



En medio de una situación de crisis económica/financiera generalizada, el sector de la maquinaria para la preparación del terreno, siembra y abonado arroja datos esperanzadores, según se deduce de la consulta realizada por **agrotécnica** a los principales fabricantes y distribuidores en España, el pasado mes de octubre.

Empresas relacionadas con los sectores de la siembra, el tratamiento y la preparación del terreno opinan sobre la coyuntura actual española

EL MERCADO, SEGÚN LOS FABRICANTES Y DISTRIBUIDORES

RAQUEL LÓPEZ

Salvo algún caso particular, los encuestados subrayan que sus ventas son positivas este año, especialmente en el primer semestre. Muchos de ellos se han visto obligados, incluso, a realizar ajustes internos para responder a la demanda y, en otros casos, los plazos de entrega se han

resentido notoriamente. No obstante, entienden que la crisis no pasará desapercibida. De hecho, algunos ya han notado un "parón" tras el verano y subrayan que ésta llegará al sector, aunque en menor proporción que en otros. Coinciden en destacar que los principales problemas serán de financiación.

Uno de los temas relevantes de esta temporada ha sido el auge del arado frente a los equipos

de siembra directa. Casi todos los encuestados que comercializan estas máquinas destacan un repunte de los mismos respecto a años anteriores, en los que su bajada fue notoria en pro de la siembra directa. Los buenos precios de los cereales y los problemas de plagas observados en los últimos años son los motivos más reiterados cuando intentan dar una explicación al cambio de tendencia.

PREGUNTAS

1. ¿Cómo valora la evolución de sus ventas en equipos para la preparación del terreno, siembra y tratamiento, en el último año, en el mercado español?
2. ¿Qué tipo concreto de máquinas están siendo las más vendidas?
3. Los equipos de labranza habían perdido protagonismo en los últimos años con el auge de la siembra directa. Parece que esta tendencia vuelve a variar. ¿Por qué?
4. ¿Qué respuesta ha tenido el fabricante ante esta evolución? ¿Estaba preparado para afrontar ese nivel de ventas?
5. Las cifras muestran un comportamiento positivo de las ventas. ¿En qué medida afecta a su empresa la crisis económica/financiera?



1. El primer semestre de 2008 ha sido bueno en facturación, con crecimientos significativos, aunque éstos quedaran algo deslucidos por los incrementos de costes de las materias primas. El parón estival de agosto es habitual, aunque este año fue algo más severo, y en estos momentos se está alargando la pereza tras las vacaciones.
2. Los equipos para la preparación del terreno tienen un gran peso en nuestra gama, y si bien se venden menos unidades de 'batalla', se incrementan las ventas de equipos específicos y más profesionales. Crecen también las ventas de equipos de trituración de restos vegetales, un subsector que aún presenta un buen potencial de crecimiento y desarrollo.

3. No es nada nuevo que la implantación de la siembra directa sigue ciclos en los que las etapas de mayor crecimiento van seguidas de épocas de menor actividad, dependiendo siempre de factores de mayor rigor económico que los meramente ambientalistas. De esta forma, relacionando los precios de los productos agrícolas, del petróleo y las energías, y de los agroquímicos (aunque estos dos últimos dependen en buena medida también del petróleo) se puede caracterizar de forma bastante aproximada el punto del ciclo en que se encuentra la siembra directa.
4. Nuestra gama de productos no se ve afectada de forma significativa por el auge o no de los equipos de siembra directa, por lo que como fabricantes no hemos debido dar una respuesta concreta a esta circunstancia.
5. Nuestro sector no tiene por qué verse afectado de forma directa por la crisis, casi al contrario, y de hecho puede representar un atractivo más

seguro y estable para la inversión. Ahora bien, en la medida en que el entorno de los clientes esté enrarecido por referencias a la crisis (por familiares, amigos y vecinos que sufran sus consecuencias, o por los medios de comunicación que no hablen de otra cosa) y que las entidades financieras sigan poniendo freno ahora para corregir los errores del desenfreno anterior, las empresas de nuestro sector pueden verse más afectadas que lo que les correspondería, según el estado y potencial real del sector.





AGUIRRE

1. A partir de abril, bajón importante de pedidos y relajación de las entregas. Miedo de la red comercial al aplazamiento de pagos de los agricultores por no haber vendido todavía las cosechas.
2. Preparación del suelo y abonado.
3. Creemos que se debe a factores puntuales (topillos, etc.) la tendencia volverá a normalizarse y la siembra directa ascenderá.
4. En la coyuntura actual, a todos los fabricantes nos sobra capacidad de producción.
5. Las ventas del año pasado fueron buenas, que no excelentes, y este año se prevén peores, sobre todo es la tendencia que muestra el mercado en los meses de verano. Si los bancos redu-

cen el crédito, los agricultores tardan más en pagar y los precios de las materias primas siguen incrementándose, las empresas nos veremos expuestas a una falta de capital para seguir fabricando. Pero el Gobierno dice que no hay crisis, ¿no?



1. De forma positiva. Los dos últimos ejercicios hemos observado un renacer de ilusiones muy significativo. Después de varios años de situación difícil, en los que nuestros agricultores se han fajado para luchar contra las continuas crisis que se han desarrollado en el sector, en estos dos últimos años podemos decir que las circunstancias nos son a todos más favorables. Debemos de ser fuertes y creer en nosotros mismos, pues ya hemos pasado por la época en la que hemos

sido sector 'desfasado', inoperante, consumidor de ayudas, para pasar a ser lo que nos merecemos, impulsor de medidas contra el cambio climático, productor de energías más limpias, elemento importante contra la desertización, y factor importante como sector primario en la producción alimentaria. Es por ello que no debemos de acomplejarnos por la crisis económica que nos afecta, y pensar, como hemos indicado anteriormente, que de 'eso' ya sabemos bastante y bien que lo hemos sufrido solos ante el peligro. Miremos al futuro con optimismo, y no creemos nosotros crisis subjetivas por contaminación.

2. Gradas y maquinaria para mínimo laboreo.
3. Todos los sistemas son buenos en función de su momento. No hay que hablar de porqués sino de cambio de tendencias. En momentos y zonas puntuales es interesante la siembra directa y en otros es más interesante el mínimo laboreo.
4. El crecimiento tan desmedido paradójicamente crea tensiones financieras. Hemos tenido que ajustarnos a la nueva situación.
5. El crecimiento desmedido de ventas, requiere de incrementar el riesgo con nuestros proveedores financieros. Si se crea una restricción de crédito cuando precisas este crecimiento se produce un conflicto de intereses. Si el sector agrario precisa crecer, debe de contar con todo tipo de ayudas. Se habla de préstamos con fondos ICO a promotoras. ¿Y este tipo de préstamos a empresas que desean crecer en su mejor momento para hacerlo?

1. Sin duda ha sido un excelente año. Se ha cambiado la mentalidad productiva, se vuelve a buscar el máximo rendimiento a la explotación, por encima del ahorro de costes.
2. Todas aquellas que aumenten producción. Un hecho muy sintomático ha sido con los arados, que en los últimos años no dejaban de perder terreno en beneficio de las sembradoras de siembra directa, y ahora ha cambiado de nuevo la situación radicalmente.
3. Lo que ya comentaba. Con los buenos precios de los cereales, al agricultor le sale a cuenta invertir en las técnicas que le den más producción, aunque sean más costosas que otras alternativas. Y en la producción los arados ganan la partida.
4. La producción de las fábricas no se pueden aumentar muy significativamente de un día para otro. Se están haciendo inversiones en nuevas



fábricas, ampliaciones, contratando más personal... Pero todo requiere su tiempo. Estamos en una economía muy competitiva y hay que ser sumamente eficiente. Se tienen que diseñar los medios productivos ajustándose a las necesidades medias del mercado, no puede haber un superávit de capacidad productiva sin utilizar. Esto da eficiencia, pero resta capacidad de respuesta delante de un incremento significativo de mercado como en el que nos encontramos.

Además, tenemos el problema que el acceso a ciertas materias primas con mucha demanda internacional no siempre es fácil. Y si no que se lo digan a las fábricas que tienen máquinas acabadas sin poder entregar a la espera de que lleguen los neumáticos.

5. En los meses de verano las compras del agricultor se pararon en seco. Si bien la agricultura ha de ser uno de los sectores menos influenciados por la crisis, la psicosis de crisis hace que la motivación de compra esté bajo mínimos. Hasta que el agricultor vea que la crisis no le afecta a él como a otros sectores (esperemos que siga haciendo así), no se recuperará la alegría de las ventas. Esto ha hecho que hayamos tenido un primer semestre del año con cifras de ventas muy satisfactorias, y unos meses de verano con facturaciones muy resentidas por esta situación. Esperemos que en pocos meses el tema se regularice, y aunque la crisis seguro que nos afectará de alguna forma, sea para nuestro sector mucho más débil que en otras áreas de la economía.



1. Hasta el momento nuestra cifra de ventas, a nivel nacional, ha crecido en torno al 20%, pero debido al primer semestre, ya que a la fecha que nos encontramos estamos despachando pedidos antiguos. La entrada de pedidos en el mes de septiembre fue sensiblemente inferior a los del mismo periodo del año pasado.
2. Las sembradoras neumáticas convencionales.
3. Efectivamente, han sufrido un repunte bastante importante, debido a las buenas cosechas de los dos últimos años, el aumento de la cantidad de paja y el valor de los cereales.

4. Nosotros en particular estábamos preparados porque nunca nos había bajado la venta de nuestros aperos.
5. Nos va afectar como a todos, un poco después por la cartera de pedidos, pero el año próximo va a ser muy duro. La bajada del precio de los cereales, el aumento de los costes de producción que los agricultores están sufriendo, nos va a afectar directamente.





1. La siembra directa ha sufrido una bajada en su tendencia. Según zonas se regresa al cultivo tradicional con arado de vertedera mientras que en otras se va sustituyendo por algún tipo de siembra rápida—mínimo laboreo, pero que asegure la eliminación de restos vegetales y reduzca el impacto de los tratamientos de herbicida en el coste final.
2. El arado ha repuntado de forma muy importante, seguido por las sembradoras rápidas de gran capacidad y con sistema de localización versátil (disco, reja) que permitan el trabajo en diferentes condiciones de suelo. Los equipos de cultivo rápido también van en aumento (cultivadores de rastrojo y de disco).
3. La persistencia en el uso de siembra directa durante varias campañas seguidas acentúa el impacto de plagas en el rendimiento, disparando los costes de tratamiento. El impacto de la subida de precios de los productos ha generado un interés creciente por maximizar la producción en lugar de minimizar los costes de laboreo. Los sistemas que maximizan la producción incluyen la necesidad de preparar mejor la cama de siembra o usar sembradoras que permitan resolver la preparación-siembra de forma más eficiente.



4. Los fabricantes de arados se han visto desbordados alargando los plazos de entrega hasta límites desconocidos (de 6 a 12 meses). En general, las fábricas de maquinaria han tenido dificultades de asimilar el incremento de demanda provocando tensiones en la cadena de distribución. El fuerte crecimiento de las ventas a Europa del Este y Rusia, han agravado más esta situación.
5. Hasta el momento la crisis tiene un efecto residual en las ventas aunque se empieza a notar algún problema de liquidez en algunos distribuidores. Otro efecto de la crisis es el aumento de la dificultad para financiar las compras de equipos por parte de agricultores. Las alzas espectaculares en precios de productos e insumos se han cebado especialmente en el sector ganadero, que ha frenado sus inversiones en nueva maquinaria de forma importante.



1. Con una tendencia estable, hasta julio, bajón en agosto-septiembre y que volvió a reemprender con fuerza en octubre. Podemos decir que esta campaña es similar en aperos de preparación que la del año pasado.
2. La demanda global, se centra en trituradoras agrícolas y forestales y equipos para la preparación del terreno. Así como la gama de desmalezadoras para mantenimientos, que va adquiriendo cada vez más auge.



3. Creemos que es debido a las reformas que ha ido teniendo la PAC, unido a los nuevos cultivos encaminados al tema de energías renovables, biodiésel, etc.
4. Nuestra gama en este aspecto y dadas las expectativas planteadas a primeros de 2008, en principio teníamos tomadas todas las medidas oportunas para el nivel de ventas acontecida; que al final, no ha sido tal como se esperaba.
5. No nos es indiferente, por supuesto, si bien ante un cambio repentino de tendencia del mercado, estamos mejor preparados que las grandes empresas, que basan su negocio en cantidad de equipos. Nuestro esfuerzo lo hemos centrado en nichos de mercado más especializado y con otras pretensiones en cuanto a calidades de máquinas con una mayor diferenciación y profesionalización del cliente. No obstante, la crisis económica y financiera nos afectará creo más adelante y, en general, de cara a la próxima campaña y en algún tipo de gama, no en todas. Las cifras este año aunque acaben en positivo, nos dejará preocupados por el alto repunte de impagados en un sector al que no se estaba acostumbrado a tal cosa.

JYMPA

1. Ventas en general positivas, con más volumen que el año anterior.
2. Descompactadores y subsoladores.



3. Creemos que porque los agricultores se han dado cuenta que la cosecha no ha sido tan óptima como si hubieran trabajado con equipos de labranza y seguro que los cambios climáticos (sequía e inundaciones) han influido directamente a que las cosechas con siembra directa no hayan sido tan fructíferas.
4. Particularmente no hemos tenido grandes problemas para adaptarnos al nivel de venta, solo hemos tenido que realizar algunos ajustes (aumento de plantilla, más recursos, etc.) durante la época en que más trabaja las máquinas de labranza (primavera, verano).
5. Los bancos ya no dan tantas facilidades para obtener liquidez y así financiar el activo circulante. Igualmente en este sentido nuestros clientes tampoco tendrán tantas facilidades para obtener financiación por parte de los bancos, y las administraciones al no tener tantos ingresos, no darán tantas subvenciones.

Kverneland

1. El primer semestre del año siguió con la tendencia alcista del último año, en lo referente a ventas y entrada de pedidos. Notamos claramente un incremento de demanda en las máquinas de preparación de suelo.
2. Los arados.
3. El precio del cereal hace que sea rentable incrementar los rendimientos del propio cultivo. Esto se consigue trabajando el perfil del suelo.
4. A nivel de toda Europa, las fábricas han recibido más pedidos de los que son capaces de fabricar. Las previsiones más optimistas distaban de la realidad. Por consecuencia, las entregas se han visto afectadas con retrasos.



5. Las cifras siguen siendo esperanzadoras aunque sabemos que la crisis general financiera acaba afectando a distribuidores y clientes finales, teniendo que aplicar una póliza de ventas más prudente que el año anterior; además de minimizar todo el riesgo.



NARDI

1. En conjunto, la evolución hasta hoy es positiva.
2. Sembradoras.
3. Porque parece que es más efectiva y evita problemas posteriores como las plagas.
4. En mi caso, intentar adaptarse a la demanda. Sí.
5. A nivel de la obtención de financiación y a partir de ahora por este motivo una caída en la demanda.

VOGEL NOOT

SOIL SOLUTIONS

1. La evolución de las ventas ha sido satisfactoria en el último año, teniendo en cuenta que partíamos de niveles muy bajos en los ejercicios anteriores. El nivel de precios del cereal, junto con una buena cosecha en una mayor parte del territorio nacional, ha condicionado el buen nivel de ventas de máquinas para la preparación del suelo y siembra.
2. En nuestro caso particular, se ha animado el mercado de arados, máquinas combinadas y gradas rotativas, aunque como decía anteriormente: *"partíamos de unas cifras muy bajas en los años anteriores"*.
3. Es lógico, el agricultor conoce muy bien cómo trabajar sus tierras y cómo lograr el máximo rendimiento de cosecha; pero lógicamente también realiza sus cálculos de costes y beneficios. Con lo cual, con unas buenas perspectivas futuras de precios, su objetivo es lograr la máxima cosecha, realizando una buena preparación del suelo y una buena siembra. Si a todo esto añadimos, los problemas de plagas del pasado, el alto precio de los tratamientos fitosanitarios..., se convierte el buen laboreo del terreno, y una buena siembra en el sistema más rentable para el propio agricultor. Evitando mayoritariamente los sistemas de siembra directa; exceptuando en terrenos donde la rotación de cultivos, ciclos y climatología sí la permiten.
4. Este cambio de tendencia de mercado ha sido un momento muy importante para el fabricante, el cual se ha visto desbordado de un año para otro con su sistema y volumen de fabricación. No por el mercado español, ni mucho menos, pero sí han reaccionado muy favorablemente los grandes mercados europeos (Francia y Alemania), y sin lugar a duda también todos los países emergentes del Este de Europa. Esto está originando un gran problema de entregas, debido a las capacidades de producción de cada uno,



- muy vinculadas igualmente a suministradores externos de los fabricantes (neumáticos, hidráulica, acero...), con lo cual, ha producido, o está produciendo importantes 'cuellos de botella' en los procesos productivos.
5. Sin lugar a duda, la crisis internacional y financiera afecta al sector de la maquinaria agrícola. Hoy en día, estamos en un mundo globalizado, y cualquier síntoma exterior nos afecta; aunque de distinta manera a unos y/o a otros. Hoy, analizando la coyuntura internacional, podemos establecer que el sector agrario, es uno de los sectores en mejor situación que otros muchos sectores, con un mejor futuro y una excelentes perspectivas de rentabilidad. ¿En qué nos afecta esta crisis global y financiera? Muy claro: en la mente del comprador, ve crisis todos los días (TV, Radio, Prensa...), lo cual le hace plantearse la decisión de compra. Y lógicamente la situación financiera, condiciona que bastantes operaciones de ventas financiadas (que cada vez son más), ahora las entidades financieras no las autorizan por cuestiones de riesgo, lo cual merma las ventas. Aunque pese a todo esto, estamos en el mejor sector y con las mejores perspectivas de futuro. Teniendo en cuenta unos factores muy importantes a tener en cuenta (el suelo cultivable es limitado; la población mundial creciente; la cantidad y calidad de alimentación en aumento; biocombustibles...). Cada cual que elabore sus propias conclusiones.



SOLANO HORIZONTE

1. Han estado bien, aunque se observa, en los últimos 2-3 meses, que van en declive.
2. Sembradoras tradicionales y neumáticas.
3. Quizás era más que otra cosa una moda.
4. Sí.
5. Bastante, la ausencia o escasez de créditos por parte de los banco está haciendo descender las ventas.





1. Muy positiva.
2. Mínimo laboreo.
3. Problemas de plagas y enfermedades. Expectativas de buenos precios que animaban a buscar la máxima producción.
4. El incremento de las ventas ha desbordado totalmente nuestras previsiones con lo que los plazos de entrega se han disparado a niveles desconocidos hasta ahora.



5. El aumento de ventas implica una mayor necesidad de aprovisionamientos, lo cual, a su vez, requiere de financiación. En este sentido sí nos vemos afectados por la creciente dificultad de obtener fondos.

1. El incremento de la demanda y por tanto de ventas en el mercado español ha sido muy positivo.
2. Máquinas con mayor capacidad, de mayores dimensiones y con tecnología neumática.



3. Pensamos que actualmente hay un retorno a la siembra convencional, aunque se están alternando los dos sistemas.
4. Pensamos que la respuesta del fabricante ha sido positiva, teniéndose que adaptar a esta evolución para poder seguir abasteciendo el mercado. En nuestro caso, hemos ampliado el programa de fabricación, la plantilla de trabajadores y la contratación de servicios externos.
5. La crisis económica/financiera nos afecta básicamente en el aumento de los costes financieros y la dificultad de relación y de entendimiento con las entidades financieras para obtener financiación. ■

una experiencia
para transportar



facilita

Finalmente se ha solucionado el problema de la manejabilidad de los remolques de varios ejes con el Sistema integrado de control de viraje STC*. Exacto y seguro... siempre.

*patente
internacional ADR



Ejes Frenos Suspensiones

ADRspa

Via M.Ceriani 96
21040 Uboldo VA ITALIA
teléfono 0039 02 961711
telefax 0039 02 96171420
e-mail adr@adraxles.com
www.adraxles.com