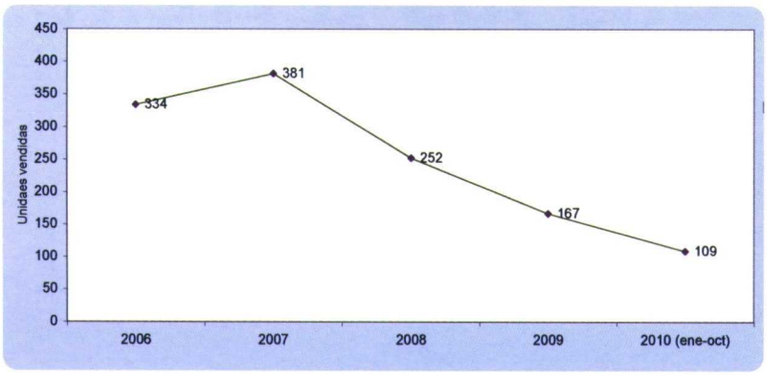
Ventas de tractores de cadenas en España (2006-2010)

CAÍDA ANUNCIADA

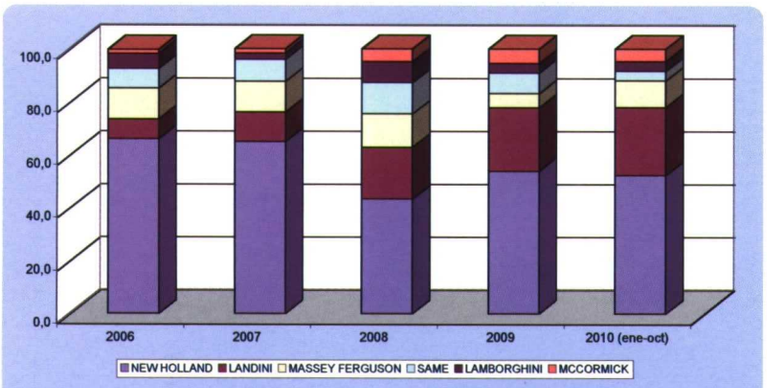
Considerando los datos que mensualmente divulga el MARM a través de sus avances de inscripción de maquinaria agrícola, hemos realizado un análisis de situación del mercado de tractores de cadenas español desde el año 2006 hasta el mes de octubre de 2010.

JUAN JOSÉ RAMÍREZ

EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS DE TRACTORES DE CADENAS DESDE 2006 A OCTUBRE DE 2010



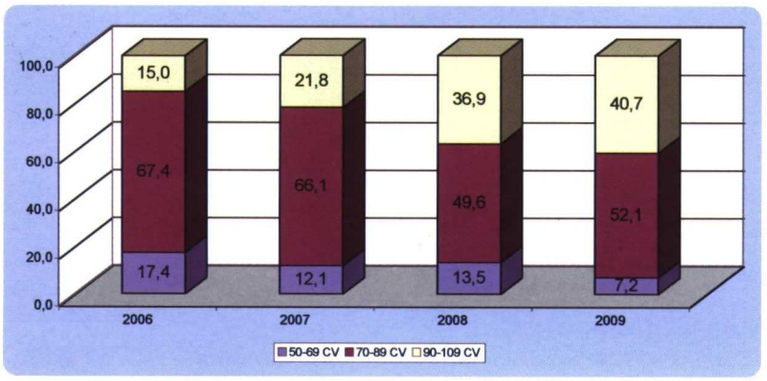
EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS DE TRACTORES DE CADENAS, POR MARCAS, DESDE 2006 A OCTUBRE DE 2010



Marcas (Cuota de mercado)	2006	2007	2008	2009	2010 (ene-oct)
NEW HOLLAND	65.9	64.8	43.3	53.9	52.3
LANDINI	7.5	11.3	19.4	24.0	25.7
MASSEY FERGUSON	11.7	11.5	12.7	5.4	10.1
SAME	7.5	8.4	11.9	7.8	3.7
LAMBORGHINI	5.7	2.4	7.9	3.6	3.7
McCORMICK	1.5	1.6	4.8	5.4	4.6

EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA DE POTENCIA EN TRACTORES DE CADENAS DESDE 2006 HASTA 2009

(Los datos corresponden al porcentaje de cuota de mercado asignada a cada banda de potencia sobre el total de ese año)



La evolución de las ventas de este tipo de tractor, tan específico del cultivo del olivar, ha sido un calco de la situación que ha vivido el mercado de tractores convencional. A falta de dos meses para cerrar el presente ejercicio, la comercialización de tractores de cadenas durante este año se sitúa en las 109 unidades. Este valor contrasta con las 334, 381, 252 y 167 unidades que se vendieron, respectivamente, en los doce meses de los años 2006, 2007, 2008 y 2009. Como podemos apreciar, el descenso es realmente significativo, ya que si comparamos las cifras de ventas del año actual con los registrados en los dos primeros años del periodo considerado, no llegan a superar en un tercio las comercializaciones que se produjeron entonces.

La distribución geográfica del tractor de cadenas en España, se localiza, fundamentalmente, en Andalucía donde se han comercializado el 82.6% de los tractores vendidos durante estos cinco años. Otras comunidades con valores de cierta relevancia son Murcia (3.8%), Castilla-La Mancha (3.6%), Extremadura (3.5%), Cataluña (2.3%) y Valencia (1.5%).

Al igual que el descenso de ventas ha seguido la tendencia del mercado de tractores convencional, la tendencia a incrementar la potencia de los modelos comercializados, también, ha seguido pareja a la tendencia que ha experimentado el mercado de tractores convencional.

Así, si consideramos tres intervalos de potencia, 50-69 CV, 70-89 CV y 90-109 CV a las

que nos referiremos como pequeños, medios y grandes, respectivamente. Podemos observar como en el año 2006 dos tercios de las ventas se centraban en la categoría media y las otras dos categorías se distribuían de forma pareja el resto de las ventas. Esta tendencia se rompe a partir del año 2007, en el que, si bien se mantiene la proporción en la categoría media, las ventas de tractores de mayor potencia aumenta considerablemente en la misma proporción que disminuye la de tractores de potencia pequeña. En los años 2008 y 2009, esta tendencia se consolida aún más y no sólo a costa de los modelos de potencia pequeña, sino que, también ceden los modelos de potencia media que se mantienen en el entorno del 50% de los efectivos vendidos.

	2006	2007	2008	2009	2010 (ene-oct)	Total	%
ANDALUCÍA	265	324	202	146	90	1 027	83.1
ARAGÓN	2	0	5	0	1	8	0.6
ASTURIAS	3	2	0	0		5	0.4
BALEARES	0	0	0	1		1	0.1
CANARIAS	0	0	0	0		0	0.0
CANTABRIA	0	0	0	0		0	0.0
CASTILLA Y LEÓN	2	2	1	0		5	0.4
CASTILLA-LA MANCHA	10	11	14	5	4	44	3.6
CATALUÑA	12	11	1	1	3	28	2.3
C. VALENCIANA	3	7	6	0	2	18	1.5
EXTREMADURA	14	7	11	6	5	43	3.5
GALICIA	1	1	1	2		5	0.4
MADRID	1	1	1	1		4	0.3
MURCIA	19	10	9	5	4	47	3.8
NAVARRA	1	1	0	0		2	0.2
PAÍS VASCO	0	2	1	0		3	0.2
RIOJA (LA)	1	2	0	0		3	0.2
	334	381	252	167	109	1 243	100

La distribución de ventas por marcas mantiene a lo largo del periodo considerado a un líder incuestionable en New Holland, que en cualquiera de los años valorados registra una cuota de mercado ampliamente por encima del resto de sus rivales.

A continuación encontramos a Landini y Massey Ferguson con muy buenos datos de ventas pero con tendencias divergentes. También con valores muy consolidados les siguen Same, Lamborghini y McCormick que consolida su presencia en el sector, aunque sea con valores modestos.■

Teléfono 979 728 450
www.deltacinco.es

IMPORTADOR EXCLUSIVO
PARA ESPAÑA