



Agrishow 2009 (Ribeirao Preto, 27 de abril – 2 de mayo)

AGRONEGOCIOS EN BRASIL SUPERANDO LA CRISIS



LUIS MARQUEZ
Ribeirao Preto (Brasil)

Han transcurrido ocho años de mi primera visita a Agrishow, y, como era previsible, la feria ha cambiado, al igual que la industria de la maquinaria agrícola de Brasil en la que se apoya. La situación previa a la celebración de Agrishow 2009 era difícil. Las grandes multinacionales con fábricas en Brasil, que producen tractores y cosechadoras, decidieron, pocos

meses antes del comienzo de la Feria, no participar como expositores, lo que podía afectarla de manera muy negativa.

En los comienzos de la feria, la asistencia de público fue inferior a la normal en ediciones anteriores, ya que los tractores, por diversas circunstancias, atraen al público. Sin embargo, en los últimos días, coincidiendo con el 1 de mayo, también festivo en Brasil, Agrishow se volvió a llenar de visitantes, al igual que en ediciones anteriores.

Una característica particular de Agrishow, que diferencia esta feria de otras en el mundo, es que a ella asisten los potenciales compradores con el objetivo de cerrar la compra, no solo a mirar lo que hay, y si bien los primeros días las 'mesas de negocio' de los stands estaban ocupadas sólo por comerciales de las empresas, al final llegaron los compradores, aunque solo para máquinas agrícolas y alguna marca de tractores, como Landini, que sí estuvo presente con su asociado Montana.

Instalaciones y visitantes

A pesar de que la ausencia de las grandes multinacionales que disponen de fábricas en Brasil, desde las que suministran a todo el mundo tractores y cosechadoras de cereales, y también cosechadoras de caña de azúcar y de algodón, reducía el potencial de la feria, se aprecian las mejoras que a lo largo del tiempo han introducido los organizadores.

A los aparcamientos se llegaba con facilidad, con acceso por ambos lados de la autovía junto a la que se encuentra situada la Feria, en terrenos de un Centro de Investigación de EMBRAPA dedicado a la caña de azúcar. Las calles, en los casi 150 000 m² de exposición, han sido recubiertas de grava, lo que hace el nivel de polvo rojo que recubre a los visitantes después de un día en la Feria se haya reducido considerablemente respecto a lo que conocí por primera vez en 2001. El tiempo seco y no demasiado caluroso facilitaba la visita de este año.

También los stands han cambiado. Las carpas, que en los primeros años solo protegían una pequeña zona en la que se realizaban los encuentros de negocio, se han agrandado; en algunos casos llegaban a proteger a toda la superficie del stand, por lo que daba una sensación similar a la de las ferias en pabellones cubiertos.

La posibilidad de celebrar la feria en el mismo lugar, año tras año, ha hecho posible la mejora de las instalaciones, lo que no

puede hacerse en otras ferias de campo que cada año cambian de ubicación, como es el caso de las ferias argentinas. Si a esto se une que la zona de exposición está rodeada de campos de cultivo, en los que se pueden hacer demostraciones en condiciones reales, resulta posible combinar la exposición 'estática' de las máquinas con la 'dinámica', que tanto atrae a los potenciales compradores. Este año, 100 hectáreas con cultivos de caña de azúcar, feijao, maíz, soja y diferentes especies forrajeras.

Incentivos para la compra de tractores y maquinaria

El visitante de Agrishow, aunque llegue con la familia a pasar un día de fiesta, utiliza la feria para comprar, aprovechando los descuentos que las empresas ofrecen para las máquinas que se venden durante la misma.

En la edición de 2009 el incentivo para potenciar las compras viene del programa de gobierno brasileño *Mais Alimentos*, que ofrece una financiación a diez años, con un periodo de carencia de 3, y una tasa de interés rebajada en 2 puntos, especialmente dirigido a pequeños agricultores, y orientado a producir alimentos para cubrir las necesidades de la población más desfavorecida.

Para el Estado de Sao Paulo, el programa *Pró-Tractor* ofrece la posibilidad de financiar tractores con potencias entre 50 y 120 CV,



AGRISHOW 2009 EN CIFRAS

Superficie total	240 ha
Superficie de exposición	145 ha
Expositores	725 (de más de diez países)
Público	140 000 (3 000 de 45 países extranjeros)
Volumen de negocio	R\$ 870 millones
Dinámicas:	800 (en un área total de 100 ha)
Rondas de negocios:	16 (países participantes: Sudáfrica, Arabia Saudí, Colombia, España, México, Perú, Kenia, Sudán, Túnez y Uruguay).



con un plazo de devolución del crédito de cinco años, con tasa de interés cero. A este programa, en el que participan las empresas Agrale, John Deere, Massey Ferguson, New Holland, Valtra y Yanmar, para una cifra total de 6 000 tractores, pueden acogerse agricultores cuya renta agropecuaria de 400 mil reales (unos 130 mil euros) y que ésta represente un mínimo del 80% de su renta anual. La difusión de este programa de ayuda se realizaba desde el stand oficial del Estado de Sao Paulo, donde estaban expuestos los tractores de las marcas participantes en el mismo.

■ El mercado brasileño

La agricultura brasileña ofrece dos enfoques diferentes que son complementarios: la producción de alimentos para un mercado mundial en la que la demanda es creciente, con independencia de la crisis financiera global, y la producción de energía renovables, que ahora puede estar afectada por el menor precio del petróleo.

Y puede decirse que son complementarias, y no competitivas, ya que solo una quinta parte de la superficie brasileña con potencial agrícola (en lo que no se incluye los agrosistemas frágiles y con especial protección ambiental) se está cultivando. Esto hace que el mercado interior de la maquinaria agrícola se mantenga, aunque los fabricantes brasileños notan la crisis por la caída de los mercados externos, en gran parte como consecuencia de la falta de financiación. Hay que tener en cuenta que alrededor del 50% de los tractores y cosechadoras producidas en Brasil son para la exportación.

Conviene recordar que en Brasil se produce el 33% de la caña de azúcar del mundo, con una producción media de 74 t/ha, y con su doble orientación energética y alimentaria, y que en la

escala mundial ocupa el segundo lugar en la producción de soja, el tercero en la producción de maíz, y el sexto en la producción de algodón.

Si se compara la oferta presente en Agrishow con la que se encuentra en otras ferias importantes de América, dejando al margen los tractores y las cosechadoras que este año estuvieron ausentes, como Expoagro en Argentina, coincide en productos como sembradoras de gran dimensión y equipos de tratamiento autopropulsados, así como las tolvas para el transporte del grano entre la cosechadora y el lugar de almacenamiento temporal.

Pero también se encuentran máquinas para pequeños agricultores, como equipos de trabajo del suelo, para la plantación, para la distribución de estiércol líquido, que son comunes con las ferias europeas, aunque el grado de sofisticación sea menor, ya que se ajusta a la demanda del mercado.

También hay que destacar que si se quiere conocer lo que ofrece la industria para la mecanización de cultivos como el café, o el feijao, o para el manejo de la ganadería extensiva del *cerrado* brasileño, en Agrishow lo puede encontrar.

Lo que se ha podido apreciar en Agrishow 2009 es el fuerte incremento de las empresas que ofrecen equipos de riego mecanizado, lo cual pone de manifiesto el interés de los agricultores brasileños en asegurar las producciones cuando se producen condiciones meteorológicas críticas, en uno de los países con mayores reservas de agua potable de la Tierra.

■ Agricultura de precisión

Puede decirse que Brasil es uno de los países en los que se están dando mayores avances en

todo lo que se relaciona con la Agricultura de Precisión. Las compañías especializadas, vinculadas a las empresas punteras de posicionamiento global, actúan, con tecnología propia utilizando el sistema ISO-BUS, como enlace con las empresas brasileñas que fabrican sembradoras, pulverizadores y abonadoras, para ofrecer soluciones prácticas que ya están en el mercado, y que, poco a poco, se generalizan.

Las condiciones de los suelos de muchas regiones, que exigen corrección mediante fertilizantes en grandes cantidades, rentabilizan los sistemas de fertilización diferencial en grandes parcelas, la siembra en dosis variable y la aplicación selectiva de agroquímicos. El ciclo de la agricultura lo cierran con los monitores de cosecha, que si bien ahora se generalizan para la recolección de granos, también se buscan soluciones para extenderlos a otro cultivo, como la caña de azúcar.

Expositores extranjeros

Para comercializar máquinas en Brasil hay que fabricarlas en Brasil, o estar asociado con un fabricante brasileño que pueda ofrecer la asistencia y garantía a los potenciales compradores. Esto ha obligado a algunos fabricantes de Mercosur, como Metalfor, a situar una de sus fábricas en Brasil, y a otros europeos, como Landini, o Faresin, a buscar asociación con la brasileña Montana.

Este año ha sido Italia el país europeo con mayor presencia en Agrishow, con un pabellón institucional, en el que participaban UNACOMA y el Instituto Italiano de Comercio Exterior, en el que estas empresas ofrecían sus productos, no tanto de manera directa para el comprador brasileño, sino como primeros equipos a los fabricantes nacionales. En su mayoría, eran empresas

de componentes con alta tecnología para equipos de siembra y de aplicación de fitosanitarios, y para la Agricultura de Precisión.

Conclusión

Se puede decir que Agrishow 2009 ha alcanzado sus objetivos, a pesar de la situación financiera mundial, y de la ausencia de las grandes multinacionales del sector, que se pusieron de acuerdo para 'ahorrar', presionando para que la Feria pase a celebrarse en años alternos, como sucede con otras ferias europeas.

La industria de la maquinaria agrícola brasileña mejora día a día, y con unidades de producción de gran dimensión tiene potencial para cubrir las necesidades de un mercado interno en continuo crecimiento en volumen y tecnología, a la vez que para exportar a países desarrollados y en desarrollo. La mejora de diseño, en lo que se relaciona con la seguridad en el trabajo y con la modulación de componentes, facilita la exportación y los acuerdos con las redes comerciales de otros países.

La entrada en Brasil de máquinas fabricadas en el exterior no resulta sencilla, por las particularidades de este mercado. Hay que establecer acuerdos con fabricantes del país y 'nacionalizar' una parte de la fabricación. Son posibles los acuerdos con empresas locales para la comercialización de componentes de alta tecnología.

Por último, Agrishow 2009 ha puesto de manifiesto el potencial de la agricultura brasileña y la buena situación en la que se encuentra Brasil para superar la crisis financiera global, ya que, sin bien tiene problemas, como todos, el posicionamiento de su sector agrícola les facilita resolverlos, en un mundo en el que la demanda de alimentos seguirá creciendo.



ÉXITO PESE A TODO

Va camino de una década que fuimos la primera vez a Agrishow Luis Márquez y yo, invitados por nuestro amigo José María Pontaque, y aún recuerdo las palabras de Luis: "Verás como es algo distinto y fascinante". Él ya conocía este tipo de ferias por asistir a otras similares en Argentina, y realmente fue así. Me fascinó y son ya ocho las ediciones a las que hemos asistido, hasta el punto que en ABIMAQ somos, como se diría vulgarmente, 'de la familia' y es que hemos sido acogidos como tal.

En estos años hemos podido apreciar las distintas etapas de crecimiento del mercado brasileño y de Mercosur en general, con sus distintas fases de dientes de sierra, pero siempre pujante y evolutivo, y he tenido la inmensa suerte de sumergirme en el mundo empresarial del país, conocerlo y respetarlo, hasta tal punto que nos vamos a involucrar en él con la publicación, en dicho país, de una revista nueva que aúne los conocimientos de acá y de allá con el nombre de AGRIWORLD, que será editada por OldMen do Brasil, S.L. Y todo gracias a aquella primera visita. ¡Razón tenía Luis!

Al igual que en Europa, las marcas expositoras relacionadas con tractores han decidido este año alternar su presencia en la feria, sin que fuera en menoscabo de los visitantes. Para ello la organización se ha volcado en atraer a los fabricantes de maquinaria que acudieron a la convocatoria. La crisis global también ha sido un hándicap negativo para llegar a la cifra de visitantes del pasado año (140 000) quedándose en 126 000 los del presente año.

Lo cierto es que los fabricantes se han volcado en presentar maquinaria innovadora. Marchesan, Stara, Jacto, Landini-Montana, Civemasa –con una nueva cosechadora de caña, con un costo de 500 000 R\$–, BK Vortex, Agri-mec, Baldan... para unos y para otros el enfoque es diverso, desde los que aprovechan la feria como vitrina a los que hacen negocio directo, como decía Fernando Trennepohl, de Stara, "superamos nuestras expectativas".

■ 2009 no empezó mal

Este año no comenzó mal en Brasil, con unas ventas de maquinaria agrícola superiores al 7.3% respecto al pasado año, mejora de precios en soja, previsiones optimistas de los consumidores de productos brasileños como carne, azúcar, vinos y frutas. Por otra parte, la relación R\$/dólar mejoró en un 50%, lo que motiva un mejor posicionamiento de los productos brasileños. El gobierno está incentivando la compra de maquinaria y eso está provocando, pese a la flexión del mercado de exportación, un mejor comportamiento del consumo interno; factores que se aprecian a lo largo de la edición.

Pese a ello, los pedidos en cartera hasta el mes de marzo variaron un -19.6% y una caída de las exportaciones de maquinaria del -44% de valor en \$ FOB.



■ Equipos de siembra y tratamientos

Este año fueron los auténticos protagonistas, siembra de precisión en versiones mecánicas y neumáticas, equipos para la aplicación de herbicidas, de los que Brasil tiene una magnífica producción nacional. No podemos obviar que la industria brasileña de maquinaria agrícola cuenta con empresas auxiliares importantes, donde la autarquía que rige el mercado hace que la importación se vea encarecida por aranceles importantes, haciendo muy difícil, al menos que se lleven a cabo *joint-ventures* con productores locales, o bien su implantación como la llevada a cabo por Kuhn y ARGO Tractors con Landini.

Poco más podemos añadir a lo plasmado por Luis Márquez. Menos visitantes... pero más cualificados y concretos a la hora de negociar y cerrar tratos y ventas, con un volumen de negocio de 870 millones de R\$, pese a la ausencia de los grandes fabricantes de tractores, lo que permitió a los 'pequeños' acaparar la atención de los visitantes.

La polémica surgida sobre el traslado de la feria a San Carlo –próximo a Ribeirao Preto– quedó zanjada al menos hasta 2014, pero la verdad es que la última palabra la tendrán los expositores. Esta vez, el presidente Lula, aunque anunció su visita no acudió, fue representado por el Ministro de Agricultura.

■ Españoles en la feria

La verdad es que aún no somos los que tendríamos que estar, a nuestras empresas les falta conocimiento del país y de sus posibilidades, tanto para exportar como para importar; los empresarios italianos, a través de la UNACOMA no faltan al certamen. Desearía ver a los 'nuestros' ante las inmensas posibilidades... pero eso es otra historia. ■

JULIÁN MENDIETA
Ribeirao Preto (Brasil)