

ÁNGEL PÉREZ

CIMAG 2004 (SILLEDA, 12-15 DE FEBRERO)

LA PARADOJA GALLEGA



El crecimiento de la feria de Silleda contrasta con la ralentización de las ventas de maquinaria agrícola

Galicia es una tierra de contrastes. Quedó reflejado en la segunda edición de su Certamen Internacional de Maquinaria Agrícola, que se celebró en Silleda (Pontevedra) entre los días 12 y 15 de febrero. En pleno invierno, y con un sol de justicia. Con una profunda reconversión en el sector ganadero, motivada por la limitación de la cuota láctea, que repercute directamente en la ralentización de las ventas de maquinaria agrícola, y, en cambio, CIMAG se consolida como una cita de relieve, donde la mayoría de expositores y visitantes acuden ilusionados dispuestos a ofrecer u observar las novedades que ofrecer el mercado español, especialmente en su sector forrajero.

La feria tuvo dos partes bien diferenciadas. La primera incluyó las jornadas de jueves y viernes, con una afluencia de público escasa y algunos expositores presos de la incertidumbre. La segunda, que coincidió con el fin de semana, convirtió el recinto de Silleda en el punto de encuentro de agricultores y ganaderos de la región, hasta alcanzar una cifra de 20 000 visitantes, según la propia organización.

Desde agrotecnica aprovechamos el marco que ofreció CIMAG, para tomar el pulso al sector en una zona tan importante como es Galicia. La totalidad de entrevistados (agricultores, maquileros, distribuidores, etc.) coincidieron en las dificultades que atraviesa el mercado de la maquinaria agrícola y en la necesidad de preservar una feria específica, separada de la tradicional Semana Verde en busca de una mayor profesionalidad y una mejor ubicación en el calendario, más acorde con la campaña de forraje que ahora comienza.

EL DISTRIBUIDOR



Moises Álvarez (Talleres Empalme).

La perspectiva del vendedor, ofrecida por Moisés Álvarez, de Talleres Empalme, es muy elocuente para conocer la situación actual. *"El mercado del forraje está parado. El agricultor pequeño tiende a desaparecer, sólo van quedando los clientes grandes, que se unen, y compran pocas máquinas. En cuanto a tractores, la gente quiere comprar pero tiene el problema de la cuota de la leche"*. Este empresario espera una estabilización del mercado a largo plazo, confiado en que *"la agricultura es uno de los motores del país"*. Su opinión sobre CIMAG también es positiva, *"porque en mayo estaba la campaña casi terminada y ahora la gente ve los productos y puede comprar antes de arrancar la campaña. Ahora es una feria más profesional, viene sólo el que quiera ver máquinas"*.



Alfonso Castelao (Agrícola Castelao).

En la misma línea se expresa el director-gerente de Agrícola Castelao. *"La situación es bastante complicada, porque el mercado está muy parado debido a las cuotas, ya que hay un déficit muy grande en Galicia. Se seguirán vendiendo unidades de tractores, pero no al ritmo actual, el mercado irá reduciéndose"*. Una de las soluciones que propone Alfonso Castelao es que se hiciera realidad el 'Plan Renove' *"del que tanto se habla en los últimos meses"*. Con la implantación de esta feria hemos mejorado al 100%, porque es muy profesional. Aquí se puede atender al cliente interesado y no se produce una masificación excesiva.

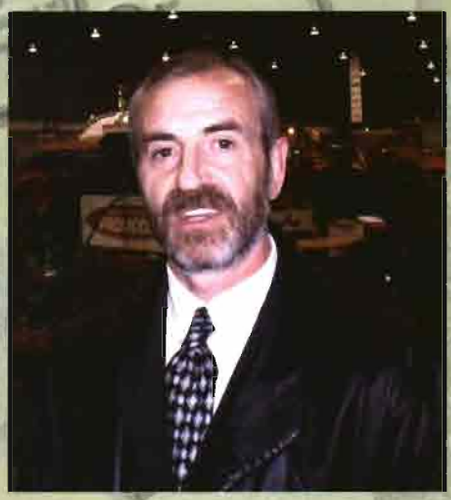


Jorge Rodríguez Costela (Talleres Martín, S.L.)

Jorge Rodríguez Costela se ocupa de la comercialización de marcas como Valtra y Pöttinger. *"El sector está en una fase de reconversión. Cada vez se venden menos tractores y máquinas de todo tipo, pero aumenta la potencia y la anchura de trabajo. Además, se exige un servicio postventa muy bueno, para evitar tener máquinas paradas"*. Paralelamente, cuenta con una empresa de servicios cuyos clientes *"demandan rapidez y un trabajo eficaz"*.

EL RECAMBIO

Una de las empresas punteras de este sector en Galicia es Recambios



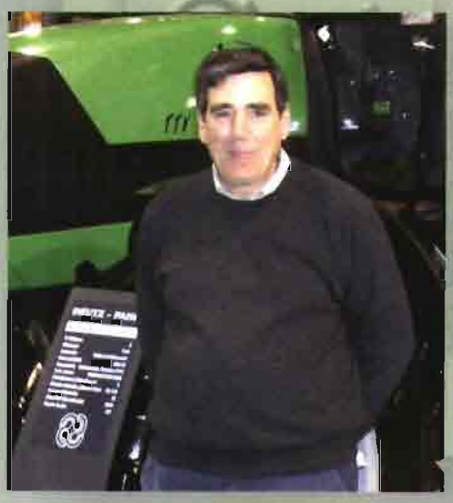
Francisco Dorado (Recambios Frain).

Frain, de Lugo, cuyo responsable es Francisco Dorado. Desde su perspectiva, el mercado tampoco atraviesa un buen momento, *"dado que ahora hay más agricultores 'grandes', que buscan maquinaria de mayor tamaño, y en general tiende a desaparecer el 'pequeño' y se reducen las personas que trabajan en el campo"*. Esta tendencia afecta al negocio del recambio, *"ya que nosotros vivimos más de las máquinas antiguas que de las nuevas"*, matiza Francisco Dorado.

En su visita a CIMAG, este empresario aprovechó la oportunidad para solicitar la inclusión del sector de los recambios en la feria. *"Sería un complemento muy bueno, como hacen en otros sitios, atraería más gente y la haría todavía más importante"*.

EL AGRICULTOR

Xosé Barreira representa el perfil del empresario del campo de Galicia, muy preocupado por la situación actual que atraviesa el sector ganadero. *"Atravesamos la peor crisis de los últimos años. Estamos parados o retrocediendo, cuando siempre avanzamos. El problema de las cuotas repercute directamente en la producción, se están cerrando muchas explotaciones y las que sobreviven lo hacen con menos animales"*. Ante esta situación, concede un horizonte más positivo al sector agrícola de cara a los próximos



Xosé Barreira (agricultor).



Cooperativa Vilasuso.

años. *"Se trata de buscar alternativas al sector ganadero, con distintos tipos de cultivos, porque el coste del litro de leche está casi ajustado al coste de producción".*

LOS MAQUILEROS

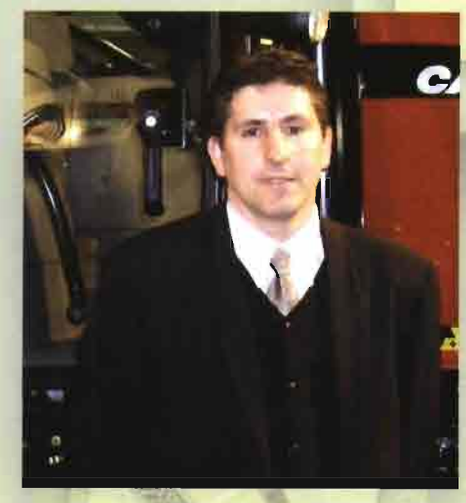
Son otra alternativa para el trabajo del campo. Carlos López está especializado en tareas con forraje y forestales, con tractores de alta potencia, cosechadoras-picadoras, aperos de labranza, gradas rotativas, de discos, sembradoras, etc. Después de quince años dedicándose profesionalmente a esta actividad, *"el negocio sólo va regular porque acusamos el problema del sector ganadero y tenemos que adaptar los precios. Sin embargo, la maquinaria está a unos precios altísimos y eso hay que equilibrarlo con una gran productividad. Por ello buscamos aperos de alto rendimiento y menos consumo por hectárea, para mejorar los márgenes".*

Otro maquilero gallego, Gonzalo Huerta, comparte la opinión de su compañero y subraya los criterios que sigue a la hora de elegir la maquinaria: *"Estudiamos la potencia que se requiere para el trabajo a realizar, el rendimiento que puede ofrecernos y que tengamos un buen servicio".* Lleva ocho años ejerciendo, y aunque el negocio de momento le va bien, ve el futuro *"algo complicado".*

LAS COOPERATIVAS

Los representantes de la Sociedad de cooperativa galega Vilasuso, que trabajan con explotaciones de vacas de leche y cuentan con todo tipo de maquinaria (tractores, cosechadoras picadoras, segadoras, etc.), CIMAG es *"lo más profesional que hay en la zona"* y acudieron dispuestos a encontrar una empresa dedicada al alquiler de la maquinaria agrícola, "porque nos saldría más rentable que comprarla", aseguran.

Xosé Manuel García Ansoar, presidente de la cooperativa Mopan, de Monterroso, señaló las dificultades que atraviesan los ganaderos dedicados a la producción de leche y de carne. *"Los*



Carlos López (maquilero).



Gonzalo Huerta (maquilero).



Xose Manuel García Ansoar (Cooperativa Mopan).

volúmenes de venta lo están acusando. Se está invirtiendo muchísimo en cuotas y no se modernizan las explotaciones. Pero no puede empezar nadie de cero sin cuota de leche". Su opinión sobre CIMAG también es muy positiva, *"porque no se mezclan vacas y tractores. Está mejor que la Semana Verde, que casi vienes de excursión".*



Xosé Ramón Pedreira y Xosé Folgueiras, técnicos de la Xunta de Galicia.

LOS TÉCNICOS

Xosé Ramón Pedreira y Xosé Folgueiras son técnicos de la Xunta de Galicia en maquinaria agrícola. Su opinión sobre la especialización que muestra la feria es positiva, ya que *"sólo viene gente interesada, y no hay la confusión que se puede producir en la Semana Verde".* Según su criterio, el principal problema que tiene el sector en Galicia se refiere más a las estructuras que a la modernización de la maquinaria. *"Hay explotaciones individuales que se están sobrecargando de maquinaria. Ahora entre ellas tienden a asociarse".*

RENOVACIÓN DEL ACUERDO CON ANSEMAT

La organización de CIMAG corresponde conjuntamente a la Fundación Semana Verde de Galicia y a la Asociación Nacional del Sector de Maquinaria Agrícola y Tractores (ANSEMAT). En la víspera de la inauguración del certamen, se firmó la renovación del acuerdo durante diez años, hasta 2015, lo que incluye cinco ediciones, ya que la próxima se celebrará en 2007, trasladándose, pues, a los años impares. Este nuevo acuerdo supone la renovación y ampliación del anterior convenio –firmado en 2001– que unía a ambas organizaciones en la organización de CIMAG.



Manuel Roig y José Maril representan las buenas relaciones entre ANSEMAT y la Feria de Silleda.

El presidente de ANSEMAT, Manuel Roig, destacó los buenos resultados cosechados por esta feria en su primera edición de 2002. A su juicio, la clave del éxito de CIMAG es que *"expositores y entidades feriales vamos de la mano".* En este sentido, agradeció el esfuerzo realizado por la Fundación Semana Verde de Galicia, en particular de su presidente, José Maril. Respecto al traslado del certamen a los años impares, lo que obliga a retrasar la próxima edición al año 2007, Roig confía en que la Feria de Galicia no se vea perjudicada. *"Apoyaremos la participación de nuestros concesionarios en la Feria Internacional Semana Verde de Galicia"* (la feria agroalimentaria más importante que se celebra en Silleda), aseguró el presidente de ANSEMAT.

El presidente del Comité Organizador de CIMAG, Antonio Sevilla, destacó el valor del acuerdo suscrito y el interés de ANSEMAT en este salón monográfico dedicado a la maquinaria. *"Este año hay más expositores interesados en participar y hay firmas que no vinieron en la primera edición y que este año han decidido acudir",* indicó.

El presidente de la Semana Verde agradeció a la asociación su apoyo. *"CIMAG no sería posible sin la inestimable colaboración de ANSEMAT, una colaboración que estoy seguro perdurará por muchos años".* José Maril aseguró que se han cumplido con creces las expectativas de la organización. *"Estamos seguros de que con este certamen estamos respondiendo a las necesidades de los profesionales del campo del Noroeste de España y Norte de Portugal",* resaltó. A su juicio, la buena respuesta de las empresas al Concurso de novedades técnicas *"demuestra nuestra apuesta por la innovación".*

La jornada prosiguió con un recorrido turístico por Santiago de Compostela, que finalizó con la visita a la Catedral, donde ANSEMAT y otros organismos relacionados con el sector agrario, aprovechando la celebración del Año Xacobeo, realizaron una ofrenda al Apóstol con unas emotivas palabras del presidente, Manuel Roig.

"Los profesionales se muestran muy satisfechos con la creación en Galicia de esta feria monográfica de maquinaria agrícola"

EL 'PLAN RENOVE'

En la cena que precedió al inicio del certamen, además de celebrarse el acuerdo rubricado entre la Fundación Semana Verde y ANSEMAT para la organización de CIMAG durante los próximos años, se produjo la despedida de Juan José Guitián como Subdirector de Medios de Producción Agrícola del Ministerio de Agricultura, ya que este mes de marzo se jubila. Además de agradecer el apoyo y la colaboración de los profesionales del sector de la maquinaria agrícola durante su dilatada trayectoria profesional, aprovechó la oportunidad para anunciar que el 'Plan Renove' puede estar a punto de hacerse realidad.



Juan José Guitián anunció su jubilación.

EL FUTURO

Otro concesionario de suma importancia en Galicia es MaxiDeza, que distribuye una amplia gama de marcas para cubrir todas las necesidades del mercado. Su gerente, Maximino Míguez, destaca la creciente profesionalidad que muestra el campo español. *"Cada vez hay menos agricultores, pero los que van quedando son más refinados y exigen maquinaria de un nivel alto de calidad que ofrezcan los mejores rendimientos"*. Este empresario recuerda cómo hace unos años llegó a vender hasta 40 segadoras rotativas al año, cuyo precio estaba en torno a las 300 000 pesetas. Ahora apenas vende media docena de unidades, pero con un coste de adquisición multiplicado por cinco.

Maximino no concede ningún futuro en las zonas de parcelas reducidas en las que no se produzca una concentración parcelaria e instó a las autoridades a apoyar la creación de invernaderos u otro tipo de cultivos en los minifundios donde la utilización de la maquinaria se hace difícil. *"Existen muchas zonas donde no se puede llegar con un tractor de 2 metros, esa zona no es agrícola"*, indicó. En su área de influencia (la comarca del Deza), posiblemente la más agrícola de Pontevedra, *"se han perdido el 80% de los agricultores y, por tanto, cada vez tenemos menos clientes. Ahora vendemos máquinas de calidad superior, aunque en estos momentos apenas se invierte en maquinaria, ya que nosotros trabajamos con agricultores-ganaderos productores de leche que han comprado una cuota superior a sus posibilidades y, en algunos casos, han tenido que hipotecar sus bienes"*. La caída del mercado es generalizada, según Maximino, tanto en tractores, como en maquinaria forrajera u otro tipo de productos.■



Maximino Míguez (MaxiDeza).

COMPARATIVA ENTRE LAS DOS EDICIONES DE CIMAG

Edición	Expositores	Superficie Neta	Valor de la Maquinaria Expuesta	Máquinas Presentadas a Concurso	Países
2002	178(a)	9 600 m²	9 500 000 €	24	18
2004	222(b)	12 000 m²	14 000 000 €	71	23
Incremento	24.71%	25%	47.37%	195.83%	27.77%

(a) Directos: 65; indirectos: 113.
(b) Directos: 72; indirectos: 150.