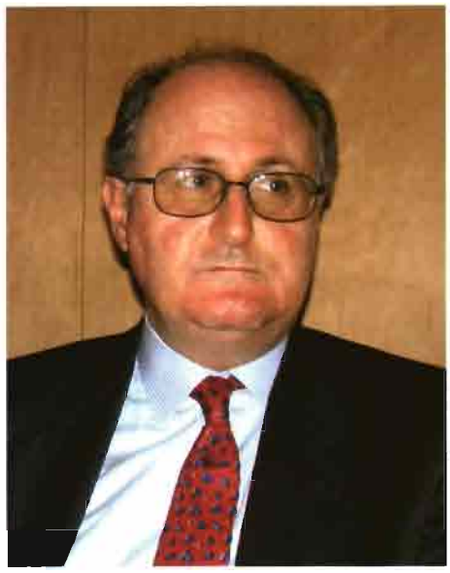
Dott. Guglielmo Gandino, Presidente de UNACOMA Service (Asociación Italiana de Fabricantes de Maquinaria Agrícola)

"El sector tiene que evolucionar según las exigencias de los mercados"



EIMA está en pleno proceso de cambio. No sólo a nivel de exposición, sino también en cuanto a su estructura organizativa y directiva. La de 2003 fue la primera edición del Dott. Guglielmo Gandino como Presidente de UNACOMA Service, la Asociación Italiana de Fabricantes de Maquinaria Agrícola y entidad encargada de la organización de la feria. Por este motivo, agrotécnica quiso recabar su opinión sobre los temas de candente actualidad en el sector a escala internacional y los planes de futuro que tiene para el certamen boloñés.

¿Cómo ha ido en esta edición la feria desde el punto de vista de la industria?

Hemos tenido una cierta flexión respecto al año anterior. La caída es de casi el 5% respecto al año 2000, que se registró el máximo absoluto. Este retroceso ha sido tanto en producción como en ventas. Al principio del año vimos que la actividad del negocio era más o menos normal, posteriormente, a mediados de año, hemos observado una caída influenciada en buena parte por la sequía, que ha afectado de una manera muy negativa a la cosecha. Y esto ha sido, obviamente, un factor negativo para estos resultados.

En cuanto a Italia, a nivel particular, también ha influido que las necesidades de compra han sido menores motivadas porque también los factores climatológicos han tenido su punto de influencia. Pero, a fuerza de ser sincero, no estamos preocupados porque estas caídas han sido motivadas principalmente por factores climatológicos más que económicos. Pensamos que 2004 será un año en el que podrá haber una pequeña flexión en las ventas, pero en 2005 podemos alcanzar unos resultados positivos, ya que empezará a notarse el segundo semestre del próximo año, con una posible recuperación de la economía mundial y por el impulso de la norteamericana en particular.

En todos estos puntos, como asociación, debemos de estar preparados para ayudar con estrategias puntuales para que nuestros asociados puedan aprovecharse de todas aquellas estrategias que les permitan afrontar mejor estas situaciones de crisis.

Las grandes empresas están diseminadas e implantadas con fábricas en países como Turquía, India, China, Europa del Este..., es decir, se instalan en aquellos mercados donde el precio de la mano de obra es mucho más favorable. Teniendo en cuenta que la Asociación está formada por pequeñas y grandes empresas, cada una con una postura distinta. ¿No podrá ser un motivo de preocupación el ver que todos sus grandes compañías asociadas vayan 'olvidándose' de Italia como país productor?

EIMA es un punto de encuentro de todos los productores del mundo y es también una oportunidad única e inmejorable de que nuestros fabricantes puedan encontrarse con empresas de otros países, así pueden cambiarse ideas y buscar intercambios en cuanto a tendencias. Es por ello que yo no estoy preocupado con que los grupos italianos se ubiquen fuera del país, sino que me siento orgulloso de que tengamos empresarios capaces de situarse en países vecinos y que tengan esa mentalidad de ir siempre hacia delante. Aquí lo que cuenta es que la industria debe estar muy atenta a la tipología del producto y son ciertos productos con una componentística

importante y otro tipo de proveedores que pueden encontrarse en cualquier parte del mundo. Lo ideal en todas estas cosas es buscar colaboradores en terceros países porque creo en la importancia de las alianzas, por ello no creo que pueda tener tanta influencia el costo de la mano de obra, porque estos países, sobre todo China, tienen la necesidad imperiosa de potenciar su mercado interno.

Es necesario que tengamos la inteligencia industrial para buscar acuerdos con productores chinos para poder aunar nuestra experiencia y tecnología con aquellos componentes que nos pueden aportar ellos, a la vez que, por ejemplo, si en Italia o en Europa nos hace falta que nuestras máquinas usen componentes que no están aquí pero sobre todo que sean provenientes de las alianzas que tenemos en aquellos mercados, ya que no debemos olvidar que los mercados, y otra vez me refiero a China, tienen un potencial humano que es tres veces Europa. Esta población, durante muchos años, tendrá unas expectativas de consumo realmente importantes que nos permitirán tener un mercado notable en los próximos años. Debemos buscar la validez del propio mercado interno, que provocará que muchos fabricantes busquen la colaboración en esos mercados emergentes, con lo cual creo que no será importante dónde esté localizada la empresa, pero eso no quiere decir que no estemos atentos, tanto como empresarios como la Asociación, para observar aquellas máquinas importadas y que no cumplan las reglamentaciones exigidas al resto de constructores, en niveles de seguridad y de normativas que imperan en nuestros mercados porque es importante que todos luchemos con las mismas normativas y directivas, aceptando las posibilidades de la competencia.



"EIMA es un punto de encuentro de todos los productores del mundo, una gran oportunidad para buscar intercambios"



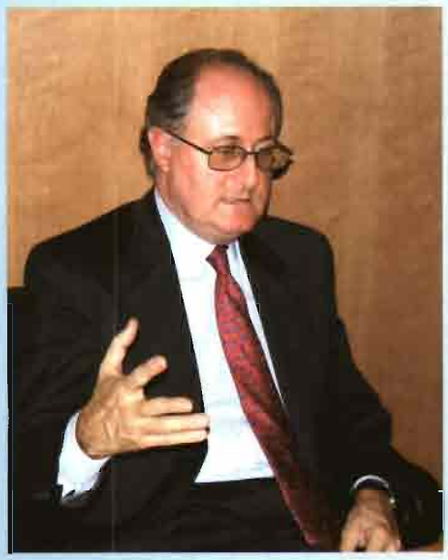
El Presidente de Unacoma acompañó a las autoridades gubernamentales italianas en la jornada inaugural del certamen.

Está claro que de momento nosotros trataremos, no sólo como asociación sino como representantes del Gobierno italiano, de que se respeten los acuerdos planteados en Occidente en lo que se refiere a saber vigilar nuestros costos de mano de obra, de horario de trabajo... para poder hacer que nuestros productos se encuentren en unos niveles de paridad en cuanto a posibilidad de rentabilidad, buscando un tema cada vez más exigido por nuestros compradores, que son unos parámetros de mayor calidad. Este problema, que en parte es monetario, es difícilmente asumible por una asociación, porque hay que tener en cuenta que la moneda china está coaligada al dólar y debemos tener en cuenta que esta moneda está devaluada y debemos ser conscientes de que habrá elementos reguladores para que esta competencia se rija por unos parámetros igualitarios.

Este año estamos presenciando importantes evoluciones de la maquinaria agrícola para adaptarse a las nuevas normativas y los fabricantes tienen que asumir los elevados costes que esto supone. ¿No cree que se exige demasiado a un sector que no es tan poderoso como otros?

El sector tiene que evolucionar según las exigencias que marcan los mercados. Hoy en día se exige que la nueva maquinaria sea más respetuosa con el medio ambiente y ofrezca una mayor seguridad y confort al usuario. Los fabricantes, si quieren mantener niveles competitivos, están obligados a ofrecer los productos con las especificaciones más apropiadas para cumplir estos requisitos. Es cierto que esto supone unas inversiones muy fuertes, que sólo pueden ser asumidas, en determinadas circunstancias, por empresas con volúmenes importantes. Pero es la tendencia que se sigue en la actualidad, como puede comprobarse en una feria como EIMA.

EIMA es la única gran feria europea del sector agrícola que se celebra cada año. Pero las grandes compañías, que ocupan mucho espacio, se muestran favorables a modificar la periodicidad del certamen y hacerlo bienal. Otros expositores más pequeños, en cambio, mantienen una posición opuesta porque para ellos es un acontecimiento decisivo en su balance anual. ¿Cómo van a poder satisfacer a todos?





> ***Estamos tratando de llegar a acuerdos con los responsables de las otras grandes ferias europeas para cerrar un calendario internacional***

Estamos en ello, valorando todas las opiniones. Para algunas empresas pequeñas que exponen, EIMA es el mejor, incluso su único escaparate para abrir sus productos a otros mercados, como Japón, China, etc., y encontrar allí posibles clientes. Esto para nosotros es muy importante. No obstante, estamos tratando de llegar a acuerdos con los responsables de las otras grandes ferias europeas para cerrar un calendario internacional que pueda satisfacer más a todos, evitando coincidencias de fechas. Este problema de coincidencias no lo tenemos el próximo año, porque Agritechnica es bienal y EIMA volverá a celebrarse en el mes de noviembre; a partir de ahí, no sé qué puede suceder. Seguimos barajando varias posibilidades, siempre teniendo en cuenta las preferencias de nuestros socios, entre las que se encuentra alternar la celebración de EIMA, que pasaría a ser bienal, con una cita especializada en componentes, sin duda uno de los puntos más fuertes de nuestra actual EIMA. Pero no es nada fácil, porque también hay compañías grandes que se muestran partidarias de mantener la situación actual y tampoco conviene olvidar que EIMA, a pesar del crecimiento de la Feria de Bolonia, sigue llenándose año tras año, con una creciente lista de espera de empresas interesadas en exponer.

Otro de los sectores con protagonismo propio dentro de la EIMA es el Garden, que cuenta con su propio espacio. ¿Es posible llegar a otorgar una vida propia a EIMA-Garden?

Es muy difícil. Hay muchas empresas que exponen en EIMA-Garden que buscan también la captación de clientes en el sector agrícola y sin él cerca sería más difícil para ellas. Si crease un certamen específico del sector de áreas verdes, seguramente perderíamos volumen y calidad de visitantes, por lo que algunos expositores quizá se plantearían su participación. La situación actual, que puede denominarse como una 'feria de la feria' creo que es la apropiada para todos porque pueden entrar en contacto con muchos fabricantes para buscar mejores resultados.■