

La FIMA de los récords



FOTO: Mata.

La mejor FIMA cierra sus puertas con un balance inigualable: más de 1.300 expositores procedentes de 35 países, 140.000 metros cuadrados de exposición, y cerca de 200.000 visitantes que han hecho de la 35 edición de la Feria Internacional de Maquinaria Agrícola, la FIMA de los récords.

Elena Mármol y Arancha Martínez.

Del 12 al 16 de febrero, Zaragoza se ha convertido un año más en el epicentro de la agricultura mediterránea, escaparte de la innovación tecnológica de la que han hecho gala los 1.307 exposito-

res que se han dado cita en esta edición, en la que se inauguraba un pabellón más, el pabellón 10, para dar cabida a más de 70 expositores nuevos.

Aún sobre cifras provisionales, el crecimiento es indiscutible. La organización ha puesto a disposición de los expositores más de 30.000 metros cuadrados adi-

cionales. El primer día se batía el récord de accesos en la inauguración, hasta alcanzar los 200.000 visitantes profesionales a lo largo de toda la feria, de nuevo 30.000 más que los estimados durante la pasada edición.

En cuanto a las acciones comerciales que han tenido lugar en el marco de FIMA destaca el

encuentro de Misiones Comerciales, en el que han participado más de 150 delegaciones procedentes de 29 países, entre los que destacan empresas de Arabia Saudí, Argentina, Costa de Marfil, Irán, Hungría o Méjico. Estas empresas han llevado a cabo contactos con grupos españoles con el fin de abrir nuevos mercados y establecer intercambios comerciales para la exportación española.

Entre otras actividades, se ha celebrado el Encuentro Nacional de Operadores de Cereales, que ha congregado a más de quinientos profesionales del sector procedentes de España, Francia, Italia y Portugal, durante el cual se ha abordado la situación actual de elevados precios que atraviesa el mercado cerealista.

Asimismo, la maquinaria de época ha tenido también su protagonismo con la organización de una jornada por parte de la Federación de Asociaciones de Amigos de la Maquinaria Agrícola

de época (FAMAE), en la que se ha debatido sobre la normativa que rige este tipo de máquinas.

FIMA ha sido también el escenario elegido para la presentación del Plan Renove para Aragón en 2008, que cuenta con tres principios básicos: «más eficiencia, menos contaminación y mayor seguridad del parque de maquinaria», según apuntó el consejero de Agricultura de Aragón, Gonzalo Arguilé, y un presupuesto de 7,2 millones de euros.

Entre los cambios para este año, el objetivo es que la ayuda llegue a más agricultores, por lo que cada beneficiario podrá recibir hasta 12.000 euros en el caso de adquisición de nuevos tractores, 30.000 euros cuando se trate de equipos automotrices de recolección o el 30% de la inversión en el resto de máquinas.

Durante su visita a las instalaciones feriales, el secretario general de Agricultura, Josep Pu-

xeu, destacó con respecto a FIMA que «se trata de una de las mejores ferias de agricultura de toda Europa», resaltado la gran afluencia de público que ha tenido este año el salón y la excelente campaña agrícola del pasado año 2007.

Lo mejor y lo peor

Tras una edición 2006 un tanto singular, en la que se palpaba el exceptismo en el ambiente tanto por la mala campaña del año anterior como por el descenso general que experimentaron las ventas de tractores a lo largo de ese año, y ya intrínseco a la feria, el hecho de que se tratara de su primera edición en año par; en esta ocasión durante toda la semana se ha podido respirar en los pabellones el optimismo que han dejado los elevados precios de los cereales durante la última campaña, pero también la cautela. Los *full-liner* de maquinaria agrícola permanecen a la expectati-

va, con la mirada puesta en el cielo, esperando la lluvia, que prácticamente se perfila como el factor determinante de compra de maquinaria para el agricultor. Elementos tan dispares como la necesidad de que se realicen mejoras en la aplicación del Plan Renove, o la sombra de la recesión planeando sobre la economía del país, tampoco permiten aventurarse a dar una previsión sobre el año.

La FIMA de los récords también ha batido el récord de ataques, con la preparación de Zaragoza para la próxima Expo del Agua. Las infraestructuras no han llegado a tiempo para la feria de maquinaria y sí sus inconvenientes. Otra constante de la feria ha sido la llamada de atención de los grandes expositores a la red hotelera maña, por los exorbitados precios de las habitaciones, un problema para el que las grandes compañías pretenden buscar una posición de fuerza de cara a la próxima edición de 2010. ■

Opinan los grandes de la maquinaria agrícola

En tres preguntas, o en tres respuestas, los máximos responsables en España de seis grandes fabricantes de maquinaria agrícola y uno de los principales distribuidores nos comentan sus impresiones en el primer día de feria, sobre la propia FIMA, cómo han visto la campaña 2007 y qué expectativas tienen para 2008 y, finalmente, cuál consideran que es la estrella de su stand.

New Holland

Valoración FIMA. En el primer día de feria, para haber sido un día reservado sólo para los profesionales, la afluencia de visitantes ha sido muy alta, siendo el nivel de contactos muy elevado. Los concesionarios y clientes, además, estaban muy impresionados con el stand que hemos montado y con todo el despliegue de productos, tecnología y servicios expuestos, así como con los actos lúdicos que amenizaban el stand.

Por otra parte, hemos observado el gran esfuerzo que Feria de Zaragoza ha desarrollado en la organización de esta feria, para que cada vez sea una feria más internacional y para que todo funcionara de la mejor manera posible, dando a los expositores toda su ayuda y experiencia.

Expectativas 2008. Podemos decir que va a ser un año de crecimiento general de las ventas de tractores y cosechadoras. Es evidente que nos encontramos en un momento de auge en la agricultura extensiva con un aumento de los precios del cereal muy considerable. Sin embargo, desde New Holland no queremos precipitarnos ya que estas expectativas también dependen tanto de la lluvia como de la rápida aplicación del Plan Renove.

Con respecto al año pasado hemos experimentado un crecimiento entre un 3 y un 4%, gracias a unas altas producciones agrícolas. Posiblemente estemos ante las mejores cosechas y los mejores precios de los últimos quince o veinte años y sin embargo para estos datos el crecimiento que se ha registrado,

Carlos Lambro,
vicepresidente de
Ventas New Holland
para Europa y
Mirco Romagnoli,
vicepresidente de
New Holland para
España y Portugal.

sólo del 4%, es pequeño.

Para nosotros ha sido otro gran año de crecimiento en todas las líneas de producto que comercializamos. Y esto se refleja en el aumento del número de clientes que se han convencido de la superioridad de nuestros productos y del nuevo estilo de New Holland, muy cerca de sus clientes. Además, hemos conseguido hacer un equipo muy sólido y motivado entre la gente de New Holland y nuestros concesionarios, lo que sin duda ha sido

percibido por nuestros clientes.

Estrella del stand. Sería muy fácil optar por el T7000 porque ya es sobradamente conocido en el sector y ha sido nombrado "Tractor del Año en Europa", pero este año tenemos un producto nuevo, los tractores de la serie T6000, con la misma tecnología y las mismas características que el T7000 pero en otra gama de potencias. ■



John Deere



Germán Martínez, consejero delegado de John Deere Ibérica.

Valoración FIMA. Tras dieciocho años en el pabellón número 7, la valoración sobre el cambio de emplazamiento está siendo muy positiva. John Deere estrena nuevo emplazamiento lejos de la competencia, con un stand moderno e innovador, alta tecnología y una importante apuesta en medios de comunicación. Popularmente el pabellón 8 ha pasado a ser conocido como "el pabellón John Deere", dado que además de nuestro stand, con casi 2.500 m² de exposición, alberga el de otras compañías con las que tenemos algún tipo de relación comercial.

Expectativas 2008. Creo que hasta 2017 se prevé que los precios de las materias primas sigan subiendo a causa del crecimiento exponencial de la población a nivel mundial. Además, los países que

están aumentando su poder adquisitivo, como China, cambian sus hábitos alimenticios, pasando de dietas basadas en hidratos de carbono a otras con fuentes proteicas, de forma que el aumento en la demanda provocará un incremento en los precios de estas materias primas.

Otro factor positivo para el mercado de la maquinaria agrícola es que el agricultor, tras varios años intentando reducir sus costes, ahora se preocupa más por aumentar sus producciones, es decir, prefiere gastar un poco más en insumos y maquinaria de última generación para conseguir mayores rendimientos. En líneas generales, parece que el ánimo tanto de los concesionarios como de los agricultores es de optimismo. Eso sí, existe el factor limitante del agua, pero todavía puede llover.

Por otra parte, el Plan Renove puede ser mejorado. Las comunidades autónomas no tienen fondos y el plan no está funcionando porque la comunicación de fondos se ha hecho demasiado tarde.

Estrella del stand. La estrella del stand no es ningún producto en sí, sino la innovación y la tecnología de todos ellos. John Deere ofrece soluciones integrales al agricultor: es un *full-liner* en maquinaria agrícola, que dispone de una infraestructura única en financiación, servicio postventa, atención al cliente, etc., lo que nos permite decir sin miedo a equivocarnos que no hay problema del agricultor al que no podamos dar respuesta. ■

Same Deutz-Fahr

Valoración FIMA. La primera impresión ha sido muy positiva. Las grandes compañías que acuden a FIMA han desplegado todos sus medios, dando a sus expositores un aspecto inmejorable en el que han mostrado una alta creatividad, lo que está claro que aporta un valor añadido a los visitantes. Además, hemos notado una feria muy profesional.

Como aspectos negativos veremos incidir en la logística y los problemas en las infraestructuras, deficientes tanto a nivel de los accesos a la feria, como en la red de hoteles, a lo que desde luego vamos a buscar soluciones por parte de la compañía para la próxima edición.

En líneas generales, nuestra sensación tras las reuniones con los concesionarios ha sido muy

Javier Seisdedos, director general de Same Deutz-Fahr Ibérica.



bueno, y por parte de todos hemos notado un ánimo muy positivo gracias a las mejoras en su volumen de negocio durante el pasado año.

Se ha hablado mucho sobre la nueva gama de motores Tier 3 que, estamos seguros, tendrá una gran aceptación en el mercado, y ha gustado mucho a los concesionarios que piensan que esta innovación les llevará a aumentar sus ventas.

Expectativas 2008. El año 2008 realmente es una incógnita, aunque con buenas perspectivas. Se ha cerrado 2007 mucho mejor de lo que podíamos prever, llegando a una facturación en maquinaria para cultivos extensivos del doble de lo esperado, habiendo también aumentado mucho en los tractores especializados en cultivos frutícolas. Decimos que 2008 es una incógnita porque aunque las expectativas son buenas, la realidad es que nos estamos enfrentando a un año muy seco, un plan Renove que quiere introducir la clasificación energética de los tractores aunque aún no está bien definida y que, a su vez, depende de la gestión por parte de las comunidades autónomas.

Estrella del stand. Queremos destacar el nuevo Tiger 60, un tractor muy económico que cumple con todos los estándares de seguridad y emisiones, sin olvidar el nuevo Agrottron TTV 630 de 190 CV. Además este año estamos de celebración con el 40 aniversario de Same Deutz-Fahr Ibérica. ■

Agco

Valoración FIMA. Creo que lo primero que destacaría es que FIMA es mucho más grande y más internacional de lo que esperaba. Es una feria muy profesional tanto por el nivel de formación de los agricultores españoles, que conocen al detalle las prestaciones de cada máquina, como por el nivel de profesionalización de los concesionarios independientemente de su tamaño. En esta feria, durante estos dos primeros días no estamos teniendo que explicar lo que es la tecnología Vario (bromea), la conocen perfectamente.

Expectativas 2008. Al comienzo del pasado año 2007, hubo muy buenas perspectivas con el Plan Renove que se han quedado en poco o menos.

El mercado se encuentra más o menos al mismo nivel que el año anterior. Si no se producen grandes cambios en el Renove y los precios de los cultivos se mantienen será un año parecido a 2007. Agco comienza 2008 con presupuesto para aumentar un 1% la cuota de mercado de cada marca.

Cada una de ellas constituye en sí misma una filosofía distinta: Valtra está especializada en maquinaria forestal y ganadera, Massey Ferguson en productos para cualquier trabajo en la finca y Fendt representa

Nick Wright, country manager de AGCO para España y Portugal.



fundamentalmente la alta tecnología. Con estas tres filosofías estamos promocionando las marcas ante los diferentes tipos de cliente.

Estrella del stand. En nuestro caso, creo que deberíamos elegir una estrella para cada marca: el sistema AutoConform incorporado a las cabinas de los tractores Valtra, el tractor 820 Variogreentec de Fendt, con un motor para funcionamiento combinado con aceite vegetal y gasóleo, y por supuesto, la nue-

va serie de tractores 3600 especialista de Massey Ferguson, presentada en esta edición de FIMA, como primicia en Europa, coincidiendo con el cincuenta aniversario de la marca. ■

Claas

Valoración FIMA. Quisiéramos comenzar haciendo una valoración de la organización de la feria este año, un tanto negativa con respecto a los accesos a la ciudad, problemas de infraestructuras, y los altos precios de los hoteles. La idea de cara a la próxima edición, es hacer presión de forma conjunta por parte de todos los fabricantes, para que no se vuelvan a repetir estos problemas. Otra cosa que hemos echado en falta es una programación de montaje entre stands por parte de FIMA.

Como aspectos positivos, la nueva estructura de las marcas principales, con la descentraliza-



August Moormann, director general de Claas Ibérica y José Ignacio Vega, director comercial de Claas Ibérica.

ción del pabellón 7 ha repartido el volumen de visitantes entre varios pabellones, algo que beneficia a todos los fabricantes, ya que los agricultores acuden a cada pabellón a visitar a una marca o más bien a un producto concreto del mismo, de modo que

se aprecia la feria más abierta.

Claas en concreto ha ampliado su superficie hasta los 1.000 m², lo que nos ha permitido exponer más productos, con una idea básica de montaje en el que ha imperado la sencillez, ya que por nuestra parte, nuestra forma de atraer al cliente son las máquinas.

Expectativas 2008. El año pasado ha sido un año bueno para la cosecha, registrando incluso un récord en los precios de los cereales. Por primera vez en veintisiete años en España se ha visto sonreír al agricultor. El factor determinante será la lluvia.

En ventas esperamos un año igual o incluso mejor que el pasado. El año ha empezado con alegría pero ahora están las inversiones un poco

paradas por el anticiclón que estamos viviendo. En realidad esto suele pasar todos los años, aunque en esta campaña posiblemente la alarma ante el temor de una recesión económica también está afectando al ánimo del sector agrario.

Estrella del stand. Claas presentó en Hannover 55 novedades en maquinaria agrícola para la que se ha realizado una inversión de 100 millones de euros en I+D. En estos momentos, Claas ha lanzado una ofensiva en tractores con los Axion y los Arion, la nueva gama de cosechadoras Tucano, las empacadoras gigantes con precámara Quadrant 3200, así como la serie de picadoras de forraje autopropulsadas Jaguar. ■

Case IH

Valoración FIMA. FIMA es posiblemente la tercera feria de maquinaria agrícola más importante de Europa (tras Agritechnica y Sima), y eso se nota nada más entrar en el recinto ferial. Sin embargo, estamos ante una feria de primera con infraestructuras de tercera, que es algo que van a tener que enmendar para las próximas ediciones.

Para Case IH esta edición es especialmente importante, porque es la primera vez que acude como marca, con su propio stand, y esto ha supuesto un importante

esfuerzo económico.

La red de concesionarios se ha mostrado muy motivada con el stand, en el que puede verse el esfuerzo que se ha hecho durante los dos últimos años para reposicionar



Xavier Autonell, director general de Case IH y Steyr en España y Portugal.

la marca hasta convertirla en una marca *premium*, exclusiva, de la que se sienten muy orgullosos de formar parte.

Expectativas 2008. En general, el mercado se encuentra en un buen momento, porque ha habido una muy buena cosecha con mejores precios. Si las condiciones climatológicas son buenas, volverá a ser un buen año. La elevada demanda en cereales va a continuar, tanto para alimentación como para la fabricación de biocarburantes.

Estrella del stand. Si tuviera que elegir un producto estrella del stand, creo que apostarí por el Puma porque es un producto que está dando

muy buenos resultados y en el que queda mucho volumen de negocio por explorar. Por otra parte también destacaría el relanzamiento de la serie CSPro, aunque no puedo dejar de mencionar el relanzamiento de la marca Steyr en el mercado español y portugués, una marca la cual queremos dedicar en exclusiva para tractores forestales. El motivo es muy sencillo: hoy por hoy, no hay en el mercado ninguna otra marca que ofrezca las prestaciones y especificaciones técnicas que poseen nuestros tractores, especialmente diseñados para trabajar en las condiciones más adversas sin dejar de ofrecer la comodidad y manejabilidad propia marca. ■

Comeca

Valoración FIMA. Estamos presentado una nueva gama de tractores, Yanmar, y aprovechando la feria para formar el embrión de la amplia red de concesionarios que distribuirán las dos gamas de tractores compactos con los que vamos a comenzar la colaboración con esta marca japonesa.

A nivel de clientes finales, aún no podemos realizar una valoración, ya que los últimos días son los de mayor afluencia de público. En cuanto a las ventas, este año va a influir mucho la sequía. Por ejemplo en la maquinaria para forraje se presenta un año compli-

cado. Hemos separado el stand en dos áreas: una dedicada al trabajo de suelo y siembra y otra para máquinas para recolección de forraje y los agricultores que se han acercado al stand, en su mayoría, se han dirigido al área de trabajo del suelo. Estas máquinas están teniendo mayor aceptación seguramente por el aumento del precio de cereales.

Expectativas 2008. Enero ha empezado un poco flojo y febrero lleva el mismo tono que el mes anterior. A la vez que el cereal aumenta su precio, el forraje se está manteniendo en los mismos niveles que los últimos años. Además nos enfrentamos a uno de los inviernos más secos, lo que está haciendo también que los agricultores se dectanten por la siembra de cereal que



Ignacio Gual, director general de Comeca.

requiere una dotación de agua mucho menor que los cultivos forrajeros y de primavera, como puede ser la alfalfa o el maíz forrajero. Una de las mayores áreas forrajeras industriales de España, la cuenca del Ebro, se encuentra en estos mo-

mentos con un 22% de capacidad de agua almacenada, lo que ha parado bastante las inversiones en maquinaria para cultivos que requieren una alta dotación.

Estrella del stand. En esta feria lanzamos la gama de tractores Yanmar, que esperamos que tengan una buena acogida tanto para los cultivos frutícolas y vitícolas como para jardinería y golf.

Como producto estrella, siempre nos gusta destacar las máquinas de Welger, que es la que mayor volumen de facturación aporta a nuestra compañía, al ser las demás más incipientes. Berti también está creciendo al mismo ritmo que lo hacen las tendencias en trituración de restos de poda en olivar, frutales y viña. ■