

# “UN AÑO EXCEPCIONAL”

*Es una de las empresas del sector que más ha crecido en los últimos años. No en vano, como reconoce su director general, Marcial Saiz, Claas Ibérica ha cerrado una campaña “excepcional”, con un importante crecimiento de su volumen de ventas.*



■ **¿Cómo podría catalogar el año 1998 en todos los productos que tiene Claas Ibérica en España?**

Prácticamente en todos los productos hemos tenido un crecimiento importante en 1998. El volumen total neto de Claas Ibérica ha pasado de 3 900 millones de pesetas en 1997 a 5 532 millones en 1998. Es decir, un crecimiento excepcional de casi un 42%. La mayor aportación a este crecimiento ha sido proporcionada por la venta de cosechadoras de cereales. Nuestras ventas de cosechadoras han crecido un 36% con relación al año 1997. En el resto de productos el crecimiento también ha sido notable, sin llegar a las cifras espectaculares conseguidas en cosechadoras.

■ **¿A qué se ha debido ese 36% de aumento en cosechadoras?**

Son varios los factores que han contribuido a este notable crecimiento. Por una parte, la situación de la

agricultura en general, y por otra, la aceptación de nuestro producto. Desde un punto de vista general, el año agrícola se puede considerar como bueno.

Según el último avance del Ministerio de Agricultura, la producción de trigo se estima en un 15.4% superior a la de la campaña 97. En cebada el aumento ha sido más importante, alcanzándose una producción superior al 26.9%. Asimismo, la cosecha de arroz se puede considerar como buena. Todo esto ha animado el mercado de cosechadoras de forma considerable. Según datos oficiales, las matriculaciones de cosechadoras han alcanzado la cifra de 738 unidades, frente a las 580 máquinas matriculadas en 1997. Es decir, un aumento de matriculaciones de un 27.3 %. Hacía muchos años que esta cifra no se alcanzaba.

Desde el punto de vista de nuestra compañía, se ha consolidado la gran aceptación de nuestros modelos de co-

sechadoras Lexion. Nuestra participación en el mercado ha pasado de un 24.1% conseguido en 1997 a un 27.9% en 1998. Es decir, una importantísima mejora de casi cuatro puntos. Hemos vendido más máquinas, pero al mismo tiempo hemos mejorado sustancialmente nuestra penetración en el mercado, lo que demuestra la gran aceptación de nuestro producto.

En resumen, mayor volumen de ventas porque el mercado ha sido más importante, y por otra parte, mayor volumen de ventas porque nuestra participación en el mercado ha crecido considerablemente.

■ **El mercado de las máquinas de recolección estaba últimamente circunscrito a Deutz Fahr, John Deere, New Holland y Claas. Ahora se han incorporado otras empresas, como Massey Ferguson y Case. ¿No son quizás demasiadas ‘bocas’ para una ‘tarta’ tan pequeña?**

La realidad es que el mercado es pequeño, pero se trata de máquinas de muy alto valor. Si se repitieran las cifras del año pasado, podría haber mercado para todos, pero hay que tener en cuenta que es un producto que exige una gran especialización, especialmente en lo relacionado con la asistencia técnica, que debe proporcionarse al cliente de forma eficaz, y sobre todo rápida, al tratarse de máquinas de campaña. Las dos nuevas marcas que se han incorporado al mercado recientemente, lo han hecho muy lentamente, y hasta el momento su participación es simplemente testimonial.

■ **En opinión de muchos profesionales del sector, 1999 no tiene por qué cambiar si la climatología no lo hace ostensiblemente. Con su notable experiencia en España, ¿cómo cree que puede desarrollarse el próximo año?**

Yo sí veo razones que justifiquen que el mercado en 1999 baje, al menos en lo que a cosechadoras se refiere. Hacía diez años que este mercado no alcanzaba los niveles del pasado ejercicio y, parece normal que vuelva a situarse más o menos en los conseguidos en 1997, que podemos considerar como normales.

Por otra parte, estamos viendo cómo los precios de los cereales son inferiores y las subvenciones procedentes de la Comunidad también son menores. El otoño no ha sido tan bueno como el pasado año, y en estos momentos existe ya incertidumbre sobre

los resultados de la cosecha en el sur de España. Como factores positivos tenemos la reducción de los tipos de interés, que permiten comprar máquinas en condiciones mucho más ventajosas. En conjunto, pensamos que el mercado de cosechadoras puede ser más bajo que el de 1998.

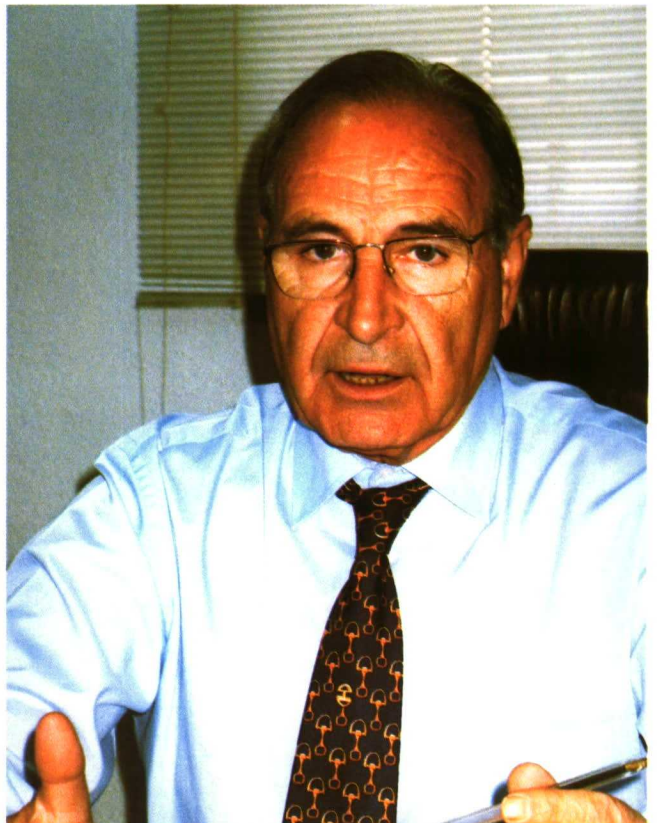
■ **Esta disminución del mercado, ¿va a ser a nivel de cifras unitarias, de máquinas o a nivel de volumen de negocio? Porque las Leixion van siendo más importantes dentro de su porcentaje de ventas.**

La agricultura tiende hacia máquinas de mayor potencia y capacidad. En muchos casos nos encontramos con situaciones en las que un agricultor cambia dos máquinas por una, o maquileros que llegan a cambiar cinco máquinas para trabajar sólo con dos. A pesar de esto, considero que va a ser una reducción, que en parte se verá compensada por la venta de máquinas con mayor capacidad y potencia.

■ **Ha hecho referencia a las máquinas usadas, que son sustituidas por otras nuevas. ¿Hay alguna superoferta en maquinaria usada?**

En los últimos años, el mercado de maquinaria usada ha estado en muy buenas condiciones, y los stocks, tanto nuestros como de nuestros concesionarios, han sido muy reducidos. El pasado ejercicio han aumentado algo estos stocks y, si la tendencia continúa, posiblemente se enrezece el mercado de maquinaria usada. Un problema adicional es que se están cambiando máquinas de mucho valor, cuya posterior venta es lógicamente más difícil.

■ **¿Cómo se ha comportado el sector de forraje, en el que disponen de tantos productos?**



Hablando de empacadoras en sus diferentes versiones, el mercado de las rectangulares convencionales sigue bajando cada año. Este mercado se ve compensado en gran parte por el aumento del mercado de cilíndricas,

**“ El volumen neto de la compañía ha pasado de 3 900 a más de 5 000 millones ”**

que el pasado ejercicio creció, si bien el aumento no fue muy importante. En lo que a empacadoras gigantes se refiere, el mercado sufre unos altibajos muy importantes, influenciado en muchas ocasiones por el valor de la paja.

Por otra parte, cada día son mayores las presiones para que la alfalfa llegue a las deshidratadoras con la misma humedad que en otros países comunitarios, para poder percibir la máxima subvención. Esto impide el



empacado y crea la necesidad de recurrir a remolques autocargadores y cosechadoras picadoras. No obstante, el mercado en 1998 ha sido similar al del año anterior.

En el resto de maquinaria de forraje, Claas sigue aumentando su presencia gracias a la variedad de modelos que ofrecemos y a las excepcionales características y calidad de los mismos.

■ **Como se vio en Hungría, su grupo tiende a máquinas grandes de alta rentabilidad. ¿Puede ponerle esto en una situación de desventaja respecto a una filial, como la de España, en la que el mercado es más pequeño en cuanto a dimensiones de máquinas?**

Desventajas no veo ninguna. Es posible que, lamentablemente, muchos de los productos que hemos visto y que tenemos dentro de nuestra línea de fabricación no puedan adaptarse al mercado español. Pero, día a día, las empresas se están especializando más, y se crean muchas compañías de servicios. Es posible que para este tipo de empresas muchos de los productos sean aplicables. Indudablemente, no vamos a disfrutar de las condiciones de las fincas que hemos visto en Hungría, pero existen fincas muy importantes en las que esas líneas de forraje, como segadoras, rastrillos, hileradoras y henificadoras, sí tienen lugar. El tener una variedad mayor siempre servirá para hacer una oferta más amplia al agricultor, que podrá aprovechar cuando las circunstancias de su explotación se lo permitan.

■ **¿Les ha pillado por sorpresa el éxito del Challenger?**

En el momento que Claas llegó a un acuerdo con Caterpillar, podíamos pensar, teniendo en cuenta la categoría y la importancia de esta empresa, que el producto que íbamos a presentar en el mercado tendría un éxito notable. De hecho, así está ocurriendo.

Estamos ofreciendo un concepto absolutamente distinto de tractor y, desde mi punto de vista, puede ser el futuro de la agricultura. El primer paso fue el cambio de simple a doble tracción y ahora llegamos a estos tractores de cadenas de goma. En base a las demostraciones que hemos hecho en diferentes campos y con diferentes aperos, pensamos que puede ser definitivo para el futuro. La aceptación que está teniendo sí nos ha cogido por sorpresa, a pesar de que imaginábamos que el producto tendría mucha aceptación.

## “*Observo razones que justifican una caída del mercado en 1999, al menos en cosechadoras*”

Por otra parte, estamos comprobando que no sólo es un tractor que pueda ser utilizable en grandes extensiones de terreno, sino que tenemos algunas unidades vendidas a agricultores particulares, que trabajan en diferentes fincas de extensiones no excesivamente grandes. Su característica de cadena de goma permite el tras-

lado de una finca a otra sin ningún problema. Por ello, puede ir dirigido también al agricultor particular.

■ **El Xerion, que no es equipable a un tractor, está destinado a un tipo de mercado emergente y de futuro. ¿Cuándo le veremos en el mercado español?**

El Xerion lleva ya en producción dos años. En España, concretamente, hemos tenido una unidad en el sur haciendo pruebas y disponemos de la autorización para venderlo. Es un tractor muy especial. Nosotros decimos que es la respuesta

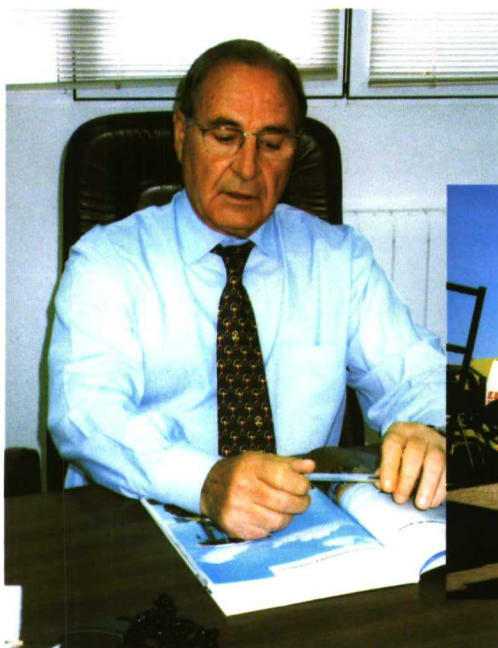
de futuro a las limitaciones actuales. En mi opinión, es el tractor ideal para grandes fincas o empresas de servicios. En muchos casos sus características permiten identificar en un sólo vehículo funciones tan diferentes como pueden ser el cosechado de remolacha, el empacado de pacas

gigantes, el acoplamiento de una cuba de estiércol líquido o tratamientos fitosanitarios. Todo ello integrado en este 'tractor' muy especial.

Como acabamos de decir, estamos ya en disposición de ofrecerlo al mercado español, porque está suficientemente experimentado y con resultados excelentes.



*CLAAS IBÉRICA es una de las empresas más poderosas del sector agrícola español, con una proyección de futuro realmente importante.*



nuestra central en Alemania. Todas las piezas que no se encuentren en estas instalaciones, las recibimos en un plazo no superior a 24 horas. Esto hace que podamos estar dando un porcentaje de servicio a nuestros clientes por encima del 93%.

■ **¿Qué productos nuevos se esperan para la próxima campaña?**

Hace dos años que renovamos totalmente nuestra línea de cosechadoras con la introducción de la serie Lexion, que comprende siete modelos diferentes. Este año procedemos a la renovación de los modelos Dominator, con la introducción de tres nuevos modelos: 88 VX, 98 VX y 108 VX.

Aprovechando la gran aceptación de los modelos anteriores, las nuevas VX incorporan una nueva cabina, igual que la que montan los modelos Lexion, así como también motores de mayor potencia y tanques de grano de mayor capacidad. Consideramos que con estos tres nuevos modelos disponemos de la gama más amplia que existe en el mercado.

En lo que se refiere a empacadoras cilíndricas, se presentan también



■ **Antes ha comentado que han crecido en producto. ¿Y en red?**

Nuestra red de concesionarios sigue siendo muy leal a nuestra empresa. Una mayoría lleva muchos años en nuestro mercado y seguimos manteniéndolos, con demostraciones de fidelidad por su parte e interés por nuestro negocio. Al mismo tiempo, hemos ampliado nuestra red en aquellas zonas donde el concesionario no estaba dando los resultados que esperábamos. Nuestro objetivo, indudablemente, es mejorar nuestra red, con la idea de ofrecer al cliente, no solamente el mejor producto, sino también el mejor servicio.

■ **El servicio es un tema importante. Han crecido en unidades 'vivas' y también lo han hecho en ventas. Pero, ¿está la red preparada para dar un servicio sobre máquinas mucho más sofisticadas y donde la electrónica y la hidráulica son una parte importantísima?**

Toda nuestra especialización en el servicio se desarrolla en tres etapas. En la primera de ellas, nuestros técnicos

acuden a la central en Alemania, donde reciben cursos intensivos y les muestran todas las novedades y complejidades que tienen ahora las máquinas.

Posteriormente, en nuestras instalaciones de Torrejón de Ardoz (Madrid), repetimos estos cursos a lo largo del año. Constantemente estamos haciendo cursos especializados en los diferentes productos y profundizando en las novedades técnicas. Consideramos que nuestra red, a través de esta preparación, está suficientemente formada para dar el mejor servicio. Pero, además, esta actuación se ve reforzada con nuestra empresa, donde el departamento de servicio, que proporcionalmente al número de empleados es de los más grandes, está constantemente sirviendo de apoyo a los concesionarios para casos específicos.

■ **¿Qué stock de recambios tienen en España?**

Con independencia del stock que mantenemos en nuestras instalaciones de forma permanente, y el que mantienen los concesionarios, debe tenerse en cuenta el servicio directo de

**“ Nuestra filosofía se dirige hacia las fusiones, aunque con un concepto algo distinto ”**

nuevos modelos, tanto en cámara fija como variable.

Un nuevo modelo de empacadora de grandes pacas, *Big baler*, estará también en el mercado. La nueva 2200 tiene más capacidad que el modelo anterior.

Asimismo, en la próxima campaña estarán disponibles más modelos

“**Tratamos de ir formando empresas independientes y especializadas en la variedad de productos que ofrecemos**”

de segadoras y rastrillos hileradores y henificadores, que completan la oferta más amplia de maquinaria de forraje del mercado.

En cuanto a tractores, el pasado ejercicio hemos introducido los modelos Challenger sobre orugas de goma triangulares. Este año vamos a introducir los Challenger de mayor potencia con orugas de goma paralelas.

Cuatro nuevos modelos, de los que ya hay una unidad trabajando en los campos de Castilla.

Si a todo esto unimos las cosechadoras autopropulsadas Jaguar y los remolques autocargadores Quantum, recientemente introducidos en el mercado, podemos asegurar que Claas ofrece la más amplia gama de productos especializados para satisfacer todas las necesidades del agro español.

■ **Claas Ibérica ha pasado de ser el ‘patito feo’ entre las filiales a ser una de las más rentables. ¿Cómo se ve ahora en Alemania a Claas Ibérica?**

Desconozco cómo se pudiera considerar a Claas Ibérica muchos años atrás. Lo cierto es que, desde que ocupé el puesto de la Dirección General en esta empresa, Claas Ibérica ha ido mejorando notablemente, no solamente en volumen, sino también en rentabilidad. Creo que en estos momentos



es una de las sucursales del grupo Claas más importantes, no solamente por su volumen de ventas, sino por su participación en el mercado y resultados económicos. Día a día, Claas Ibérica está mejor considerada a nivel de grupo.

■ **¿Cómo ve personalmente el mercado de la maquinaria agrícola cara al año 2000?**

Es una pregunta difícil, pero lo que sí es cierto es que los últimos años se están contemplando muchas fusiones de empresas, algunas de ellas de gran categoría. Nuestra filosofía también va dirigida en ese sentido, aunque con un concepto algo distinto. Se trata de ir formando empresas independientes y especializadas en la variedad de productos que ofrecemos.

De cara al año 2000 se van a seguir produciendo esta serie de alianzas, y en el futuro, en lo que se refiere a productos básicos, como tractores o cosechadoras, es posible que el número de empresas sea más reducido.

■ **En cuanto a la red de ventas, ¿va a poder seguir existiendo el concesionario monomarca?**

Todo dependerá de la oferta que hagan las empresas que representan. Un concesionario debe de poder ofrecer al agricultor todo aquello que necesita para el desarrollo de su explotación. Que necesariamente tenga que ser de la misma marca es algo que ya no está tan claro. Lo ideal sería ofrecer de cada línea lo mejor y más especializado posible. De hecho, en estos momentos ya son muchos



los concesionarios que no tienen una sola marca de tractores, y también diversifican en maquinaria de forraje. La mayoría de los fabricantes de maquinaria agrícola son extranjeros y no siempre todos sus productos se adaptan a las condiciones del campo español.

■ **¿Está realmente evolucionando el concesionario y el cliente al mismo nivel que lo hace la técnica de las máquinas?**

Sorprendentemente, estamos presenciando reacciones de los clientes que indican que cada día están más interesados por la maquinaria. Leen y saben más de máquinas. Cuando realizas un viaje con clientes, te quedas asombrado de sus conocimientos. Quizá no estén evolucionando con la misma rapidez que la maquinaria, pero sobre todo entre la juventud que se incorpora al campo existe una gran inquietud por aprender. A las empresas de maquinaria agrícola nos corresponde responder a esa inquietud, tratando de formarles de la manera más adecuada posible.

■ **¿Sigue siendo rentable vender maquinaria agrícola?**

Si comparamos este negocio con otros muchos, podríamos decir que no. La rentabilidad que se obtiene es muy pequeña. Las inversiones para la fabricación y la financiación de stocks son muy elevadas, sobre todo si, como en nuestro caso, vendemos máquinas de campaña. La competencia es muy fuerte y somos muchas marcas para repartir una 'tarta' más bien pequeña.



Por otra parte, España es el país europeo donde la maquinaria tiene un precio más bajo.

A todo esto hay que añadir el gasto que supone atender adecuadamente

■ **En un editorial publicado meses atrás en *agrotécnica* se comentaba la posibilidad que dentro de FIMA Ganadera se creara un salón específicamente destinado a maquinaria para forraje. ¿Cómo ve una acción de este tipo?**

He seguido la evolución de esta feria en los últimos años y estoy notando que está cogiendo una importancia muy apreciable. Indudablemente, la maquinaria de forraje encajaría perfectamente en esta feria. Considero que si hablamos de una FIMA Ganadera, deberían estar todos aquellos productos que de alguna forma intervienen en este

sector. Ahora bien, sería fundamental que se eligiera una fecha adecuada. Todos sabemos cuándo empieza a utilizarse la maquinaria de forraje en este país y, por lo tanto, las fechas para esta feria deberían ser idóneas, es decir, antes de que comience la recolección de estos forrajes.

Celebrar la FIMA Ganadera en el mes de mayo no sería útil en absoluto, porque, indudablemente, el hecho que se vean novedades para ser aplicadas un año más tarde, no tiene mucho sentido. Debería hacerse en meses anteriores, como muy tarde a últimos de marzo. ♠

**“ La maquinaria de forraje encajaría en FIMA GANADERA, pero no sería útil celebrar la feria en el mes de mayo ”**

al cliente. En la mayoría de los casos hay que dar servicio en el campo, con largos desplazamientos, malas condiciones de trabajo y sin respetar horarios ni días festivos.

Como contrapartida, en el lado positivo hay que contabilizar las muchas satisfacciones que este negocio produce. Estás sirviendo al agricultor un producto que le va a suponer conseguir aumentar la rentabilidad de su explotación, que le permite trabajar con más comodidad y seguridad y que, en definitiva, mejora su nivel de vida. No cabe duda de que todo esto es muy gratificante.