



*Público asistente a la pasada feria de Agritechnica 2011, celebrada en Hannover (Alemania)*

## ANÁLISIS

# El mercado de la maquinaria agrícola a nivel mundial

La tradición manda, y más en estas fechas. Se finalizó 2010 con un artículo sobre “quién es quién” en el mundo de la maquinaria agrícola. También se inició 2011 con la continuación de aquel artículo. Ahora, rondando los últimos días de 2011, tras un año catastrófico en ventas, volvemos a la tradición. El autor se despide del año con un artículo en el cual realiza una visión panorámica o de conjunto, del mercado mundial y español de maquinaria agrícola.

Como este mercado es tan extenso y variado, el autor sólo se ha centrado en tractores y cosechadoras.

**Heliodoro Catalán**  
*Doctor Ingeniero Agrónomo*

Se han generado unas líneas de visión general de las marcas significativas en nuestro país para continuar con el espíritu que nos animó en diciembre del 2010: que los lectores se familiaricen con las marcas, el origen de las mismas, grupo al que pertenece y posicionamiento global.

## LAS VENTAS A NIVEL MUNDIAL

La demanda de maquinaria agrícola mundial mueve un mercado de aproximadamente 70.000 millones de euros. Los países desarrollados evidencian un mayor grado de mecanización y son los principales demandantes del sector, estando la demanda concentrada, principalmente, en las regiones de Asia Pacífico, Norteamérica y Europa Occidental. América Latina, quizá para algunos sea un dato curioso, sólo aparece en

el 4º lugar con una tasa de facturación sobre el total del 5 %, según las cifras del 2009 y que pueden verse en la **Gráfico 1**.

Los mercados de maquinaria agrícola en Europa Occidental han estado retrocediendo durante dos años consecutivos (2009 y 2010) aunque para algunos países, España entre ellos, lleva 4 años consecutivos de bajadas (2011 será el 4º). Mientras países como Francia y Alemania están teniendo importantes repuntes.

No tengo claro que está pasando con el nivel de ingresos de los agricultores, quizá se estén estabilizando debido, entre otras cosas al cambio de uso de algunas superficies agrícolas al cultivo de biomasa y bioenergía, sin olvidar la tendencia al alza del nivel de alimentos necesarios para la población terrícola.

Europa del Este, sobre todo Rusia, crece a un ritmo espectacular aunque en el 2010 decreció el ritmo de crecimiento (quizá las condiciones climáticas en Rusia durante ese año tienen mucho que ver con esto).

Los fabricantes europeos, y no europeos, mantienen la mirada fija en el mercado de Europa del Este (Rusia, Ucrania, Bielorrusia e incluso Kazajstán), todos coinciden en el enorme potencial y ya en algunos, el enorme crecimiento. Además también se convierten en mercados muy atractivos por la brecha tecnológica de los productos que demandan.

En Norteamérica el segmento se ha estancado, e incluso se ha visto reducido en un 8% en 2010, pero las cifras hablan de un li-

GRÁFICO 1 / Ventas de maquinaria agrícola a nivel mundial

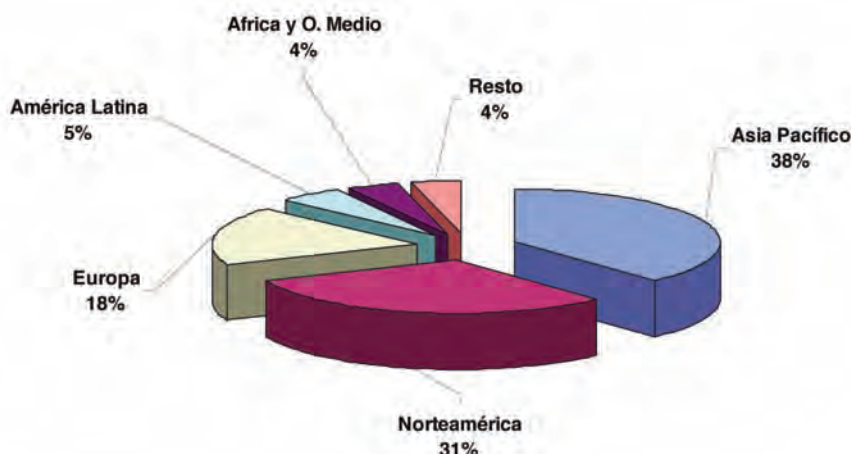


TABLA 1 / Variaciones de venta de tractores y cosechadoras respecto al año 2008

		2009	2010
América Latina	Tractores	-17	+5
	Cosechadoras	-36	+8
América Norte	Tractores	-21	-9
	Cosechadoras	+15	-14
Europa Occidental	Tractores	-14	-13
	Cosechadoras	-12	-17
Mundo	Tractores	-7	-9
	Cosechadoras	-19	-6

Fuente: Elaboración propia tomando datos de diferentes fuentes.

gero repunte, 2% en 2011. Sobre todo Norteamérica ha sabido, al menos, mantener el nivel de ingresos de sus agricultores, (Tabla 1).

Los mercados asiáticos siguen su rumbo de crecimiento y con buena salud, mientras que en Latinoamérica los mercados no han bajado e incluso muestran crecimientos importantes. Motivos para ello son por un lado las

positivas condiciones climatológicas, buenas cosechas y precios competitivos para los agricultores. Los fabricantes ven este enorme mercado con muy buenos ojos.

VENTAS EN EUROPA Y ESPAÑA

A nivel de toda la Unión Europea, UE, se puede afirmar que Europa lidera, por tercer año consecutivo, los descensos en las ventas de maquinaria agrícola. Los descensos en el 2010 fueron en conjunto del mercado de la maquinaria agrícola de un 13 % respecto a las cifras, ya malas, del 2009. 2011 está resultando un año atípico pues en algunos países está siendo el segundo “anous horribilis” pero en países como Alemania, Francia, Austria... las cifras son similares a las del 2008.

Desde el Comité Europeo de Fabricantes de Maquinaria Agrícola (CEMA), asociación a la que pertenece ANSEMAT (Asociación Nacional de Maquinaria Agropecuaria, Forestal y de Espacios Verdes), se están proporcionando cifras que inyectan optimismo

al sector, mostrando un índice de clima de negocio (obtenido como media entre los resultados de negocio actual y las perspectivas a seis meses vista) en aumento. Pero las cifras, repito, son dispares. Mientras el CEMA apuesta por alto crecimiento en los países bálticos, Polonia, Rumanía y, por supuesto, Francia, Alemania... la vertiente mediterránea no levanta cabeza.

// 2011 ESTÁ RESULTANDO UN AÑO ATÍPICO PUES EN ALGUNOS PAÍSES ESTÁ SIENDO EL SEGUNDO “ANNUS HORRIBILIS” PERO EN PAÍSES COMO ALEMANIA, FRANCIA, AUSTRIA... LAS CIFRAS SON SIMILARES A LAS DEL 2008 //

► Las particularidades de Alemania y Francia (iqué envidia!)

El país teutón respira optimismo. Simplemente, para “poner los dientes largos” a algunos, analicemos las cifras significativas:

- En el primer semestre de 2011 se han matriculado 17.000 tractores nuevos. Al final del año se espera una cifra de algo más de 31.000 (un incremento del 30 % con respecto al 2010). En estos momentos las cifras alemanas están igualando, o incluso superando en el conjunto de la facturación de todo el sector de maquinaria agrícola las cifras de un año bueno como fue 2008.
- Las cifras son especialmente brillantes en tractores grandes (Tabla 2), por enci-

SEMBRAMOS TUS BENEFICIOS

La consultora en ventas y desarrollo de negocio líder en el sector agrario

- Apertura y desarrollo de nuevos mercados (internacionalización)
- Planificación de marketing y comercialización
- Captación y fidelización de clientes



**TABLA 2 / Datos de matriculación en Francia, de tractores nuevos de enero a octubre 2011 y comparación con el mismo periodo de 2010**

Potencia (CV)	2010	2011	%
<60	4590	4829	5,2
60 a 79	1684	1965	16,7
80 a 99	4343	4597	5,8
100 a 149	8306	10567	27,2
150 a 219	4185	6406	53,1
>220	760	1109	45,9
<b>TOTAL</b>	<b>23868</b>	<b>29473</b>	<b>23,5</b>

Fuente AXEMA France

ma de los 200 CV (1 de cada 5 tractores del mercado alemán se encuentra en esta categoría).

### ► El desastre español

Particularizando para nuestro país, si bien al principio del año parecía mejorar, sus resultados están estancados y ni las cifras de cosechadoras ni la de tractores son como algunos profesionales pensaban (ver cifras en [www.masquemaquinas.blogspot.com](http://www.masquemaquinas.blogspot.com)). El mercado de los tractores es especialmente alarmante, (**Gráfico 2**).

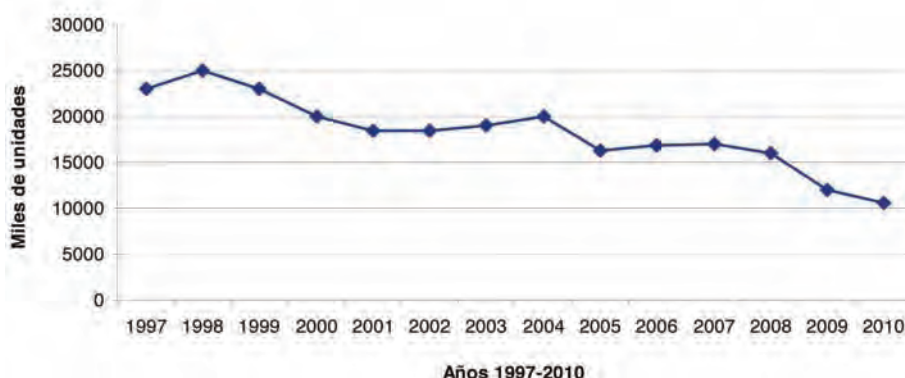
Se ha ido produciendo un descenso continuado desde 1998 (se inscribieron ¡25.041 unidades!), aunque se observó un ligero repunte entre 2002 y 2004. Pero la línea de tendencia es a la baja y alcanzando un equilibrio entre las 10.500 y 12.000 unidades/año.

El mínimo, de los últimos 15 años, se alcanzó en el 2010 con la pobre cifra de 10.548 unidades. El 2011 batirá tan triste record y dudo que se lleguen a las 10.000 unidades.

En el caso de cosechadoras de cereales, el máximo de la serie se alcanza en 1998, iniciándose también desde aquellas "alturas" un descenso continuado que se culmina en 2006. Desde entonces pequeñas variaciones para mantener la línea de tendencia entre las cifras de 2007 y 2010.

Las razones quizá se puedan ver en las bajas rentabilidades de las explotaciones. Cultivos como el viñedo, el olivar, el cereal (los 3 grandes en cuanto a superficie) tienen unos precios que invitan al desánimo. Súmenle a esto la dificultad para obtener créditos en la adquisición de maquinaria. ¿Qué queda?, está claro que hay que pedir al nuevo gobierno, fuerte y en mayoría y con clara vocación agrícola, que se concedan

**GRÁFICO 1 / Tractores inscritos**



**TABLA 3 / Resumen de las cifras de ventas de 2010 en España**

Venta maquinaria	Unidades
Tractores de doble tracción	10190
Tractores de simple tracción	148
Otros tractores	201
Cosechadoras	336
Vendimiadoras	74

Fuente MARM

**TABLA 4 / Reparto de ventas de tractores en España según las marcas en el año 2010**

Marcas	%
John Deere	27,1
New Holland	17,1
Kubota	7,4
Case IH	5,8
Massey Ferguson	5,2
Same	5,1
Fendt	4,9
Deutz	4,4
Landini	4,3
Lamborghini	3,0
Claas	2,2
Otros	13,5

Fuente ROMA (MARM).

ayudas y subvenciones para facilitar este tipo de compras pero sobre todo luchar por nuestros productos en los pasillos de la UE.

Muchas de nuestras incógnitas se empezarán a despejar, quizá, en la próxima Feria Internacional de Maquinaria Agrícola (FIMA, febrero 2012) ahí se podrá comprobar si el sector sigue vivo con "ganas de vivir" o "moribundo".

### ► Resumen de las cifras durante el 2010 en España

Las cifras del 2011 están siendo similares a las del 2010. El pasado año tan solo se vendieron 10.548 unidades, pero en cambio hubo 22.649 cambios de titularidad en tractores usados (¡el doble a tractores nuevos!), (**Tablas 3 y 4**). A saber, otras cifras:

- Facturación total del sector de la maquinaria agrícola: 1100 millones de euros
- Facturación de la venta de tractores: 444 millones de euros
- Precio medio tractor: 42083 euros (421 €/CV)

### UNA PERSPECTIVA MUNDIAL: LOS FABRICANTES Y LA HORIZONTALIDAD DEL MERCADO

El concepto de "aldea global" toma todo su significado en el mercado mundial de maquinaria agrícola.

La industria de maquinaria agrícola en el mundo puede caracterizarse como un oligopolio competitivo, donde las cinco primeras firmas del sector concentran el 50% de las ventas (unos 70.000 millones de euros anuales). Los tres grandes fabricantes son John Deere, CNH (que engloba a las marcas New Holland y Case IH) y AGCO (que engloba a las marcas Massey Ferguson, Fendt, Valtra y Challenger). Le siguen otros grupos, todos ellos líderes a nivel mundial, como Claas, Same Deutz-Fahr (SDF), ARGO, Kubota... (**Tabla 5**).

Las firmas líderes realizan importantes inversiones en Investigación y Desarrollo. La I+D se concentra en la casa matriz, pero existe cierta descentralización selectiva de desarrollos de componentes clave en merca-

dos dinámicos y con capacidades locales (por ejemplo, en Brasil e India).

A pesar de que cuando se habla de grupos parecen ser fabricantes “irreconciliables”, en absoluto es así. La mayoría de las empresas se interrelacionan y no es raro encontrar como muchos componentes fabricados por una firma pasan a otras. La idea es reducir los costes de producción y la especialización. Un mismo fabricante de motores puede proveer de los mismos a varios fabricantes, ídem con el fabricante de transmisiones o ejes delanteros.

Se trata de una horizontalización del mercado de componentes, donde, sobre todo en tractores agrícolas, una fábrica puede dedicarse a armar los componentes, tanto propios como de terceros.

Existen muchos ejemplos de integración, quizá los más llamativos puedan ser los fabricantes de motores. Así, fabricantes como Perkins o Cummins motorizan a varias marcas, e incluso puede ocurrir que esas marcas posean una parte accionarial.

El mismo caso lo observamos en transmisiones o ejes delanteros.

La ventaja es la economía de escala y también la componente de I+D. Una alianza estratégica con un fabricante de motores, permite invertir una gran cantidad en I+D (la parte que todos sus accionistas dedicaban a diseñar un motor puntero), pero con la seguridad de captar el 100% del mercado suma de las empresas participantes.

Las tendencias actuales incluyen crecientemente la deslocalización y/o externalización de la producción de piezas y partes en el marco de una alta modularización similar a la industria automotriz.

A pesar de lo escrito hasta ahora, es necesario hacer una puntualización. Es verdad que los segmentos de tractores y cosecha-

**TABLA 5 / Facturación en millones de euros de los principales fabricantes durante el 2010**

Grupo	Facturación (millones €)
John Deere	10.000
CNH	8.000
AGCO	5.200
Kubota	4.000
Claas	2.500
SDF	1.100
TOTAL	60.000

doras tienen un alto grado de concentración a nivel mundial, pero, sin embargo, no pasa lo mismo con el resto de maquinaria agrícola, que se trata de un mercado mucho más local y salvo, algunas marcas, líderes indiscutibles a nivel mundial, el resto son fabricantes pequeños y locales.

Como consecuencia de este fenómeno, la organización de las principales firmas tiende cada vez más a la conformación de cadenas globales de valor con estructuras si-

**// LOS SEGMENTOS DE TRACTORES Y COSECHADORAS TIENEN UN ALTO GRADO DE CONCENTRACIÓN A NIVEL MUNDIAL, PERO, SIN EMBARGO, NO PASA LO MISMO CON EL RESTO DE MAQUINARIA AGRÍCOLA, QUE SE TRATA DE UN MERCADO MUCHO MÁS LOCAL //**

milares a las existentes en el sector automotriz. Es decir, plataformas globales de exportación, producción modular y un elevado nivel de estandarización de piezas e incluso partes.

Las firmas líderes adoptan estrategias de producción que implican la instalación de fábricas que funcionan como plataformas de exportación para mercados regionales. En Europa, las firmas concentran la mayor parte de la producción en Alemania, Francia e Italia para abastecer a sus mercados. En América del Sur es, principalmente, Brasil, quien concentra la producción y desde ahí se abastece a la región sudamericana, etc.

Desde hace unos años, el sector está atravesando una etapa de fusiones, adquisiciones y alianzas estratégicas. Esto implica, además del aumento en los niveles de concentración, que las empresas avanzan cada vez más en la especialización de las fábricas, produciendo así conjuntos y subconjuntos para el abastecimiento global de las filiales que fabrican los productos finales. Un ejemplo, John Deere el “gigante verde” mantiene fábricas “especializadas” en EE.UU., Alemania, España, Francia y así, por ejemplo, una transmisión fabricada en España puede ir a parar a un tractor fabricado en Alemania.

**BIBLIOGRAFÍA**

- Quién es quién. H. Catalán. Revista Agricultura. Números de Diciembre de 2010 y Enero de 2011
- Estadísticas ROMA: [www.marm.es](http://www.marm.es)
- CEMA: European Agricultural Machinery. [www.cema-agri.org](http://www.cema-agri.org)
- [www.hoovers.com/industry/agricultural-machinery-manufacturing](http://www.hoovers.com/industry/agricultural-machinery-manufacturing)

**POR SI ALGUIEN SE PIENSA QUE ES SENCILLO: COMPRAS, VENTAS Y CRUCE DE ACCIONES. UN AUTÉNTICO LÍO DE EMPRESAS**

Es difícil fijar alianzas y hablar de un accionariado claro puesto que una misma empresa puede fijar alianzas con grupos competidores diferentes. Quizá sea interesante analizar algunos ejemplos:

Ahí va el primero. La empresa Caterpillar, durante un programa de desarrollo de tractores lanzó al mercado la gama que resultó revolucionaria, Challenger. Se trataba de un

tractor pionero en la tracción con oruga o banda de goma. Este tractor se ha vendido en el mercado europeo como Challenger Caterpillar hasta 1997, luego como Claas. Pero en EE.UU. la Claas Lexion la vende la red Caterpillar (existe un cruce de acciones). En 2002 se vende la división Challenger a AGCO. Otro ejemplo, Greenland es propietaria de la marca Fahr que vende al grupo SDF, pero también lo es de firmas como Vicon, PZ y Riviere Csalis, aunque Greenland, a su vez, ha sido adquirida por Kverneland. El grupo Kuhn ha comprado a la francesa

Nodet Gouquis y el Grupo Krone de empacadoras que comercializa John Deere, pero firma acuerdos con Welter... En fin, esto es un reflejo de lo que ya hemos llamado, crecimiento horizontal, a través de fusiones y adquisiciones. La idea es crecer especializándose, firmando acuerdos internacionales con una alta movilidad de los factores de producción. Se trata de un mercado de alta competitividad y por lo tanto tiene que estar dotado de alto dinamismo con mucha inversión en I+D (algunas firmas, hasta el 5 % de su facturación!)