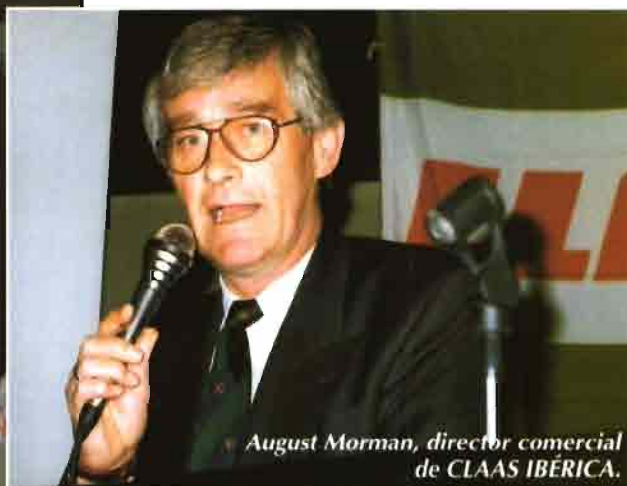


EL ESPECIALISTA EN LA RECOLECCIÓN



August Morman, director comercial de CLAAS IBÉRICA.

“Claas es por definición el especialista en la recolección. Esto no significa que sea simplemente un fabricante de cosechadoras, es el creador de un sistema completo de recolección”. Con estas palabras, Marcial Saiz, director general de Claas Ibérica, abrió su intervención en el fórum internacional celebrado en Hungría entre el 5 y el 8 de noviembre, y que reunió a unas 7 500 personas.

El amplio programa que en la actualidad ofrece Claas, empresa fundada en el año 1912 por August Claas y líder europeo en la fabricación de maquinaria de recolección, tanto a agricultores, como empresarios de servicios y explotaciones agrícolas, está especialmente orientado a la práctica y optimizado para cumplir las exigencias en cada lugar de aplicación.

A sus conocidas cosechadoras de cereales y de forraje, remolques autocargadores, empacadoras, picadoras y cosechadoras de caña de azúcar, se unen ahora las cargadoras telescópicas Ranger, los tractores de cadenas de goma Challenger y vehículos multifuncionales Xerion así como a la utilización de la tecnología electrónica para la información y comunicación a través de la vía satélite, hasta completar una oferta espectacular.



"La curva ascendente de Claas Ibérica es mucho más pronunciada que la venta de Claas en el mundo"

Compañías independientes

La duda es si se trata de un efecto a corto plazo o si las tendencias estructurales a largo plazo comienzan a notarse en el sector español. "Los desarrollos de la tecnología agrícola a medio y largo plazo, están en gran medida determinados por la demanda futura de productos alimenticios, por el aumento de tamaño de las unidades agrícolas y por el marco de las condiciones políticas que se establezcan", afirma Saiz, que además prevé cambios en "los hábitos de alimentación, pasando del arroz a otro tipo de granos". "Por lo tanto habría que esperar una demanda de cereales que aumente espectacularmente en este período", añadió.

El "único camino" para responder a la demanda será, a juicio del director general de Claas Ibérica, aumentar la productividad, lo cual se verá condicionado por la limitación de terreno dedicado a la agricultura en Europa. "Para ello, al mismo tiempo que se mejoran las técnicas de cultivo habría que aumentar la mecanización. Las comisiones del marco político van a tener una considerable influencia en las decisiones de invertir a corto y medio plazo. El debate de la Agenda 2000 en Europa se está siguiendo con verdadero interés y el primer mensaje que manda está claro: aumentar la competitividad agraria, que llevará consigo una reducción del precio. Para poder ser rentables habrá que hacer una reducción de costos", señaló Saiz.

de estas fluctuaciones en el mercado, que repercutirán notablemente en las ventas.

"Una solución posible para superar estos ciclos es la globalización", asegura Saiz. "En los últimos años se han producido intercambios, compras de compañías, asociaciones, en unos casos acertadas y en otros desacertadas. Pero toda esta globalización trata de operar a nivel mundial y con ello compensar las fuertes oscilaciones que pueden producirse en los mercados".

Claas resuelve esta situación con una concepción diferente. En Estados Unidos, el acuerdo alcanzado con Caterpillar ha cambiado considerablemente su presencia, y, en Europa, han introducido importantes novedades a su línea de productos.

Es el nuevo concepto que se pretende manejar en el grupo. Un tipo de organización "que garantiza un mayor acercamiento al mercado y al cliente", en opinión de Marcial Saiz. "Esta misma filosofía es aplicable a todas las compañías independientes que en este momento tiene Claas, que son muchas. Unas se han incorporado nuevas y otras estaban antes, haciéndose ahora totalmente independientes".

Siguiendo esta línea, Claas Caterpillar América es responsable de comercializar y desarrollar en EE UU las cosechadoras Lexion. Claas Caterpillar Europa se encarga también de desarrollar, y en el futuro fabricar aquí, los tractores Challenger. Además, ha nacido Claas Hungría a raíz de la compra de una fábrica en un mercado "muy significativo en los últimos 25 años".

ORGANIZACIÓN DE VENTAS Y SERVICIO POSTVENTA
Claas dispone de seis sucursales propias: Alemania, Inglaterra, Francia, Italia, América del Norte y España.

- 80 importadores
- 5 500 trabajadores
- 4 600 millones PTA de inversión

VENTAS DEL GRUPO

1993	80 900 millones PTA
1998	188 000 millones PTA

Las ventas al finalizar el ejercicio pasado de Claas Ibérica han superado los 5 100 millones netos, lo que representa un aumento del 28%, sobre las del año anterior.



GLOBALIZACIÓN

Para los próximos años se espera que los stocks en la Comunidad Económica Europea crezcan más deprisa que el consumo, lo que tendrá un efecto considerable en la curva de demanda de maquinaria agrícola. Por este motivo, una de las tareas claves de los fabricantes de maquinaria agrícola es tratar de minimizar los efectos

SAXHAM (INGLATERRA): Fábrica de cargadoras telescópicas Ranger

TÖRÖKSZENTMIKLÓM (HUNGRÍA): Fábrica de componentes para máquinas de forraje

FARIDABAD (INDIA): Acuerdo de colaboración. Fabricación de cosechadoras de arroz para Asia y Lejano Oriente

ESTADOS UNIDOS: Acuerdo con Caterpillar. Fabricación de cosechadoras Lexion

ALEMANIA:

- HARSEWINKEL:** Fabricación de cosechadoras de cereales y autopropulsados de forraje
- PADERBORN:** Fabricación de transmisiones y componentes hidráulicos
- BELEN:** Fabricación de maquinaria especial y herramientas
- SAULGAU:** Fabricación de maquinaria de forraje y remolques autocargadores
- BIELEFELD:** Producción y desarrollo de la tecnología electrónica para la información vía satélite

Investigación y desarrollo

Claas destina anualmente a este capítulo, que *"fundamentalmente tiene lugar en el campo"*, el equivalente al 3.55% de sus ventas, es decir, una cantidad que llega a superar los 6 000 millones de pesetas.

Antes de su salida al mercado, las máquinas de Claas son objeto, durante varios años, de exhaustivas pruebas sobre el terreno. En España todos los veranos las máquinas cosechadoras Claas acuden al sur a efectuar pruebas. *"Lo normal es que estas pruebas se realicen en el hemisferio norte, porque se puede trabajar perfectamente en primavera y verano y porque está cerca de los fabricantes europeos"*, explica el máximo responsable de Claas en la Península Ibérica, *"pero si queremos aprovechar todo el año hemos de acudir también al hemisferio Sur, concretamente a Nueva Zelanda"*.



Foto de grupo de clientes, concesionarios y personal de Claas Ibérica

Máquinas de forraje en el mercado español

- Segadoras rotativas de tambor de 1.65 hasta más de 8 metros, adaptadas a las autopropulsadas o a los tractores.
- Segadoras rotativas de disco de 2.60 hasta los 8.5 metros.
- Esparcidores de 4.5 a 10 metros.
- Remolques autocargadores para los profesionales
- Picadoras de forraje arrastradas y suspendidas.

"Para el año próximo tenemos pensado presentar una gama completa de rastrillos hileradores de 3 a 15 metros", señaló José Ignacio Vega, director de marketing de Claas Ibérica.



Autopropulsadas de forraje

Las cifras manejadas por Claas habla de un mercado de 2 457 unidades. El mayor es el europeo con 1 770 unidades, del que *"casi el 50% es nuestro"*. En EE UU se vendieron 460 unidades. Claas está presente en este país desde hace cuatro o cinco años y ya ha conseguido *"el 30.9 % de ese mercado, pese a la fuerte competencia"*. En Sudamérica, los resultados presentados llegan al 78% de las unidades. En Asia, el 50%. En el mercado español, *"se vendieron 12 máquinas de las que hemos participado con 6, lo que supone el 50%"*.

Cosechadoras

La cosechadora es el principal producto de Claas. Su volumen de ventas ha progresado en los últimos años. En España, durante la última campaña, Claas ha crecido un 3.1 en su penetración.

La Lexion 480, que *"no tiene competidor"* es la 'estrella' de la gama extra grande. Entre las grandes, Claas tiene una cuota de mercado del 35%, que se reduce al 25% en las medianas, en las que el objetivo a corto plazo *"es crecer en el mercado español hasta el 33%"*. Los dos modelos de la Dominator VX constituyen la novedad para la próxima campaña.

José Ignacio Vega ofreció su opinión sobre las siguientes máquinas:

COSECHADORA DOMINATOR

"Estamos incorporando a una serie media, que se puede decir 'de batalla', una dotación riquísima, de la gama más alta que existe en el mercado".

COSECHADORA LEXION

"Con esta completa gama tenemos soluciones para el mercado y la posibilidad de sobrepasar el tercio de su cuota".



José Ignacio de Vega.

ROLLANT (ROTOEMPACADORA)

"El año pasado llegamos casi a un 20% de incremento en el mercado. Es un sistema bastante avanzado, único en estas máquinas, refiriéndose a la Rollant 250".

**RANGER
(CARGADORAS TELESCÓPICAS)**

"Son máquinas muy completas que han nacido de la experiencia de Sanderson".

**VENTO
(COSECHADORA DE CAÑA DE AZÚCAR)**

"La gran diferencia es que cosecha caña de azúcar en quemado o en verde".

CORTO (SEGADORA DE FORRAJE)

"Destaca por la facilidad en el cambio de cuchillas y robustez. Lleva, de media, un 20% más de material que cualquier otra máquina en el mercado".

JAGUAR (PICADORAS)

"Cualquiera de los dos sistemas, trasero de tándem o container, es posible utilizarlo en aquellos sitios donde no puede entrar un camión o donde el camión en paralelo no pueda circular".

QUANTUM (REMOLQUES)

"Nuevos remolques, totalmente hidráulicos, con capacidades de 28 a 34 m³".

QUADRANT (EMPACADORA)

"Con esta máquina no sólo sabremos el número de pacas, sino que podemos conocer el llenado y controlar los atadores y la autolubricación".

XERION (VEHÍCULO AUTOMOTRIZ)

"No es un tractor, es algo más."

**CHALLENGER
(TRACTOR DE CORREAS DE GOMAS)**

"Es la evolución, el siguiente paso a la doble tracción. La vida útil de la oruga es de 1.8 veces superior a la del neumático".



"Mantener el liderazgo"

Para cerrar el acto, Marcial Saiz calificó a Claas como el "número uno en el mercado de cosechadoras de cereales y autopropulsadas de forraje de Europa y en el mundo de maquinarias de forraje". "Nuestro objetivo es mantener y extender esa posición de liderazgo en toda la gama de nuestros productos", añadió.

En estos momentos, la gama completa de Claas está formada por 174 productos, con una especialización total en lo que se refiere a sistemas de recolección. Además, está creando nuevas sociedades independientes para ampliar y consolidar su línea de productos. "Con estas nuevas líneas de incorporación de empresas independientes pretendemos satisfacer las necesidades de nuestros clientes. Esta claro que Claas tiene el propósito firme de continuar en esta línea y ampliar estas unidades independientes tratando de buscar más cobertura en la demanda", concluyó Saiz. 🍀

CALIDAD POR SENTADO

© B&H



mis
seats
TAPIZADOS



MIRALBUENO
ASIENTOS Y COMPONENTES, S.L.



Ctra. Logroño, km. 13,400 - Polígono "El Águila", nave 48 - 50180 UTEBO (Zaragoza - ESPAÑA) Tel.: (34) 976 78 66 86 - Fax: (34) 976 77 10 53.
e-mail: miralbueno.seats@sedanet.es