

Además de distribuir tractores agrícolas, Hitraf es un especialista en la fabricación y montaje de equipos forestales

## EXPERIENCIA EN EL CAMPO, ESPECIALIZACIÓN EN EL MONTE

La empresa española Hitraf, distribuidora de la marca Guerra en grúas y remolques, de Valtra Agrícola en Pontevedra y de Valtra Forestal con grúa en toda España, cuenta actualmente con una plantilla de 40 personas, 26 de las cuales trabajan en taller y el resto en los departamentos de recambios y comercial.



César Sánchez, Director General de Hitraf.

Constituida en 1988, comenzó su labor de montadora de equipos forestales en tractores, grúas y remolques en 1991, año en el que absorbió el área agrícola de la empresa familiar Talleres Guerra y en el que comenzó a distribuir su maquinaria. Actualmente, el 95% de su actividad laboral está dirigida al sector forestal y el 5% al sector agrícola.

*"En el sector de los tractores forestales hemos conseguido mejorar la experiencia acumulada por Talleres Guerra desde 1970, cuando montó su primera grúa sobre un tractor. Ahora estamos tratando de adaptar su oferta al mercado,"* explica el Director General de Hitraf, César Sánchez.

Según el directivo, los pequeños tractores vendidos por Talleres Guerra han ido aumentando de potencia, lo que les ha permitido hacer la labor de autocargadores forestales, ideales para Galicia, donde hay caminos muy estrechos. Además, Hitraf ha mejorado su línea de tractores y ha complementando su línea de máquinas grandes para explotaciones forestales de grandes dimensiones.

Sus datos indican que un 40% de la facturación procede de los ingresos del taller (montajes y reparación), un 15% de la venta de recambios y un 45% de la venta de máquinas nuevas. En cuanto al porcentaje de facturación que ocupa Valtra dentro del negocio de Hitraf explicó que

sus ventas son, más o menos, uniformes todos los años. En cambio, subrayó que el mercado de las máquinas forestales grandes de Valmet es relativamente nuevo. *"Si un año vendemos dos máquinas, como el precio es elevado, se dispara nuestra facturación, lo que hace que registremos picos muy dispares."*

Sánchez destacó que el principal mercado de Hitraf se encuentra en el norte peninsular. *"El 45% de la madera de España está en Galicia, pero también tenemos mercado en Castilla y León, Soria, Cantabria, Asturias, Vizcaya, Navarra e, incluso, en Andalucía."*

Una de las labores que lleva a cabo Hitraf es la de convertir tractores agrícolas en tractores

forestales a base de acoplamientos, ingeniería y diseño. "Un equipo de dos personas normalmente tarda entre dos y tres semanas en hacer un acoplamiento de grúa, remolque y cabrestante delantero sobre un tractor. El tiempo va en función del tipo de tractor y del equipo a instalar, porque no todos son iguales, unos son más complejos que otros", explicó.

Hitraf monta al año una media de 30-40 tractores y una cifra similar de equipos forestales. Según su Director General, el mercado en los últimos años se había estancado pero en la actualidad ha recuperado los niveles de 1999. Comentó que la compañía ha llegado a montar 42 unidades forestales de Valtra al año y señaló que ahora monta fundamentalmente equipos de esta marca, porque los de las otras se montan en Industrias Guerra, en Santiago de Compostela.

Pero, ¿qué es lo que hace al producto Valtra tan especial para la adecuación a trabajos forestales? César Sánchez lo explica: "El tractor Valtra se diseña en Finlandia para trabajar en la agricultura pero, como es un país con gran tradición forestal, también tiene aplicaciones específicas en este sector. La fábrica, en su día, enfocó su producción a un vehículo que pudiera hacer una labor mixta, agrícola y forestal. Equipaba los vehículos con neumáticos es-

pecíficos forestales con una llanta especial y protección lateral para circular por caminos estrechos. Además, montaba asiento giratorio para puesto de conducción reversible y una serie de características propias de los tractores Valtra para el sector forestal que ningún tractor en el mercado tenía, porque el resto de marcas enfocaban su producción a vehículos agrícolas. Valtra siempre enfocó sus tractores al sector agrícola pero con un componente importante destinado al sector forestal y que por este motivo, hacer esos acoplamientos en otras marca cuesta alrededor de un 40% más que en un Valtra."

### ■ Mercado de exportación

Hitraf ha exportado dos unidades de Valtra a Portugal, pero en la actualidad este país ya tiene su propio distribuidor de la marca. Lo que sí exporta la empresa es información a distribuidores en Sudamérica. De las exportaciones que se hacen de grúas se encarga Industrias Guerra, la otra sociedad. Esas grúas y remolques van a Chile, Argentina, Uruguay y Portugal. "Aunque allí tengan distribuidor y éste se encargue de hacer los montajes, la información y el conocimiento se la estamos suministrando nosotros", afirmó el directivo.



### ■ Actualidad forestal

En opinión de Sánchez, el sector forestal español está pasando actualmente por un período de crisis. "Tenemos dos tipos de clientes en el sector forestal: los aserraderos y los empresarios que trabajan en el sector del eucalipto. Con la crisis de la construcción los aserraderos están pasando un momento muy difícil porque no venden la tabla. Está pasando a nivel mundial. Como el aserradero no vende la madera, el pino se ha dejado de cortar. Solamente se está cortando para labores de clareo, con empresas como Finsa, que tiene sus propios montes. Algunos aserraderos, al no vender tabla, han incrementado la venta de eucalipto a las fábricas de celulosa, lo que ha provocado que en los últimos 6 meses haya un excedente de eucalipto, que unido a la baja del precio de la pasta, en estos momentos estén poniendo puntos de entrada de madera en estas empresas. El sector está pasando un momento difícil como otros."

Sánchez entiende que es incongruente el hecho de que a pesar de que los precios de la pasta han bajado considerablemente por el excedente, el papel sea cada vez más caro. "El mercado de la pasta en España, en estos momentos, está haciendo





En las instalaciones de Vila de Cruces (Pontevedra) se montan distintos tipos de equipos forestales en tractores agrícolas.

exportación. Se está importando también madera de Sudamérica. Hay una reestructuración del negocio. Realmente no sé donde está el problema pero efectivamente es una incongruencia. En Galicia en concreto, no tenemos el ciclo cerrado. Tenemos la producción de la pasta del papel, pero nos falta la producción. Hasta ahora se estaba produciendo la pasta y se estaba enviando fuera para cerrar el ciclo", comentó.

Por otra parte, Sánchez se quejó de que en España no hay una política forestal clara. "Es el gran problema que tenemos. Tendríamos que aunar esfuerzos los principales fabricantes y distribuidores de maquinaria forestal que estamos en Galicia, porque echamos en falta que la Administración se involucre. Llevamos tiempo demandando que haya una política forestal clara por parte de

la Xunta de Galicia. También pedimos, en su momento, la organización de una feria forestal en el monte. Solamente se preocupan de los recintos fijos como el de Silleda, pero lo que son ferias en monte se olviden. Asturias, con Asturforesta, ha ganado terreno en detrimento de Galicia que tiene más potencial en cuanto a hectáreas, en cuanto a tipo de árboles y en cuanto a superficie donde se podría organizar una feria en condicione. Pero nosotros no contamos con una ayuda clara por parte de la Administración."

Sánchez explicó que en Escandinavia, el 70% del mercado forestal lo copan tres marcas, y que España va con un retraso de unos 20 años en el tema de mecanización con respecto a ese país. "Hasta hace unos años había una sola marca, desde hace 6 años estamos nosotros con la segunda marca y ahora ha llegado la tercera. El mercado tiende a máquinas cada vez más sofisticadas. Eso, unido a que antes había mucha mano de obra portuguesa y a que ahora hay mano de obra de países como Rumanía, Eslovaquia, Chequia, Antigua Yugoslavia y que la gente está tratando de mecanizarse, la tendencia es a máquinas de cierto prestigio."

La incorporación de Valtra al Grupo AGCO ha sido positiva según Sánchez. "Valtra en España antes era una empresa pequeña, una empresa más familiar. Hoy en día, evidentemente después de un período de adaptación, tiene posibilidades de ofrecer más productos, sobre todo por sinergias del mismo Grupo. Es un be-

neficio mutuo para todo el Grupo. Algunos tractores de otras marcas montan los mismos motores que están montando los tractores Valtra. En un futuro va a ser importante el estar dentro de un gran Grupo porque lógicamente vamos a tener más productos y, por lo tanto, más posibilidades de venta también."

## ■ Otras facetas

Hitraf también vende desbrozadoras forestales para limpieza y deshoconadoras pero, según Sánchez, el mercado no se está optimizando en Galicia. "Estamos vendiendo desbrozadoras para hacer mantenimientos en bosques, para destrucción de ramas, de residuos, etc. Aunque choca un poco, también hemos entrado en el sector del empaçado, así que vendemos tanto máquinas para desbrozar como para empaçar"

Su oferta incluye desbrozadoras laterales montadas en los tractores para limpieza de taludes y carreteras, pequeñas astilladoras para plantas pequeñas de biomasa y para fábricas de compostaje, máquinas para hacer leña... "Muchos de nuestros clientes, durante el invierno, cuando no pueden trabajar en el monte porque llueve demasiado, están en su nave cortando leña para calefacciones con una máquina que permite el corte a medida, la astillan, y luego, con una cinta transportadora, la cargan en un remolque para transportarla con el tractor al destino indicado por el cliente." ■

