

Maquinaria de recolección: Campaña 2008-09

UN SECTOR QUE SALVA EL AÑO

Los equipos para la recolección 'sobreviven'. Los más pesimistas, quién sabe si realistas, pronostican que será la próxima campaña cuando más se acusen en este sector los efectos de la crisis. Por ahora, lo que sí es cierto es que el retroceso general es de poco más del 8% con relación al ejercicio precedente.

JUAN JOSÉ RAMÍREZ

Con los datos de inscripción de maquinaria nueva que mensualmente publica el Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino (MARM), hemos realizado un análisis de las ventas de equipos de recolección desde octubre de 2008 a septiembre de 2009, periodo de tiempo que comprende la campaña de este tipo de maquinaria.

La comercialización no ha sufrido un descabro tan profundo como el que se ha producido en el mercado de tractores. Si comparamos las 627 unidades que se han vendido durante la campaña que acaba de concluir, con los registros de ventas de las dos campañas anteriores, el descenso ha sido de un 8.1% respecto a la 2008-07 y de un 3.2% frente a la 2007-06.

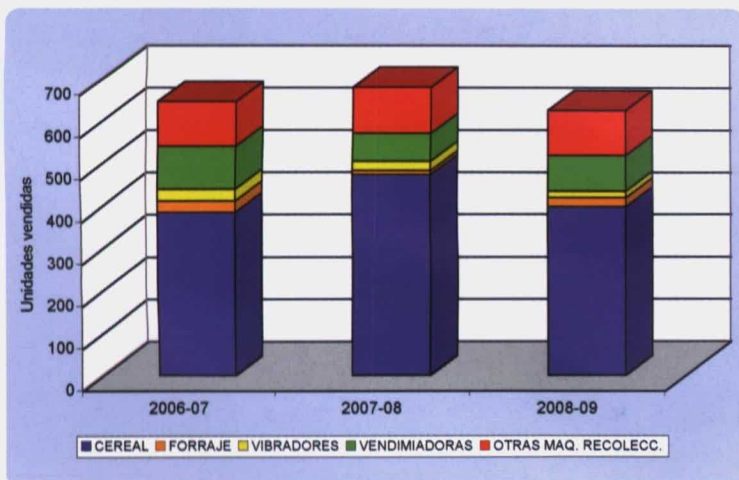
Si consideramos la distribución de ventas en función del tipo de máquina, observamos que casi dos terceras partes (63.8%) de las ventas corresponden a cosechadoras de cereal, que han tenido una distribución geográfica predominante en Cas-

tilla y León, donde se ha vendido casi un tercio (30.8%), seguida de Aragón (15.5%) y de Castilla-La Mancha y Andalucía, con valores muy similares, 14% y 13.8%, respectivamente.

Las vendimiadoras, que mantienen su ritmo creciente de ventas, han representado un 13.4% del total de la maquinaria de recolección y su reparto por CCAA se ha centrado, de manera muy significativa, en Castilla-La Mancha, donde se han producido un 41.3% de las ventas, seguida de la Comunidad Valenciana y Cataluña, que han registrado un volumen de mercado del 16.3% y 10%, cada una. Detrás de estas comunidades se posicionan Andalucía, con una cuota de mercado del 8.8%, y Aragón y La Rioja, que han tenido, respectivamente, un 7.5% del volumen de comercialización de la presente campaña.

Las máquinas de recolección de forraje mantienen sus habituales modestas cifras (3.3%) y se focalizan en Galicia, aunque también se pueden contabilizar algunas unidades en Cataluña, Asturias, Cantabria, Castilla y León, Castilla-La Mancha y Extremadura.

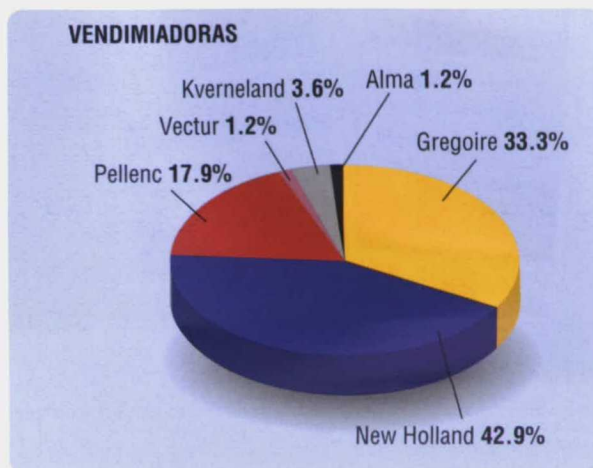
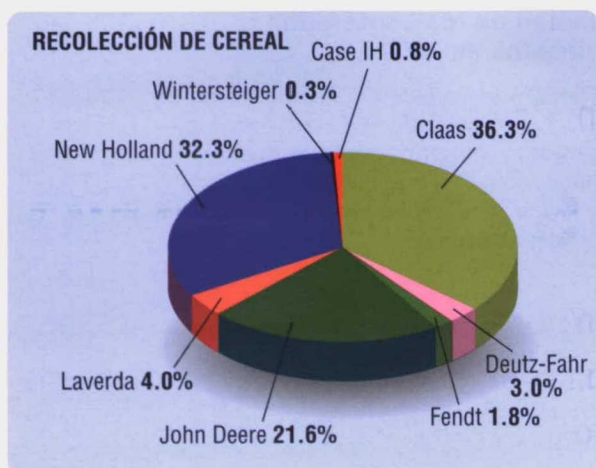
COMPARATIVA DE VENTAS EN LAS ÚLTIMAS CAMPAÑAS



DISTRIBUCIÓN, POR TIPO DE MÁQUINA, EN LA CAMPAÑA 2008-09



DISTRIBUCION DE VENTAS, POR MARCAS, DURANTE LA CAMPAÑA 2008-09



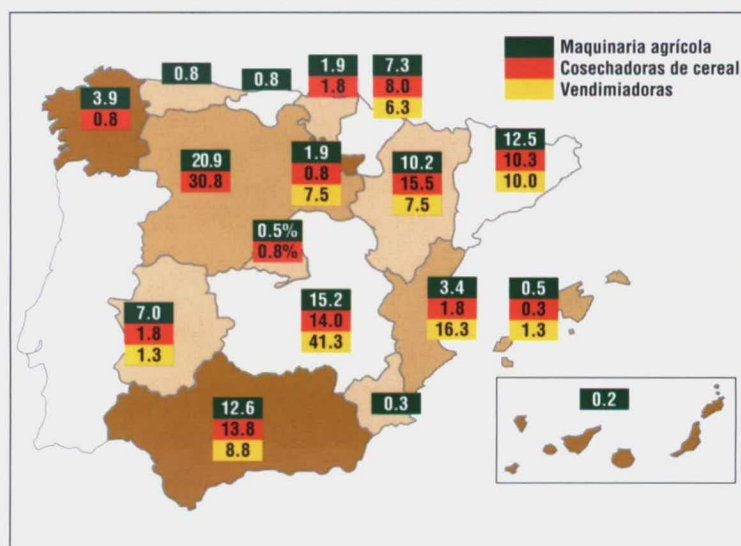
Los vibradores han supuesto un 2.4% de las ventas y han centrado sus ventas, principalmente, en Andalucía.

Si consideramos la distribución de ventas por marcas, en las cosechadoras de cereal podemos observar la dura pugna por el liderazgo que mantienen Claas (36.3%) y New Holland (32.3%), que este año se ha inclinado hacia la primera por cuatro puntos porcentuales. En tercera posición se encuentra John Deere, con el 21.5%, y detrás a Laverda (4%), Deutz-Fahr (3%) y Fendt (1.8%).

En maquinaria de forraje hay una hegemonía absoluta de Claas, que ha vendido un 76.2% durante esta campaña. Otras marcas que ofertan sus productos son New Holland, John Deere y Krone.

New Holland lidera el segmento de vendimiadoras con un 42.9% de las ventas, seguida por Gregoire (33.3%). ■

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE VENTAS POR CCAA, DURANTE LA CAMPAÑA 2008-09



Incertidumbre para la próxima campaña

El análisis de la comisión de trabajo de ANSEMAT de maquinaria de recolección, reunida hace unas semanas, muestra un mercado de claroscuros con perspectivas poco claras para la próxima campaña. Es un segmento heterogéneo que abarca un amplio espectro de modelos destinados a distintas labores, pero todas las empresas coinciden al señalar las dificultades que presenta el escenario de desarrollo, porque se acumulan los descensos de los precios de las producciones, especialmente en el cereal, el olivar y el viñedo, junto a otros datos negativos derivados de los desacoplamientos agrícolas, los problemas del sector ganadero, que inciden en la reducción del pienso, e incluso el componente meteorológico, que en algunos casos ha dejado producciones sin recoger por la falta de maduración.

La reducción es similar en todos los grupos de máquinas, con un mercado carácter de estabilidad en los casos más positivos. Entre los nichos menos optimistas se encuentra el de las cosechadoras de cereales, que cambió su tendencia de crecimiento de las últimas dos campañas, con un retroceso de casi el 20%, cifra que podría ser igual en el año 2010.

Entre los grupos estables se encuentra el de empacadoras, picadoras de forraje o segadoras, con poco movimiento de sustitución y cambios en el tipo de maquinaria utilizada. La parte positiva se observó en el mercado de envolvedoras, rastrillos o vendimiadoras destinadas al uso en el olivar intensivo, que enmarcan el crecimiento de un mercado más profesional. La Comisión destacó el desarrollo de nuevos usos agrícolas con rastrillos henificadores y segadoras en regiones menos explotadas del norte.