

EL MERCADO EUROPEO DE EQUIPOS AGRÍCOLAS MANTUVO LA TENDENCIA POSITIVA EN 2007

El mercado europeo (EU27) de equipos agrícolas en 2007 rondó los 20 200 millones de euros en 2007, lo que supuso un incremento aproximado del 8%, y el mercado de tractores creció un 3% hasta las 164 000 unidades, según las estimaciones del Comité Europeo de Asociaciones de Fabricantes de Maquinaria Agrícola (CEMA), que junto a la española ANSEMAT reúne a la asociaciones de Alemania, Austria, Bélgica, Finlandia, Francia, Holanda, Italia, Portugal, Reino Unido y Suiza.

Durante el Congreso anual de esta asociación, celebrado el 20 de noviembre en París (Francia), los expertos económicos del CEMA confirmaron la tendencia positiva que, según sus cálculos, continuará en 2008 con otro incremento cercano al 5%. Además, las asociaciones nacionales y las empresas acordaron una reforma esencial cuyo principal objetivo es el afianzamiento del CEMA, mejorando su papel como voz de la industria europea de maquinaria agrícola. Aparte de una mayor implicación y compromiso de todos los fabricantes líderes del sector, esta reforma supone la mejora de la actividades de *lobby* a nivel europeo. Por este motivo, CEMA está trasladando sus oficinas a Bruselas, de forma que se acerca aún más al centro de toma de decisiones de la Unión Europea.

Uno de los acuerdos adoptados fue el nombramiento de una junta directiva formada por altos cargos de empresas de todas las



A N S E M A T

áreas de la industria de la maquinaria agrícola, entre ellos Julio Fernández Marmolejo, Director General de Kubota España, S.A. El nuevo Presidente es Federico Corradini, Director Industrial de CNH, y los Vicepresidentes son Gilles Dryancour, Director de la Oficina Europea de Deere & Company, y Franz-Georg von Busse, Director de Lemken.

El incremento de las ventas en Europa durante 2007 refleja el compromiso de los agricultores que, alentados por los resultados de un buen año agrícola, han adquirido máquinas más eficientes que reducen los costes de producción, garantizan una mayor seguridad en su utilización,

y colaboran en la protección del medio ambiente. Los fabricantes, por su parte, han tenido que hacer frente a fuertes incrementos de los precios de las materias primas, principalmente aceros y productos derivados del petróleo.

"CEMA apoya intensamente la unificación del marco legal europeo relativo a la maquinaria agrícola. Queremos garantizar un mayor nivel de seguridad para los usuarios y proteger aún más el medioambiente, pero basados en soluciones realistas que beneficien la agricultura europea pero que no limiten nuestra competitividad y que no tengan un impacto negativo en la mejora de los equipos agrícolas", dice Federico Corradini, Presidente de CEMA.

Ignacio Ruiz, Secretario General de ANSEMAT, es miembro del Comité Técnico y del Comité de Expertos Económicos de CEMA.



Visita a Manitou

Al día siguiente de la reunión, miembros del CEMA aprovecharon su presencia en Francia para trasladarse hasta Angers y conocer de cerca las instalaciones de Manitou, empresa especializada en la fabricación de cargadoras telescópicas. El grupo conoció los pormenores de la compañía, recorrió la cadena de producción y presencié una demostración de producto.

MARKEPLAN OFRECE SERVICIOS PARA BUSCAR NEGOCIOS EN LATINOAMÉRICA

Para afrontar el reto de buscar negocios en el exterior, suele ser aconsejable disponer de los mejores apoyos que estén en condiciones de ofrecer la información precisa y adecuada. Markeplan es una sociedad de servicios con varios años de experiencia en la representación y promoción de ferias internacionales en Brasil y en Latinoamérica, así como consultoría comercial para la pequeña y mediana empresa en materia de programas de internacionalización.

La sociedad está integrada por un equipo de profesionales altamente capacitados en la realización de proyectos de cooperación internacional y de colaboración comercial. Ofrece servicios personalizados a diversas agrupaciones con o sin ánimo de lucro, entes públicos y/o privados, instituciones, consorcios de importación-exportación, asociaciones y Pymes en general, entre otras.

Los servicios personalizados buscan satisfacer las exigencias de todos aquellos interesados en establecer un nexo operativo en Brasil y en Latinoamérica, buscando nuevos socios comerciales en el mercado brasileño e identificar posibles oportunidades de negocios.