

# EIMA, 30 AÑOS, EN UN MERCADO GLOBAL



Un año más, la EIMA abrió sus puertas, entre el 13 y el 17 de noviembre, para convertirse en el punto de encuentro de la mecanización agraria mundial, superando los objetivos más optimistas. Este año, por su proximidad en el tiempo con Agritechnica en Alemania, había ciertas dudas en relación con el número de visitantes internacionales que atraería.

No sólo no se ha producido una reducción respecto a lo que se consiguió el año pasado, sino que muchos asistentes han combinado su viaje para pasar de Alemania a Italia.

Siempre que se discute sobre la periodicidad de las ferias se insiste en que la EIMA debería de pasar a la bienalidad, ya que es la única feria importante, relacionada con la mecanización agraria, que se celebra todos los años, pero esto no es algo que le interese a la industria italiana de la maquinaria agrícola, sino que es más bien un deseo de los competidores.

El número de fabricantes italianos relacionados con la maquinaria agrícola se estima que supera los 3 000, pero, considerando los que tienen un tamaño medio y que se encuentran orientados en una gran parte al mercado global, habría que contabilizar cerca del millar. Todos ellos utilizan la EIMA como punto de referencia para

competir en este mercado. ¿Sería aceptable para ellos que la EIMA no se celebrara todos los años?

La situación en otros países es bastante diferente. A pesar de la importancia relativa de la industria de la maquinaria agrícola en Francia o en Alemania, sus primeros clientes son los agricultores de estos países, por lo que la SIMA, o la Agritechnica, están, en primer lugar, dirigidas a ellos, aunque también consideren el mercado de exportación. Sin embargo, para un gran fabricante, la exportación no sólo se apoya en las ferias internacionales; dispone de medios suficientes para llegar directamente a los países que considera interesantes.

En consecuencia, año tras año, a pesar del aumento continuo del espa-

cio dedicado a la exposición, dentro del palacio ferial de Bolonia, más de un centenar de empresas se quedan fuera, algo que no sucede en ninguna otra de las ferias europeas.

Está claro que la EIMA es el primer escaparate del sector de la maquinaria agrícola mundial, punto de apoyo de la exportación italiana, que atrae a expositores de diferentes procedencias, no tanto buscando el mercado italiano, sino la proyección exterior.

Todo ello hace de la EIMA una feria única, siempre rentable, que, además, durante los últimos años se ha convertido en un lugar de visita obligada tanto para agricultores italianos como para técnicos y comerciales de toda Europa.

# ALGO MAS QUE UNA EXPOSICIÓN

Como sucede en toda gran feria, los objetivos de los visitantes no siempre coinciden, lo que permite hablar de 'ferias' distintas en el mismo lugar.

Lo más significativo de la EIMA es su sectorización. De esta manera, el comprador profesional no tiene que visitar más que los pabellones que le interesa. Esto ocasiona problemas para los expositores con productos diversificados, que deben de atender varios stands, alejados entre sí, dentro de la exposición.

El visitante comprador-mayorista tiene claro lo que busca. Sus contactos son los de siempre, aunque también hay nuevas oportunidades de acuerdo. A este respecto, los pabellones dedicados a los componentes son los que cuentan con mayor número de visitantes profesionales, mientras que los agricultores buscan los grandes tractores, las cosechadoras y la maquinaria agrícola en general.

En la EIMA se pueden encontrar todos los componentes que se necesitarían para fabricar cualquier tractor o máquina agrícola. La oferta de la in-



*“ Lo más significativo de la feria boloñesa es su sectorización ”*

dustria italiana en este campo es muy significativa, y de ella viven numerosos fabricantes de máquinas agrícolas que pueden ofrecer productos exclusivos, adaptados a cualquier situación, innovadores, sin que para ello tengan que disponer de grandes estructuras de fabricación.

Posiblemente sea este sector el que más atrae a los fabricantes de componentes de otros países de la Unión Europea. Hay mercado y se necesita estar en él.

Por otra parte, desde hace algunos años, las grandes multinacionales de la maquinaria agrícola se encuentran presentes en la EIMA, lo que le da más atractivo de cara al agricultor italiano. Entre ellos, los grandes con sede en Italia utilizan esta feria para mostrar sus innovaciones, que posteriormente presentarán en los mercados del resto de Europa. También hay que destacar el progresivo crecimiento del sector dedicado a la tecnología del riego, que se ha convertido en el mayor que se encuentra en Europa dentro de ferias especializadas en mecanización de la agricultura.



# NOVEDADES TÉCNICAS

Cada fabricante utiliza la EIMA para presentar lo más ventajoso de su oferta comercial. No le importa tanto la 'novedad' como que el producto que ofrece esté a disposición del cliente con un plazo de entrega reducido y proporcione ventajas con respecto a lo que se ofrecía con anterioridad.



Durante muchos años se celebró la EIMA sin que, de una manera especial, se diera publicidad a las máquinas innovadoras que cada año llegaban al mercado. En los últimos años, por una iniciativa de la Asociación Italiana de Fabricantes (UNACOMA), se viene celebrando un Concurso de 'Novedades Técnicas' con el objetivo de destacar estas innovaciones, las cuales quedan expuestas en la zona central de la Feria durante toda la exposición.

El Jurado, nombrado con representación de gran número de organismos públicos italianos (asociaciones

profesionales, sindicatos, institutos universitarios), selecciona un conjunto de máquinas que considera que son merecedoras de este galardón.

Lamentablemente, hay que señalar que, aunque el Reglamento que aplican es muy meticuloso, los resultados no son todo lo objetivo que cabría de esperar. ¿Puede ser lógico que reciban premio algunos sistemas que llevan más de diez años en el mercado europeo, porque es la primera vez que se fabrican en Italia?

A pesar de ello, siempre aparecen máquinas interesantes que marcan la pauta del progreso técnico, o que ayudan a solucionar algunos problemas, mejorando lo que ofrece la mecanización convencional.

A este respecto cabe destacar la evolución que se está produciendo en las transmisiones de los tractores agrí-



colas, sobre todo en lo que se relaciona con los cambios en carga combinado con sistemas electrónicos, que permiten conseguir un verdadero cambio automático optimizando el funcionamiento del tractor.



También hay que destacar la inclusión de sistemas de seguridad más perfeccionados, que reducen los riesgos debidos a la mecanización. Entre ellos se encuentra el premiado sistema de dirección hidrostática que hace posible trabajar indistintamente con o sin fuerza de reacción sobre el volante, según circulen por carretera o realice labores de campo. De esta forma, se evitan los peligrosos retrocesos del volante.



# TEMAS DE DEBATE



Entre los muchos encuentros y reuniones que se celebran durante la EIMA, para presentar nuevos productos, para analizar las estrategias relacionadas con la evolución de los mercados, para revisar los problemas derivados de la reglamentación, etc., siempre hay algunos que atraen de una manera especial.

Este es el caso del que han organizado la Asociación de Comerciales y Distribuidores de Maquinaria Agrícola de Italia (UNACMA) y UNACOMA, bajo el título 'Maquinaria usada: el mercado y la seguridad'.

En el ámbito italiano, al igual que en la mayoría de los países de la Unión Europea, preocupa la maquinaria usada, que siempre vuelve al concesionario en sucesivas operaciones en las que se venden máquinas nuevas. Por si esto fuera poco, a veces llegan al mercado máquinas importadas reacondicionadas, de procedencia Comunitaria o extra-Comunitaria, que compiten con las nuevas bordeando la legalidad.

La normativa que deben de cumplir las máquinas nuevas es cada vez más estricta. ¿Puede permitirse que se comercialicen máquinas usadas que no cumplan similares requisitos de seguridad?

Diferentes técnicos, procedentes de empresas y de universidades, presentaron sus puntos de vista sobre este argumento, resaltando la importancia que ha tomado y lo que puede significar para el mercado futuro de la maquinaria agrícola.

En primer lugar, se puso de manifiesto que con la compra de una máquina nueva, en la mayoría de las ocasiones, se recibía una máquina usada, que no siempre tenía fácil salida: "Con cada gran máquina siempre aparece un gran problema".

Por otra parte, se da la circunstancia de que más del 50% del parque europeo de tractores supera los 25-30 años. ¿Cumplen estos tractores la normativa de seguridad que ahora se exige para los nuevos?

También, algunas empresas se interesan por el mercado del usado de calidad. Para ello se utilizan equipos con menos de 7-8 años de antigüedad (tractores o grandes máquinas), que después de revisadas, se venden con garantía de 1 año para todos sus elementos esenciales: motor, transmisiones, hidráulico, etc., para lo cual el vendedor suscribe una póliza de seguro que cubre los riesgos.



Pero, ¿qué pasará con las máquinas más antiguas? La única solución posible es su achatarramiento progresivo, sobre la base de reducir progresivamente su precio de recompra, ya que cuando se pierde dinero en una operación alguien debe de reponerlo, y en el momento actual el stock de maquinaria usada que se encuentra en las concesiones, puede llegar a producir la quiebra de las mismas.

Por si esto fuera poco, la normativa europea relacionada con la obligación que tiene el empleador de proporcionar medios de trabajo seguro, puede lanzar al mercado un gran número de equipos antiguos que difícilmente se pueden reacondicionar para que cumplan una estricta normativa de seguridad. ¿Qué pasaría entonces con el mercado de los usados?

Un debate que queda abierto y sobre el que habrá que volver, ya que si no se buscan salidas, puede ser clave para el futuro del sector de la maquinaria agrícola en Europa.