



Ribeirão Preto (Brasil), 30 de abril - 5 de mayo

AGRISHOW CRECE UN 40%

La gran feria brasileña de maquinaria agrícola refleja la notable recuperación del mercado, especialmente en tractores y cosechadoras



El mercado de la maquinaria agrícola en Brasil está en franca recuperación. Tras un periodo de crisis, las ventas se recuperan a buen ritmo, llegando, en el caso de los tractores, al 30%. Agrishow, la gran feria del sector que se celebra a primeros de mayo en Ribeirão Preto, reflejó la tendencia positiva con un crecimiento de su volumen de negocio superior al 40%.

JULIÁN MENDIETA
Ribeirão Preto (Brasil)

La feria de este año marca el arranque de nuevo de la agricultura del país," según palabras de Sergio Ma-

galhões, presidente de Agrishow.

No solamente la feria ha crecido este año en sus cifras de negocios, alcanzando los 700 millones de r\$, sino que también el número de visitantes ha tenido

un importante aumento rondando los 150 000; esto es una señal del moderado optimismo que existe en el país y que no solamente afecta a los grandes sino también a los pequeños grupos instalados.



La demanda ha sido importante llegando en ciertos productos a una demora de hasta ciento veinte días en cuanto a tractores y para ciertos equipos de cuarenta o cincuenta días cuando el tiempo normal estimado es de una semana.

Esta bonanza se ve reflejada en un aumento de las ventas, de un 30 % con respecto a la pasada edición y como en el caso específico de uno de los constructores del país donde sus ventas han subido un 20%.

Pero realmente el punto de atracción de este año ha sido la eclosión a todos los niveles del interés por la bioenergía. No podemos olvidar que Brasil cuenta con una dilatada experiencia en el empleo de biocombustibles derivados del alcohol, y que hace que la importancia del cultivo de la caña de azúcar, vaya teniendo un auge más importante cada vez.

El mercado brasileño de tractores ronda una cifra aproximada de 45 000 unidades al año, de las que el grupo líder es AGCO con sus marcas Massey Ferguson y Valtra, a continuación CNH con Case IH y New Holland, y finalmente John Deere. Aunque también otras productoras han ido destacando en el país como Landini con una *joint-venture* con Montana y otras tales como Agrale, Yanmar, que ya cuentan con una antigua presencia en el mercado.

A niveles de aperos, destaca de manera importante Tatro Marchesan seguido de Valdan y Semeato en cuanto a equipos de siembra y trabajo del suelo. Si ya entramos en maquinaria para tratamiento –y aunque los grandes grupos cuentan con ellas– Jacto ocupa un lugar importante.

La crisis que el mercado ha sufrido en estos dos últimos





años ha tenido como consecuencia la desaparición de muchos pequeños fabricantes y eso se ha notado en la edición de este año. Pero de lo que no cabe la mínima duda es de que otro sector está desarrollándose al lado de la bonanza que van a aportar los biocombustibles son las empresas dedicadas a la fabricación y venta para la obtención de los mismos como es el caso de Biomax, que cuenta con una serie de desarrollos propios relacionados con la obtención y

efecto así como de la distribución y a tenor de lo comentado por los expertos conocedores a unos precios mucho más competitivos de los que podemos tener en Europa.

Silomax mostraba purificadoras electrostáticas que se pueden construir de acuerdo a las necesidades independientes para su uso como depósitos aéreos o subterráneos.

De lo que desde luego no queda duda es que Agrishow se ha convertido en una feria de referencia para todo aquel que quiera saber a donde va la agricultura de futuro en un país y en un mercado que pese a los problemas que pueden surgir paulatinamente sigue siendo la locomotora del continente sudamericano.



FRANCISCO PALLARO
CNH LATINOAMÉRICA

“En el Agrishow ya se ha visto un panorama diferente”

Pocos directivos hay como Francisco Pallaro que acumulen tanta experiencia y conocimientos sobre los mercados centro y sudamericanos.



Tras un 2006 problemático y duro, sobre todo en el mercado brasileño, ¿cómo está siendo el arranque de este año?

Diría que muy bueno, porque eran unas previsiones que ya teníamos al final del año pasado. No venimos de un año de crisis 2006, porque empezó en 2005 y, en realidad, por varias razones creíamos que este año iba a haber un cambio de tendencia a la mejora. Ya en el inicio del año eso se vio claramente, y por eso estábamos realmente aprovechando este cambio de tendencia que no conseguimos entender muy bien la velocidad con que se iba a producir esa recuperación, por varias razones, porque al final ha habido unos factores muy positivos que son los climáticos, la productividad, los bajos costes de producción, etc. Pero continúa habiendo una serie de problemas importantes pendientes de resolverse, como

el cambio del dólar, que si bien ayuda en los costos penaliza también en la venta. De cualquier forma, ya es seguramente un panorama, que se está viendo aquí, en el Agrishow, completamente diferente al del año pasado.

En la feria se pueden escuchar empresas que se quejan que el rial está sobrevalorado. ¿Es cierto esto?

El cambio de 2 rial por 1 dólar no impacta claramente de la misma forma en todos los sectores. Hay sectores como el manufacturado, e incluso el de maquinaria, que nos impacta negativamente en la exportación. No son más competitivos con ese cambio. Deberíamos buscar un cambio a 2.25-2.30. Es lógico que el beneficio de la producción y la importación de los componentes sean menores, entonces todo ese beneficio está en el mercado doméstico. Hay otros secto-

res que están mucho más penalizados, especialmente aquellos de alto contenido de mano de obra, textiles... que deberían trabajar a un cambio de 2.90. Y eso va a impactar directamente en las exportaciones a largo plazo, porque a corto plazo eso no se nota, no tiene compromisos. A nuestros productores, los agricultores en general, está claro que tienen siempre la absoluta problemática. Si ellos compraron los insumos, los fertilizantes, etc. a un cambio de 2.20, y luego venden su producto a un cambio de 2, independientemente de que luego los precios además sean buenos, tienen ahí ya un 10% de rentabilidad que se pierde.

Unos colegas de otros países del cono sur decían que están viendo más productos de New Holland, de origen mexicano, e inclusive indio, que de Brasil, como si hubiese



perdido importancia Brasil a la hora de exportar productos de New Holland. ¿Es así?

No, cierto 100% no es. Hay una clara tendencia a comprar y a vender en determinados mercados como son los de América Latina, o hasta los mismos mercados a los que exportamos desde América Latina, comprar productos que sean de las mismas características pero de fuentes que tecnológicamente sean más competitivas. Es lo que estaba diciendo antes, aunque nuestro cambio se valorice siempre más, nosotros somos siempre menos competitivos, y de pronto, por determinados productos de Venezuela, Colombia o cualquier mercado se puede comprar desde México siendo más competitivo, hasta en temas de transporte y cosas de este tipo. Esto ya

EL INCREMENTO DE LAS VENTAS DE TRACTORES PUEDE LLEGAR AL 30%, Y EN COSECHADORAS, AL

50%

sucedió en el pasado también. Yo recuerdo hace 5 ó 6 años, nosotros vendíamos muchos más tractores en América Latina desde México que desde Curitiba. Después hubo todas esas variaciones y al final el asunto del cambio, del transporte, afecta sobre ese tipo de cosas.

¿Está justificado que en el mercado brasileño estén instalados tres grandes grupos como CNH, AGCO y John Deere? ¿Hay mercado para todos?

Creo que hay espacio para todos, para los tres grandes y otros más. Hablando de esta re-

gión, yo no tengo dudas de su potencial futuro. Los tres grandes hemos apostado durante muchos años por esta región del mundo como un polo realmente importante para la agricultura, y no hay duda ninguna.

¿Qué futuro prevé a los productos específicos para alimentación animal, como la soja, y a aquellos que ahora mismo, como la caña de azúcar, se han destinado a biocombustible? ¿No cree que todo ese discurso de los biocombustibles es una cortina de humo política para desviar la atención de otras cosas?

Como comentarios macro, puede haber alguien que diga eso. Aquí hubo ya diferentes discusiones políticas, incluso con el presidente Lula. Yo todavía pienso que el tema es mucho más político que real, pero si nosotros miramos un poco la tradición y la situación en lo que se refiere a producir para alimentar o para energía yo creo que ya existe y ya se toca con la mano, y eso debido fundamentalmente a la experiencia pasada de Brasil con el pro-alcohol hace 20-25 años. De ahí vienen tantas cosas que ponen a Brasil a la vanguardia en este asunto. Toda esta energía no va a poder ser suficiente para los productos agrícolas, seguramente va a ser un complemento. Eso, desde nuestro punto de vista, entendemos que esta segunda demanda por el biocombustible crea, lógicamente, un par de más de precios internacionales bastante más elevado, y posiblemente con menos fluctuaciones de altos y bajos.

Siempre habrá una tendencia a producir más para alimentos y energías, y eso hace que los precios se mantengan. Yo creo que hay otras muchas más cosas que resolver que poder acelerar este proceso de consumo para energía o producción para energía. Y es un paso relacionado con el efecto climático.



El efecto climático y el efecto de necesidad de agua son, seguramente, las variables que más van a afectar en un futuro a la agricultura o más van a pesar en la agricultura. En esta parte del globo, e incluso ahora es seguramente real y también está unido con ese incremento de la producción del alcohol de maíz, está claro que hay un incremento de inercia en esta línea de consumo de combustible para energía.

Desde esta parte del globo, como dice, y usted, además, con su proyección europea dentro de una multinacional, ¿cómo están contemplando lo que se está implantando en Europa, por ejemplo las famosas Tier 2, Tier 3 con un coste importante?, ¿cómo lo ven desde aquí, como una política acertada o como una política que se hace cara a la galería porque realmente el impacto que tiene los tractores y la maquinaria agrícola en la contaminación del medio ambiente es realmente mínima?



tendencia positiva, una ligera retoma de las cifras buenas?

Sí. Si hablamos de producción industrial en Brasil, todos coincidimos que el aumento sobre al año pasado no va a superar el 15%. ¿Y esto por qué?. Brasil seguramente va a ser un mercado que esté por encima de esos porcentajes, pero por otra parte está bajando por los asuntos que hemos hablado antes, de competitividad por un lado y por la reducción de las exportaciones. Hablando sólo de Brasil, está claro que depende después del producto que estemos hablando.

Si hablamos de tractores hay un claro aumento de casi un 30% del mercado. Esto ya venía desde el 2006, debido prácticamente a todos los sectores realmente de la agricultura brasileña, la caña de azúcar, la naranja, hasta las celulosas o los forestales. Todos los sectores están muy bien, y por lo tanto esa tendencia al incremento a la venta de tractores que se dio el año pasado va a continuar este año y yo creo que un 30% con respecto al año pasado. Y en cosechadoras puede ser hasta más; ahora, el porcentaje de cosechadoras en realidad engaña un poco, situado en un 50% en base al 2006, es más. Tendríamos que volver al 96 para tener un mercado tan bajo en Brasil de 1000 máquinas; unas 1500 máquinas seguiría siendo un mercado muy bajo y en la próxima siembra, por septiembre o noviembre, tendremos un termómetro más adecuado. Está claro que el mercado, en lo que se refiere a cosechadoras, después de tres siembras, precisa ya su renovación. La cosechadora es la máquina en la que inmediatamente se hacen los cálculos de retorno de estabilidad.

¿Cómo se leen aquí palabras como *renting* o *factoring*?

Eso todavía es duro, digamos. Pero nosotros apostamos

por todas esas fórmulas porque hay ya una clara tendencia a la baja de los intereses. Convertir ese mercado a este mismo mercado de agribusiness ha venido por todos los pactos. Seguramente, todos los pactos comerciales van a entrar con productos en el mercado incluido en el mercado de agribusiness, porque con un interés a igual de mercado en línea con muchos otros países se puede trabajar todas estas opciones.

¿Cómo están funcionando en Brasil las empresas de servicios?

No tenemos la misma situación que en Argentina. En Argentina va muy bien, incluso diría que el contratista está renovando siempre más máquinas de más alta capacidad, de mucha tecnología y después de 3 ó 4 años de estabilidad realmente esa renovación se nota, y esa fuerza de los contratistas. En Brasil no ha habido nunca hasta ahora, por el mismo discurso que acabo de decir sobre el dinero y los intereses, una clara tendencia la compra así. Por otra parte tiene que considerar que la zafra en Brasil es muy corta, las distancias son lejanas, las propiedades de los agricultores son muy grandes, difícilmente un productor queda dependiendo 100% de un contratista. Entonces, los intereses van a bajar, ya está empezando en la construcción con máquinas pequeñas, donde ya hay un contratista, y seguramente se vaya extendiendo. Pero tiene que tener varios factores: tiene que tener justo el dinero muy bajo para poder hacer ese negocio, y tiene que tener una serie de condicionantes en algún segmento que no son necesariamente aquellos del grano. El grano da mano a clientes con propiedades muy grandes, son distancias muy grandes en Brasil que hacen muy difícil que se haga rentable la producción.

Es una pregunta que tal vez mis colegas europeos tengan más elementos que yo para abordar. Yo lo veo desde fuera, y nosotros estamos mucho más atrás, es lógico lo que se está haciendo en esta dirección, más todavía con unos plazos bastante razonables y con una eficiencia razonable. Yo creo que la aceleración del proceso del Tier 1, 2, 3... está creando, seguramente, un incremento de costos sin realmente calcular si existe realmente todo ese beneficio. Las normas hay que seguirlas, y yo creo que eso es lo menos malo de la situación. Creo que hasta la misma norma tendría que contemplar que esa situación nueva, ese panorama nuevo de la bioenergía, saben que ayudaría poco más y que sería poco más productiva las cosas de como están siendo ahora.

Aún es difícil evaluar como podrá ser el final del año, pero ¿cómo cree que puede ser a grandes rasgos, para el área de su responsabilidad? ¿una



MASSIMILIANO FISSORE

Montana-Landini

“Estamos satisfechos con el trabajo realizado en estos tres años”

Hace tres años que el Grupo ARGO cerró un acuerdo con Montana, fabricante brasileño de pulverizadores, para la distribución, y ya también producción, de tractores Landini. Es hora de hacer un primer balance.

¿Cuál ha sido la trayectoria de Landini en Brasil?

Empezó hace tres años. A nivel de grupo se tomó la iniciativa de elaborar un proyecto para acceder al mercado brasileño, en el cual, para poder entrar y competir, necesitábamos una presencia, no sólo a nivel comercial, sino también a nivel de producción, debido a la mentalidad del comprador y productor brasileños. Así que, después de largos análisis, tomamos la decisión de establecer una joint-venture con un fabricante local de implementos, Montana, que se dedica a la producción de equipos para la pulverización.

Después de analizar el mercado, tomamos la decisión de nacionalizar los tractores con potencia entre 120 hasta 180 CV, e integrar la gama de potencia de tractores más baja importándolos directamente y completos de Italia. Y así, después de algo más de un año, conseguimos realmente nacionalizar el primer modelo de tractor, que es el LandPower con tres motorizaciones de 120, 140 y 160 CV, y empezamos a distri-



buirlo creando una red de distribución única, paralela y suplementar a la red de distribución Montana. Hoy, después de tres años, estamos satisfechos con el trabajo que hemos hecho. Definitivamente, la marca Landini está colocada en este mercado y tenemos una red de distribución de 25 concesionarios.

Cuando habla de ‘producto nacionalizado’, ¿qué porcentaje realmente se produce en Brasil?

Alrededor del 70%.

¿Esto les permite tener un precio más competitivo o es por exigencias de la política que tiene el país en cuanto a los productos de fuera?

Pienso que la estrategia correcta es tener también una reducción del costo de producción. Hoy aún no hemos obtenido muchos beneficios, precisamente porque aún no tenemos una tara de producción tan grande que nos permita una ventaja competitiva, y segundo, debido al hecho de que la situación del rial es muy fuerte y nos perjudica

un poco. Claramente, es una necesidad desde el punto de vista de la normativa en cuanto a que un tractor no nacionalizado soporta tasas de importación y no tiene acceso al plan de financiación y no permite competir en el mercado con una financiación fuera del esquema de la que hay en el país.

Aquí tienen como competencia a tres grandes grupos en el mercado de Brasil, ¿supone esto un reto?

Hay tres grandes grupos muy bien colocados en Brasil y nuestras previsiones son de una visión a largo plazo. Sabemos que tenemos que trabajar muchísimo. Empezamos de la forma correcta, el mercado es grande y con potencias aún mayores, y tenemos el objetivo de alcanzar en los próximos 2-3 años una participación significativa. No obstante, sabemos que es un mercado muy competitivo, con una competencia respetable y muy fuerte y que está presente desde hace muchísimos años.

¿Cuántas unidades han vendido ya?

Unos 350 tractores Landini en Brasil.

¿Y cuáles son sus aspiraciones?

Nos gustaría tener este año una participación de un 1% del mercado.

El valor del tractor medio del tractor de la competencia, ¿cómo está en relación al suyo?

Estamos, digamos, en una pelea. Hoy en día tenemos un precio que nos permite competir, claramente no estamos y no queremos estar por debajo a nivel de precio. Realmente, nuestra política es más salir fuera de la pelea de precios e intentar ofrecer un tractor con una tecnología más avanzada entrando en indicios de mercado.

Landini es una marca que se ha caracterizado siempre por productos muy especializados. ¿Esto es un argumento que están empleando?

Sí, exactamente esto es uno de los indicios del mercado que estamos analizando. Además del tractor producido en Brasil, estamos trabajando duro para entrar en el sector especializado, en los tractores fruteros principalmente, también en el área de café, y pienso que tenemos la posibilidad de crear una posición en estos sectores.

ro no sentimos muchísimo la crisis, al contrario, casi nos ayudó a organizar nuestra casa. Realmente nuestra estructura aquí era muy liviana y no generó problema. Hemos tenido la suerte, siendo muy pequeños, de no sufrir la crisis. Aun así, claramente perdimos tiempo porque entramos en un momento muy negativo para la agricultura brasileña.

Desde su perspectiva de europeo, procedente de un grupo europeo, ¿cree que desde Europa se entiende bien la problemática de Latinoamérica?

Este mercado, en general, es diferente a nivel de concepto del mercado europeo, con muchísimas diferencias, tanto de producto, de tecnología, de situaciones climáticas, de producción. Por ejemplo, ahora estamos en el período que todos hablan de caña, cuando la caña en Europa es un fenómeno distinto al de aquí. Además, aquí continúa el problema de la financiación, ya que se siente mucho menos que en Europa. Nosotros, desde que estamos aquí, hemos visto el concepto de que para intentar vender tractores, hay que llegar a colaboraciones con bancos y financieras, porque realmente los temas financieros aquí es necesario para poder penetrar en cualquier mercado.

¿Cómo ha sido para ustedes el Agrishow?

Muy bien para el mercado brasileño. Hemos tenido muchísimos contactos y ventas importantes para nuestros pequeños volúmenes. Y también a nivel de contactos para el resto de países del centro-sudamérica, con muchísimos distribuidores de tractores y maquinaria agrícola de esta zona que nos han aceptado, y durante esta feria hemos conseguido lograr algunos acuerdos comerciales para países donde hasta ahora no estábamos presentes. ■

HEMOS TENIDO LA SUERTE, SIENDO MUY PEQUEÑOS, DE NO SUFRIR LA CRISIS DE ESTOS AÑOS ANTERIORES

El acuerdo con Montana, ¿implica que también pueden, usando la reciprocidad de la joint-venture, llevar a Europa o a otros mercados donde esté presente el Grupo ARGO sus máquinas?

Realmente no es parte del contrato, pero tenemos colaboraciones con Montana a nivel comercial. Hay filiales del grupo, y yo también soy importador de pulverizadores Montana.

Este año 2007 parece que hay un cierto resurgimiento del mercado en Brasil después de las caídas del 2005 y 2006. ¿Lo están constatando?

Nosotros llegamos en el peor año, donde no se tenían expectativas buenas de ventas. Pe-