JULIÁN MENDIETA

MANUEL ROIG

Presidente de ANSEMAT

"En España hay demasiadas asociaciones pequeñas y ninguna grande"



Manuel Roig, presidente de la Asociación Nacional de Maquinaria Agrícola y Tractores, ANSEMAT, apuesta por la creación de una gran asociación que englobe a todos los que trabajan en el sector de la maquinaria agrícola. Desde su punto de vista, la unión de las pequeñas asociaciones existentes en España dotaría al sector de una mayor fuerza en las negociaciones con la Administración.

Ya han pasado dos años desde que fue nombrado presidente de ANSEMAT. ¿Cómo ha sido la andadura de la Asociación en este periodo?

En estos últimos años hemos procurado, entre todos, poner la Asociación al día:

Regularizar o mejorar las relaciones con la Administración, aclarar la política de ferias del sector, abrir la Asociación... Por lo que sea, ANSEMAT era una Asociación que existía pero que no era conocida exteriormente. En España hay demasiadas asociaciones pequeñas y ninguna grande. Nuestra Asociación cuenta con la ventaja de que incluir a todos 'los grandes' de la maquinaria agrícola y a todas las empresas que, a pesar de contar con un pequeño personal, son las más características del sector. Puede que no cubramos todas las facetas pero creo que nuestro trabajo debe encaminarse hacia la administración, las ferias y los clientes, y estos tres factores son lo mismo. Si podemos lograr que todos formen parte de nosotros, dentro de dos años podría dejar la Asociación con mucho mayor prestigio y con muchos más socios en el sector, sin ningún interés por mi parte en presidirla sino que puede ser otra persona más capacitada. De momento hemos logrado que las empresas de jardinería entren y estamos trabajando para que los de las empresas fabricantes e importadores de fitosanitarios entren. Queremos ir ampliando la Asociación para que tengan participación en ella todos los que trabajan en el sector de la maquinaria agrícola.

ANSEMAT pretende que exista una gran asociación donde estén todos representados, pero aún faltan bastantes fabricantes que formen parte de ella. ¿Esto se debe a que ANSEMAT no ofrece la capacidad de ayuda a la exportación que ofrecen otras asociaciones? ¿Por qué pasa ésto?

Actualmente, la cuestión de la exportación es llevada muy bien por otra asociación que todos conocemos. Esta asociación tiene unas características muy especiales, pero nuestro planteamiento es similar a una federación, donde puede haber un sector que se dedique a la exportación, con una organización propia, dentro del mismo ambiente. Por eso he estado hablando con dicha asociación sobre el tema y he encontrado miembros que apoyan la idea pero también están los que dicen que no.

ANSEMAT está construida y diseñada a base de comisiones. Recientemente, hemos creado una comisión de jardinería completamente diferente a las comisiones de tractores, de máquinas de recolección, de ferias, etc. Con la exportación podría pasar lo mismo. Tendría su comisión, su organización, y sus premisas personales y particulares. No creo que un mismo asociado, esté en dos asociaciones distintas siendo lo mismo. Por eso creo que podemos hacer una Asociación más fuerte. Hay que sumar y no restar porque cuanto más sumemos, más nos respetará la Administración y más nos beneficiaremos. Si el sector pide algo es más fácil que se le escuche en grupo y no por separado.

En estos dos años, ¿en cuánto ha aumentado el número de afiliaciones?

Cuando me incorporé al cargo había 70 asociados y me parece que en la actualidad somos 128.

Este incremento en el número de asociados, ¿a qué se ha debido?

A varios factores. El primero, a que se ha movido. El trabajo principal del Secretario General ha sido promocionar, buscar y visitar a los protagonistas de este sector para mostrarles las ventajas de ser socios de la Asociación. La gente no conocía las ventajas pero poco a poco las ha ido viendo. Además, creo que el contacto personal de los directivos es muy importante. Las reuniones que hacemos, sobre todo en las comisiones, que son los motores de la Asociación, se habla del mercado, y se adquiere una información que no te puede ofrecer tu propia organización comercial o tus vendedores. En estas reuniones uno se entera de la realidad del mercado.



Desde fuera se tiene la idea de que las más importantes marcas del sector manejan la batuta dentro de ANSEMAT, en detrimento de otras marcas más pequeñas. ¿Hasta qué punto esto es cierto?

Quizá, cuando se fundó, se daba esta situación porque había una guerra entre los fabricantes nacionales y los importadores pero, una vez racionalizado este tema y entrado en el mercado común, creo que no existe, es inútil. Los pequeños se pueden aprovechar de los grandes y los grandes pueden tener vida propia. Si en nuestra Asociación tenemos a los grandes, tenemos mucha más fuerza que si no los tenemos. Lo que tiene que hacer el pequeño es involucrarse en la Asociación porque el que va a sacar más provecho probablemente sea él. A los pequeños les podemos resolver muchos problemas. Además les proporcionamos un asesoramiento. Tenemos una Secretaría Técnica que puede ponerles al día de todas las directivas europeas, normas y decretos ley, con sólo un telefonazo. Eso no lo podrán encontrar en muchos sitios.

Cuando tomó la presidencia, era latente entre los asociados un sentimiento que hacía peligrar la continuidad de la Asociación. De ahí se ha pasado a una actitud relajada, ¿a qué se ha debido esa relajación?

A que se ha hablado mucho. Hemos procurado tener más relaciones, más comidas, más salidas... Tuvimos el acto de Santiago que era más folklórico y de relaciones públicas... Los socios no sólo tienen que pensar que tienen un negocio. Las empresas y las marcas aparecen y desaparecen pero las personas perduran. Yo creo mucho en la amistad y, sinceramente, llevo muchos años en el sector, tendré los que serán más afines a mí o menos afines, pero la mayoría son amigos y si tengo que pedir algo no tengo problemas. Hay que darle este sentido a la Asociación. Cuando uno entra en la Asociación hay que sacarse el gorro de la marca para ponerse el de la Asociación. Ahí todos defendemos lo mismo. He luchado siempre por defender



la Asociación y los que vienen a las reuniones se sienten miembros que trabajan por la Asociación. Hay que agradecer el esfuerzo personal de los que vienen a las reuniones. Por ejemplo, los que vivimos fuera de Madrid, cogemos el avión a primera hora... y esos pequeños sacrificios son los que hay que agradecer personalmente a cada uno de ellos.

El hecho de que la Asociación esté en Madrid, ¿no resta agilidad para que los que están fuera puedan tener una mayor integración dentro de la misma?

Hay que reconocer una cosa: *"las cosas se cuecen en Madrid"*. Lo que hay que discutir hay que resolverlo en la capital porque es donde está la Administración, las centrales de bancos, de empresas, de compañías etc. Lo que habría que hacer y no se hace, es celebrar alguna de las reuniones en otros lugares, haciendo un itinerario por España, de manera que se celebraran algunas en Madrid, y otras en provincias. Si la Junta Directiva se reúne para discutir un tema, da igual que sea en Madrid o en otro lugar y a los que somos de fuera también nos parecería muy bonito y turístico que se celebren en nuestras ciudades. Hoy en día, indiscutiblemente, con los medios de comunicación que hay, Madrid aporta la ventaja de que se coge el avión por la mañana y por la tarde estás en tu casa, pero esta teoría rige para los que viven en Madrid y los que residen en el resto de España. No veo ninguna dificultad en seguir así, pero puede estudiarse la otra alternativa.

Usted tuvo con la Administración, en este caso con el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, unas relaciones magníficas por otras actividades ajenas a su cargo como presidente de ANSEMAT. ¿Hasta qué punto se ha beneficiado ANSEMAT de estas relaciones?

Supongo que fue uno de los factores que pesaron en mi favor en la balanza para elegirme como presidente. Éramos una compañía pequeña, llevaba muchos años en el sector, tenía conocimientos de él, en la Administración, más o menos estaba bien visto... Conozco a personas del Ministerio desde que fui vocal representando a ANITMA en el Comité Organizador del Campeonato del Mundo de Arada en 1992. Trabajé con ellos en reuniones periódicas todos los meses durante dos años y no solamente nos une el trabajo, también la amistad. Es distinto ir al Ministerio si conoces a las personas que allí trabajan. La entrada la tienes de otra manera. Vives más intensamente los problemas por ambas partes.

El pasado 11 de marzo dejó numerosas víctimas e importantes daños colaterales. Además, España ha vivido recientemente un cambio de Gobierno. Uno de los daños colaterales fue dejar en *stand by* el tan esperado, amado, querido y nunca tenido *Plan Prever*, o *Renove*, para la maquinaria agrícola. ¿Cómo está el tema ahora mismo?

Recientemente, en una reunión celebrada en la Escuela de Ingenieros Agrónomos de Madrid, el Secretario General del Ministerio de Agricultura, Fernando Moraleda, aseguró que iba a estudiar el tema y pidió un poco de tiempo. No obstante, me aseguró que está sobre su mesa de trabajo. Considero que debemos trabajar otra vez en ello. Cuando ya lo teníamos casi en la mano, llegó el cambio de Gobierno y hay que aceptarlo. No obstante, hemos tenido la suerte de que los que se han marchado del Ministerio dejaron las cosas muy bien organizadas, y los altos ejecutivos están informados de todo. Hay que darles un poco de tiempo porque, supongo que tendrán muchos temas que tratar. El señor Moraleda me aseguró que lo miraría y que nos llamaría. Recientemente, nos hemos reunido para ponerlo en marcha y consideramos que en breve será publicado e implantado.

Las empresas que forman ANSEMAT 'dan de comer' al 99% de las ferias de maquinaria agrícola en España, de forma directa o indirecta. ¿Han pensado en crear una división que se encargue de coordinar, desarrollar, y planificar ferias, tanto locales como nacionales?

No, nosotros lo que tenemos es una comisión de ferias que hasta hace poco estaba presidida por Antonio Sevilla, quien, por cierto, hizo una gran labor. Ahora ha retomado su labor Eloy Galván, Vicepresidente de la Comisión, y en ella se habla de todo lo que a las ferias atañe. Hay dos clases de ferias:

Las que podríamos decir internacionales y de gran prestigio; en este punto hemos llegado a un acuerdo con FIMA y CIMAG. En SAMATEC, aunque no participamos directamente, tenemos a muchos asociados que sí lo hacen y, por supuesto, nosotros los apoyaremos porque toda Asociación ha de estar detrás de sus asociados.

Después están las ferias locales. En éstas también se ha trabajado pero es muy difícil entrar porque muchas de ellas están consolidadas. Lo cierto es que a estas ferias no suelen ir ni los fabricantes ni los importadores, sino que va el concesionario y éste, lo úni-

co que quiere es el apoyo de la marca. Se ha viajado y se han hecho contactos. Algunos nos han dicho que ya tenían sus problemas resueltos.

Estamos en el año en que las normativas en cuanto a emisiones y en cuanto al tema de nivel sonoro están causando un importante incremento en los tractores y en el precio de las materias primas, etc. ¿Hasta qué punto una Asociación como ANSEMAT puede evitar que este tipo de normativas perjudiquen tanto al agricultor?

Nosotros somos secretarios de AENOR, y nuestro secretario técnico asiste normalmente, bastantes veces en Bruselas, a las reuniones que se celebran al respecto. El problema no es solamente de ANSEMAT, también es de CEMA, que es la unión de todos los fabricantes europeos, y que, a mi parecer, podría ser mucho más fuerte al discutir cosas con Bruselas. Bruselas a veces exige aspectos que son casi imposibles de cumplir. Está bien que busquemos la ventaja para el agricultor y la ventaja para el medio ambiente pero los costos en ocasiones van a ser inviables. Haremos máquinas perfectas cuyo costo impedirá que alguien lo compre. Francamente y con todos los respetos, me parece que muchos conocen la agricultura por libros pero los zapatos no se los han manchado nunca de polvo, ni de lodo.

Formar parte de una Asociación que incluye a las grandes compañías y multinacionales, ¿permite el tener una visión más objetiva de por dónde va el mundo de nuestro sector?

Indiscutiblemente. En España, excepto firmas como Agria o Lander, la mayoría de las marcas de tractores son multinacionales. De las reuniones de los altos dirigentes que forman las comisiones de ANSEMAT se obtiene información no sólo del mercado nacional sino de lo que está ocurriendo en Europa y en casi todo el mundo. Esta información es muy importante para saber hacia dónde irá el sector en el futuro porque el día a día ya está resuelto. Así sabemos qué proyección habrá dentro de 4 ó 5 años. Esto enriquece. Como decía antes, esta es una de las ventajas de entrar en ANSEMAT. Aquí, los pequeños fabricantes obtienen una información que de otra forma no podrían tener. Dentro de la Asociación te puedes informar de las nuevas directivas y de muchos factores que permiten programar la estructura más adecuada para la empresa en el futuro, el modelo de trabajar y la propia organización a seguir.



MERCADO

Se ha referido antes a la colaboración con otras asociaciones. Con GANVAM están elaborando unas estadísticas sobre el valor aproximativo del mercado de la maquinaria agrícola. ¿Qué pueden aportar estas estadísticas al sector?

Aportarán una clasificación del sector. Hablamos y hablaremos siempre con GANVAM porque es una organización completamente ajena al sector, y según rigen las normas legales, este tipo de trabajo o esta información lo ha de dar una entidad fuera del sector. Hoy en día, para nosotros es un gran problema la valoración de la maquinaria usada. Nos encontramos con concesionarios que creen que su parque de maquinaria tiene un valor mucho mayor al real. Creo que este trabajo puede resultar de gran ayuda a todos los que hoy en día están en el sector de la maquinaria. Hemos empezado con los tractores pero se hará con toda la maquinaria. Debemos ir por partes y coger una experiencia. Lo que tiene número de serie y está matriculado, como pasa con los tractores, cosechadoras o incluso sembradoras, facilitará el trabajo pero tenemos que ver cómo se valora un arado si es viejo... Con la experiencia que cojamos con las otras máquinas podremos llegar al resto pero hay que tener paciencia y darnos tiempo de rodaje.

¿Qué diferencia hay entre una máquina agrícola usada antigua y una vieja?

La antigua es para un museo y la vieja es la que ha estado fuera de uso.



Llevo desde el año 1956 en el sector de la maquinaria agrícola, y creo que las máquinas de hoy tienen una ventaja que antes no tenían. Antes un arado bisurco era un bisurco toda la vida, hoy un bisurco se puede convertir en trisurco, cuatrisurco... igual pasa con los de anchura variable. Antes, cuando cambiabas un tractor se tenían que cambiar también todos los implementos mientras que ahora puedes incrementar los caballos del tractor y arreglar, adecuar o incrementar los implementos de acuerdo al tractor que se tenga, de manera que las máquinas no son 'tan viejas' sino que se han hecho con otra estructura y otra mentalidad. Es muy bonito ir a un museo y ver las máquinas antiguas porque te das cuenta de lo que vendiste y de los problemas que entonces causaban y de las ventajas que ahora tienen las máquinas.

¿Se habla en nuestro sector de 'dinero negro'?

No existe, y además está prohibido.

En el mercado de la maquinaria agrícola existe cierta opacidad en algunas operaciones comerciales. ¿No cree que se evitarían si cualquier máquina que se venda en el mercado contara con una placa de identificación y un número de serie, además de un certificado como se hacía antes con ciertas máquinas que no tienen matricula, para tener una vigilancia exhaustiva de lo que realmente se vende?

"Recientemente, nos hemos reunido con responsables del Ministerio y consideramos que en breve será publicado e implantado el 'Plan Renove'"

He vendido implementos principamente desde 1980 hasta 1996, y todas las máquinas llevaron y llevan una placa de identificación con su número de serie, y al comprador se le entrega un certificado de garantía que permite cursar las reclamaciones. El fabricante, si no posee el certificado de entrega debidamente firmado por el cliente con la fecha exacta del día de su entrega, no admite ninguna reclamación en garantía. Sinceramente, no creo que tengamos que cambiar las leyes para modificar algo que, si se hace, está fuera de la ley. La ley es la que hay. El que se respete o no..., cada uno es libre. Por ahora, considero que todo está dentro de la ley y como tiene que estar.

Se está vendiendo en España maquinaria agrícola usada procedente de países de la Unión Europea, que cumplen con las normativas de sus países. En lo que a la velocidad se refiere, llegan a España tractores usados de velocidad que excede a la reglamentada en este país. ¿Qué puede hacer una Asociación como ANSEMAT para vigilar que esto no ocurra? ¿La Administración debería admitir un único límite de velocidad para toda Europa?

ANSEMAT ha solicitado a la administración que las máquinas y los tractores usados cumplan las mismas normativas que los nuevos. La directiva no dice que la máquina haya de ser nueva, por lo tanto, sea nueva o vieja, debería cumplir las mismas normas. Que se haga o no, es otro asunto.

En lo que a la velocidad se refiere, el tractor podrá alcanzar el número de km/h que quiera pero lo cierto es que el código de la circulación dice muy claramente que un tractor con un remolque sólo puede ir a 25 km/h, por lo tanto aunque puede desarrollar más velocidad, si la guardia civil te encuentra te va a sancionar. Si no se cambia el código de circulación el tractor no puede correr más de 25 km/h, siempre y cuando vaya con remolque.

Otro tema importante son las inspecciones técnicas periódicas que tiene que llevar acabo la maquinaria agrícola circulante por carretera: tractores y máquinas, remolques inclusive. ¿No cree que hay una gran permisividad por parte de los superiores que tienen que hacer cumplir esa ley y que hoy en día circulan por nuestras carreteras y autovías vehículos que no reúnen los mínimos requisitos?

No lo sé, pero esto es como los coches: todos tendrían que llevar seguro y pasar por la ITV pero hay muchos que no hacen. Eso es cuestión de la Administración, no nuestro. Todos los asociados procuramos que nuestras máquinas estén dentro de la ley, ahora, una vez vendida y una vez en manos del agricultor, es él el que debe continuar actuando así, pasando las revisiones. Tampoco nos podemos hacer nosotros responsables. Eso si, damos las máquinas con todas las ventajas y todas las leyes que hay que cumplir.

Hoy el tipo de distribución de la maquinaria agrícola es distinta que la del sector de la automoción. De momento, pueden obligar a que sean monomarcas. ¿Hasta que punto cree que las redes ventas y el servicio están preparadas para el avance que ha tenido la tecnología en la maquinaria agrícola?

El problema es muy diverso. Actualmente, lo más difícil para las grandes marcas es encontrar concesionarios y no que tengan una exclusividad. Cuando empecé en este sector, en una sola localidad del sur de España había unas 17 compañías que vendían maquinaria agrícola, mientras que hoy sólo hay tres, más o menos. No es lo mismo. Ahora un mismo concesionario vende una, dos o tres marcas, en función de su volumen de negocio. Si las ventas de una sola marca son lo suficientemente altas para que éste viva holgadamente, difícilmente venderá dos o tres. Ahora bien, lo que hoy en día es difícil es encontrar eso, sólo lo pueden hacer algunas marcas del sector, pero no las pequeñas.

Este año hasta ahora ha tenido unos niveles de climatología aceptables que hacen presagiar un buen año, agrícolamente hablando. A través de lo que ustedes conocen, dentro de la Asociación, ¿cómo está siendo en general para el sector?

A nuestras reuniones acude el personal con más prestigio y que mejor conoce el mercado, sin embargo no acertamos siempre en las previsiones. Por ejemplo, el año pasado todos coincidían en que teníamos de 17 000 a 17 500 unidades y al final resultaron 19 300, incluidos ruedas y orugas. Este año hemos percibido en las reuniones que el sector está vendiendo bien y que hay buenas perspectivas. Pero el mercado agrícola puede variar de un mes a otro. Lógicamente, si la primavera es buena y se mantiene más o menos hasta final de junio, el año más o menos está salvado.



¿Se sigue 'echando' dinero al campo?

Sí, indiscutiblemente. Y lo que más se 'echa' y muchas veces no se dice es la gran labor de enseñanza de todas las empresas que comercializan maquinaria agrícola, desde las pequeñas a las grandes. El Ministerio de Agricultura debería de agradecernos la gran labor de enseñanza que hemos hecho en las escuelas, en las propias escuelas que tienen algunas marcas, en las demostraciones, en las explicaciones, en los días de puertas abiertas... Estamos haciendo una importante labor para que nuestros clientes trabajen lo mejor posible. Es verdad que las máquinas cada día son más sofisticadas por lo que debemos ayudar a que funcionen bien y a que el usuario de la misma esté capacitado para hacerlo.

¿El empleado del sector de la maquinaria agrícola tiene una idea asociativa?

Hace años, no. Ahora, creo que por necesidad, sí. He visto en estos dos últimos años que se ha incrementado el número de personas que trabajan en el sector, que está viniendo gente joven a la que le importan muchas más cosas que hace unos años. Quizá por los métodos que había, cada uno trabajaba su parcela, pero hoy, aunque cada uno es independiente en lo suyo, cree más en la Asociación y cree más en que hay motivos para unirnos y defender conjuntamente unos objetivos. Esta es la teoría de ANSEMAT. Si defendemos una idea o pedimos alguna ayuda será más fácil que obtenerla conjuntamente que particularmente. Por eso creo en la unión de todas las empresas de maquinaria agrícola en una sola Asociación, en una sola federación. El sector sólo tiene que tener una voz. Antes de determinar esta voz, se debe consensuar adecuadamente y tener todas las reuniones que se crean oportunas, pero al final no podemos tener distintas voces porque perjudica al proceso.

¿Cuál es el sueño de ANSEMAT?

Ser la Asociación de la maquinaria agrícola. Alguna vez he dicho que cambiaría el nombre de la Asociación porque no es lógico que sea Asociación Nacional de Maquinaria Agrícola y Tractores, porque los tractores son maquinaria agrícola, y porque, si queremos incluir otros sectores como la jardinería, las maquinas forestales y demás, habrá que inventar y pensar un nombre que englobe a todos. Hay que cambiar las siglas.