

## FRANCISCO MATURRO

*Presidente de la Cámara Sectorial de Máquinas e Implementos Agrícolas (CSMIA)*

# “Los productos brasileños son adecuados para muchos mercados”

La Asociación Brasileña de la Industria de Máquinas y Equipamientos, a través del presidente de la Cámara Sectorial de Máquinas e Implementos Agrícolas, Francisco Maturro, ha mostrado interés en el desarrollo de la EIMA. Maturro, que asistió a la última edición de la cita boloñesa, asegura que es una de las ferias más importantes para llevar a cabo operaciones comerciales internacionalmente.



### ¿Con qué motivación asistió a EIMA?

EIMA es una feria importante para llevar a cabo operaciones, ya que no se limita exclusivamente al mercado europeo, también llega a muchos otros y es visitada por profesionales de numerosos países. Los productos que congrega la Cámara Sectorial de Máquinas e Implementos Agrícolas son adecuados para muchos mercados y, desde luego, el europeo es uno de ellos.

**La Asociación Brasileña de Industria de Máquinas y Equipamientos (ABIMAQ) participa en importantes ferias en Brasil aglutinadas bajo el nombre Agrishow. Como en todas las ferias, el objetivo es vender, pero, ¿qué métodos siguen ustedes allí que, sin embargo, no se emplean en EIMA?**

La diferencia fundamental de Agrishow con ferias celebradas, tanto en Europa como en Estados Unidos, es la realización de negocios directamente con los productores, siempre con el concurso del concesionario. En Europa y en Estados Unidos esto no se aplica.

**Parte importante en la compra de la maquinaria es la financiación. ¿Cómo logran**

**dar la suficiente agilidad para que el visitante se marche con el producto comprado y financiado?**

Como ustedes saben, los servicios financieros se encuentran en los propios stands de los principales fabricantes de maquinaria y toda la operación se efectúa allí. En 30 minutos tenemos un presupuesto aprobado o reprobado en ese tiempo se puede tener la máquina financiada y resuelto el problema.

**En esa operación, ¿se hace cargo la entidad financiera de los riesgos o son compartidos con el vendedor?**

El riesgo es responsabilidad exclusiva de la agencia financiera, porque es la que aprueba el presupuesto y la que concede el

crédito. Y el Gobierno también participa en la operación con una aportación de capital.

**La última Agrishow contó con un pabellón exclusivo de expositores italianos. ¿Se puede llegar a ver algo similar con expositores brasileños en Europa?**

Estamos buscando eso. Sobre todo en la EIMA y en Agritechnica. Las características de estas ferias no permiten pabellones exclusivos de Brasil, como sucedió en el Agrishow 2005. En Bolonia hemos tenido un stand de ABIMAQ para trabajar.

**En Alemania expuso directamente una empresa brasileña. En Bolonia no ha expuesto ningún fabricante de su país. ¿Por algún motivo especial?**

Supongo que por falta de unión, porque ABIMAQ está dispuesta a participar. Estamos reservando espacio para 2006 con el fin de tener una exposición de asociados.

**¿Y España no entra en esos proyectos?**

En Zaragoza estarán presentes empresas brasileñas a título individual a través de sus concesionarios, no con ABIMAQ. Para el próximo año, la asociación tratará de participar tanto en Bolonia como en Zaragoza.

## ■ Mercado brasileño

**En los últimos años, el precio de la soja ha permitido a la agricultura de Brasil obtener grandes rendimientos económicos. Sin embargo, este año los diferenciales entre el costo de la semilla y lo que paga el cliente final por la producción son significativos debido a las apreciaciones que ha tenido el real con el dólar, lo que está causando un freno importante. ¿Hasta qué punto perjudica todo esto a la venta de maquinaria?**

La venta de maquinaria en Brasil, según los datos de los diez primeros meses de este año, representa sólo el 50% respecto al 2004 debido a los problemas que sufren las áreas de granos y cereales, porque otras zonas del país van muy bien. Pero nuestra producción de cereales se dirige básicamente a la exportación y aquí tenemos un obstáculo con el cambio, ya que el real está muy apreciado frente al dólar y eso crea un problema al productor brasileño.

**A muchas empresas europeas, y a otras del resto del mundo, les cuesta mucho exportar a Brasil por los aranceles de protección que hay en su mercado. En cambio, los empresarios brasileños tienen la posibilidad de tener acuerdos con países donde el arancel es mínimo. ¿Esto le facilita a Brasil la exportación de componentes, piezas o máquinas?**

Componentes, no tanto. En general, Brasil exporta máquinas completas. Cuando se trata de cereales, el mercado en el que somos líderes, trabajamos mucho con siembra directa, donde contamos con unos 25 millones de hectáreas. Y aquí en siembra directa no exportamos componentes, sino máquinas completas.

**Actualmente, empresas y grandes consorcios europeos están entrando en el mercado del Brasil a través de la compra de empresas brasileñas, pensando también en el Mercosur. Dentro de ABIMAQ, ¿puede existir algún fabricante brasileño que esté pensando en hacer lo contrario?**

Es posible que sí, aunque la tendencia no parece ir por ahí. Las empresas brasileñas, dentro de la cámara sectorial, son 100% nacionales y 100% familiares y pienso que es muy difícil para esas empresas comprar otras en el exterior.



**“EN LA FIMA ESTARÁN PRESENTES EMPRESAS BRASILEÑAS A TÍTULO INDIVIDUAL A TRAVÉS DE SUS CONCESIONARIOS”**

**¿Cómo está evolucionando en estos últimos años Mercosur? ¿Es ya una realidad o sigue siendo la hipótesis de que es un mercado que tiene que ir adelante?**

Debe mejorar. Por el momento está complicado y creo que va a seguir así. Nosotros somos americanos del sur. Es difícil la integración, especialmente con Argentina. Brasil tiene 180 millones de habitantes, Argentina 37 millones, Paraguay sólo 6, y la integración es difícil.

**En un reciente viaje, el presidente de EEUU parece que tuvo una inclinación positiva hacia el presidente de Brasil. ¿Esto puede traducirse en mayor intercambio comercial con el ‘vecino del norte’?**

No se puede decir que haya simpatía entre EEUU y Brasil, aunque en exportación, el principal destino de nuestros productos sea Estados Unidos. ■

JM/AP