

HACIA UNA NUEVA COMERCIALIZACIÓN

JOSÉ ENRIQUE PUENTE APARICIO

Ingeniero Industrial. Economista.
Bridge and Peace Asesores, S.L.

La población mundial sigue creciendo, necesita más alimentos, y en este contexto la globalización económica de los mercados ha creado un fuerte reajuste en los precios internacionales de las materias primas.

Nada es igual en los mercados agrícolas desde hace una década, y las formas de actuar de los Productores Mundiales y de las Empresas Almacenistas, han provocado un reajuste en las expectativas de las inversiones, producidas básicamente por la reacción de los mercados financieros

Para entender la evolución futura de la comercialización de la Maquinaria Agrícola hay que tener muy claro que es el Medio de Inversión más importante de la Producción Final Agraria.

Para rentabilizar una explotación agrícola, cuando el valor del producto final está cotizado internacionalmente, se precisa aumentar la producción en la explotación, mejorar la calidad del producto final, conteniendo los costes y los gastos de la explotación, además de estar involucrado en el proceso de la Distribución.

España, que tiene una gran diversidad de cultivos (mediterráneos especialmente), y que está enclavada dentro de un duro contexto climatológico, actualmente claramente asfixiante, necesita invertir en aquella Maquinaria Agrícola que aporte la rentabilidad necesaria para conseguir aumentar la competitividad de su Producción Final Agraria.



La Maquinaria Agrícola tiene que evolucionar técnicamente hacia el objetivo de la reducción del tiempo necesario para realizar las labores agrícolas, (potencia, dimensiones y versatilidad), hacia la mejora de las condiciones en el trabajo, (ergonomía y seguridad), y sobre todo, hacia la mecanización de la recolección de aquellos productos que más mano de obra (costosa) está consumiendo (olivar, cítricos, fresa...).

La tecnología de la Maquinaria Agrícola que consiga aunar estos factores, conteniendo el coste de la inversión inicial, será la que dé respuesta a las necesidades actuales y futuras de los agricultores.

No serán sólo la electrónica y la sofisticación quienes aporten las soluciones, ya que la sencillez adaptada al mercado y el precio contenido en la inversión de compra y en el mantenimiento, serán muchas veces la mejor y la más rentable de las soluciones.

En España cada día se deberían alimentar 45 millones de residentes, más 4 millones de turistas, más 1 millón de ilegales, lo que representa 50 millones de bocas que incluyendo el desayuno no se deberían abrir 150 millones de veces al día.

Y alimentarse es igual a ingerir y beber los productos que obtienen los agricultores de las tierras, los pescadores de los mares, ríos y lagos, y la carne que producen los ganaderos.

Es un mercado enorme, tremendo, de 150 millones de bocas abriéndose en España cada día, que debería tener satisfechos a todos cuantos están relacionados con el mundo de la alimentación, y sin embargo no hay mes que nues-



tros agricultores, nuestros pescadores, o nuestros ganaderos no tengan que salir a la calle... "a pedir", y ¿qué piden?:

- Financiación para su actividad empresarial.
- Precios más justos para sus productos.
- Compartir el margen en la intermediación distributiva.
- El sostenimiento de la política de subvenciones.
- La reducción de su imposición fiscal.
- El abaratamiento del coste de la inversión en Medios Técnicos.
- La contención del coste de los insumos.

Los agricultores, pescadores y ganaderos quieren SUBSISTIR, y eso es terrible, porque se conforman con una actividad de subsistencia rompiendo la barrera del espíritu emprendedor de los tres sectores, y ese no puede ser el camino a seguir, que hoy está provocando un envejecimiento alarmante de la población en los tres sectores.

La España agrícola, la pesquera y la ganadera no pueden vivir de subvenciones, ni puede convertirse en un Medio Rural sin ningún espíritu de progreso. Deben ser rentables y sostenibles por sí mismas, pero nunca deberían ser sostenidas como una querida.

Teniendo delante cualquiera de los siete puntos reivindicativos anteriores se aprecia la absoluta necesidad de acometer reformas estructurales importantes, que aporten la rentabilidad necesaria, para que, con el mayor volumen posible de productos nacionales, podamos alimentar a los 150 millones de bocas que se abren cada día.

Durante mi largo cabalgar profesional, tanto en la Ingeniería como en la Economía, (ladran, decía El Hidalgo, son perros Sancho, luego cabalgamos), he conseguido conocer, y con gran profundidad, las circunstancias que envuelven a la Producción y a la Comercialización de los Medios Técnicos de la Producción Agraria, y fundamentalmente de Tractores, Cosechadoras, Empacadoras y Vendimiadoras, además de algún apero específico, que, en su conjunto, son los principales Bienes de Inversión para los agricultores y para los ganaderos.

Y a esos Bienes de Inversión me voy a referir en este artículo de opinión, (lo siento por los pescadores, pero salvo dos truchas, cuatro carpas y diez cangrejos, mi experiencia pesquera es muy limitada, quizás producto de ser de muy tierra adentro).

Una pregunta... *¿Cómo rentabilizar la actividad agraria?*

Está claro, sólo hay que volver a leer los puntos reivindicativos antes citados.

Pero quisiera que tomáramos en cuenta que estas tierras y estos pastos de nuestra España monárquica y federal, malamente

van a dar una mayor producción y difícilmente podremos cambiar los cultivos a corto plazo, por lo que desgraciadamente, y hasta alcanzar el medio plazo, tendremos que aplicar nuestros esfuerzos y dirigir nuestra voluntad empresarial hacia los costes y los gastos, en lugar de incidir en lo que sería más lógico y más gratificante, que es ver aumentar los ingresos, y que son los siguientes:

- El coste en las inversiones a realizar en Medios Técnicos de la Producción Agraria.
- Los costes soportados en la comercialización de los Medios Técnicos de la Producción Agraria.
- El consumo y el coste de los insumos.
- La mano de obra empleada en la actividad agraria.

En este artículo me voy a referir al segundo punto:

Los costes soportados en la comercialización de los medios técnicos de la producción agraria y los posibles ahorros que se pueden conseguir

Como dato de partida debemos tener en cuenta que el mercado viene avisando, desde hace tres años, que nada es ni será como fue.

Durante el próximo ciclo de cinco años, el mercado natural de tractores se posicionará en 14.000 tractores, las cosechadoras en 375 unidades, las grandes empacadoras en 250, y 70 será el mercado de las vendimiadoras automotrices.

Un análisis de estos volúmenes nos llevan a las siguientes conclusiones:

- Dos grupos industriales concentrarán el 55% del mercado.
- Otros cuatro grupos se repartirán el 33% del mercado.
- Sólo dos marcas superarán el 20% de cuota en tractores.



- Ninguna otra marca de tractores superará el 6% de cuota.
- Una marca dominará el mercado de las vendimadoras.
- Dos marcas conseguirán el 70% del mercado de cosechadoras.
- Una marca dominará claramente la venta de empacadoras gigantes.

Y si nos referimos a las estructuras comerciales:

- a) Hay seis filiales de empresas Americanas o Europeas que en su conjunto están empleando en España un total de 400 personas, y tienen seis Directores Generales, con la autonomía que les ceda la Casa Central, además de otros doce responsables de marcas, más los Jefe de Recambios, y más los Jefe del Servicio Técnico.
- b) Las seis filiales dan trabajo a más de 60 Delegados Comerciales, y otros tantos Inspectores Técnicos, que entre ellos recorren por el territorio español más de nueve millones de kilómetros al año, lo que es igual a 225 vueltas al mundo, (ha leído Vd. bien, igual a doscientas veinticinco vuel-



- tas a la tierra para vender tractores y máquinas en España).
- c) Las seis filiales necesitan disponer en el mercado de una organización global de 450 Concesionarios, que en un 90% tienen exigida la exclusividad, y que con una media de 10 personas en plantilla dan un volumen global de 4.500 personas dependiendo en su trabajo de las decisiones que tomen las seis filiales.

Teniendo en cuenta estos números, que son fruto de mi propio análisis y por tanto de elaboración propia, podemos llegar a las siguientes conclusiones:

- Los gastos totales, sumados los propios de las seis filiales más los de los 450 Concesionarios dependientes de ellas alcanzan globalmente los 225 millones de euros anuales.
- La facturación en el mercado de estas organizaciones, incluido el recambio más la mano de obra en la post venta, asciende a 625 millones de euros anuales.

Es por ello que el coste de la comercialización, con los volúmenes de este año, que muy probablemente serán iguales el próximo año 2011, representa en números redondos el 36% de la facturación, lo cual es a todas luces un porcentaje desorbitado si consideramos que una filial no debería cargar en el mercado más del 3,5% de la facturación, y un concesionario debería trabajar con el 8.5% de gastos sobre su propia facturación.

De esta forma, y repito que con los volúmenes actuales, que serán los del futuro, sobran por tanto 24 puntos porcentuales de gastos en la comercialización, igual a 150 millones de euros que deberían ajustarse rápidamente para reducir la factura del empresario agrícola. ¿Cómo?:

 **CON LOS VOLÚMENES
ACTUALES SOBРАН 24 PUNTOS
PORCENTUALES DE GASTOS EN LA
COMERCIALIZACIÓN, IGUAL A 150
MILLONES DE EUROS** 





- Adelgazando la estructura de las filiales y de los grandes distribuidores importadores. Quede claro que no incito a la eliminación de estas empresas, sino que invito a que reajusten sus costes al 3.5% de la facturación. (Y a dar menos vueltas a la tierra con su gente).
- Eliminando almacenes periféricos superfluos. La logística está ya tan avanzada que se llega a cualquier punto de Europa en menos de doce horas.
- Adaptando los stocks globales a su rotación lógica. Ocho veces para tractores y maquinaria y 12 veces para el recambio. La reducción de gastos financieros sería impresionante.
- Creando centros de comercialización de productos usados. Que sirvieran para la reventa de únicamente aquellos productos realmente válidos, no contaminantes y con vida útil por delante. Que sean las propias filiales quienes asuman, con su gestión, el achatarramiento del parque cuando es absolutamente obsoleto.
- Aumentando la eficiencia de la gestión empresarial interna de las redes comerciales. Todavía hay muchas organizaciones que no trabajan con sistemas integrados de gestión.
- Formando *on line*. Es necesario reducir gastos de desplazamiento.
- Desarrollando en el mercado el concepto comercial de concesionarios multimarca. La eliminación de la exigencia de la exclusividad en los Contratos de Distribución.

Todo esto se puede conseguir, con voluntad y con tesón y con amplitud de miras empresariales, y sin dudar hay que implementar ahora mismo las reformas estructurales comerciales necesarias para que cuando pase la crisis, (y no será la última), el mercado se encuentre con una nueva comercialización, más moderna, más productiva, de mayor valor añadido, más profesional, y sobre todo de muchísimo menor coste para el empresario agrario.

Continuará... ■

agro*técnica*

Cultiva Oportunidades
Cosecha Beneficios



agraria
FERIA DE MAQUINARIA

Servicios para el desarrollo
de la agricultura

Maquinaria para
la ganadería

Innovaciones tecnológicas
y maquinaria

9 al 12 febrero
2011



Colabora:



www.feriavalladolid.com

RESERVA DIRECTAMENTE

llamando al **983 429 115 / 192**

o escribiéndonos a

comercial2@feriavalladolid.com