

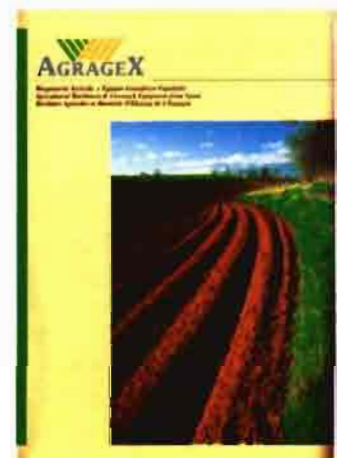


Expansión económica

La maquinaria agrícola española en busca de nuevos mercados

La tendencia en cuanto al destino de las exportaciones continúa siendo el mercado europeo y el latinoamericano. Sin embargo, las exportaciones a países asiáticos, no tradicionales importadores de producto industrial español, van en aumento.

Por: AGRAGEX - Agrupación Española de Exportadores de Maquinaria Agrícola



Sobre estas líneas, el catálogo de Agragex (Agrupación Española de Exportadores de Maquinaria Agrícola). A la izquierda, las páginas del catálogo dedicadas a la empresa Jympa, especializada en despedregadoras, subsoladores y cultivadores.

El proceso de apertura económica vivido en nuestro país a partir de la entrada en la antigua CEE, llevó aparejada la radical transformación de nuestro comercio exterior. El sector agrícola y agroindustrial no resultó ajeno a este proceso y fue uno de los que sufrió un mayor cambio en su tejido empresarial.

Con el desembarco del capital extranjero, el agricultor español vio decisivamente ampliada su oferta de insu-

mos, equipos y tecnología aplicable a sus explotaciones.

Y en consecuencia, al ser España un país netamente importador de bienes de equipo, el déficit comercial en el sector de la maquinaria y equipos agrícolas se disparó, manteniéndose y aún incrementándose en nuestros días.

Los fabricantes, en vista del tirón de la demanda interior propiciado por el aumento del consumo y de las ayudas comunitarias al agricultor español, descuidaron la faceta exportadora y comen-

zaron a perder la batalla del comercio exterior.

Debido a la fortaleza del tipo de cambio en aquel momento, las empresas prefirieron importar en vez de fabricar, abandonando la posibilidad de comerciar con sus productos fuera de nuestras fronteras.

No obstante, con la llegada de la crisis agrícola de finales de la década y con la recesión económica general de 1992, los fabricantes españoles de equipos y maquinaria para el agro se vieron en

la necesidad de conseguir nuevos mercados y para ello volvieron su atención hacia la exportación.

Todo este proceso también trajo ventajas, como consecuencia de la competencia extranjera en el mercado nacional los fabricantes españoles tuvieron que mejorar sus productos y tecnificar y racionalizar sus métodos de producción.

Se importaron nuevas tecnologías que hicieron aumentar la calidad de los cultivos y se investigaron nue-



El stand de Multeyme S.L. en la feria Expoagro de Chile, exponiendo sus modelos de pulverizadores. Esta empresa dispone de una amplia gama de equipos para el tratamiento fitosanitario de todo tipo de cultivos y poda neumática. Debajo, uno de los modelos de pulverizadores de Multeyme en funcionamiento.



vas técnicas y productos que el mercado requería para satisfacer sus necesidades.

Los costes de producción tuvieron que ser recortados para obtener productos más competitivos y en líneas generales se consiguió racionalizar el sector y conseguir equipos y maquinaria con un mayor valor añadido y componente tecnológico más elevado.

A pesar de la feroz competencia, las empresas españolas se dieron cuenta de que si eran capaces de luchar en el mercado nacional también lo serían en los mercados exteriores y un buen número de

ellas decidieron embarcarse en la ardua tarea de la exportación.

Ardua pero inevitable, ya que el mundo se va haciendo cada vez más pequeño, los mercados más abiertos y la agricultura sigue siendo un sector productivo básico para la economía de muchos paí-

ses, lo que abre un inmenso campo de posibilidades para los fabricantes españoles de este tipo de equipos.

Si hubiera que destacar alguna característica de la maquinaria agrícola española, esta sería su versatilidad, motivada por la variedad geográfica y climatológica de nues-

Por lo general, la maquinaria agrícola española, exportada a más de 90 países de los cinco continentes, es de tamaño medio, derivada de la mediana extensión de nuestros campos y de la diversidad de cultivos.

tro país que ha originado una extraordinaria diversificación de cultivos. Esta variedad, unida a la larga tradición agrícola e industrial y a nuestro estratégico enclave intercontinental, han contribuido al desarrollo de una amplia y variada gama de maquinaria y equipos agrícolas adaptables a todo tipo de explotaciones.

Exportaciones

Por lo general, la maquinaria agrícola española, exportada en la actualidad a más de 90 países de los cinco continentes, es de tamaño medio, derivada de la mediana extensión de nuestros campos y de la diversidad de cultivos ya mencionada.

Debido a estos factores, los fabricantes españoles gozan de gran flexibilidad a la hora de atender cualquier demanda, pudiendo adaptar fácilmente su producción a las características y peculiaridades de cualquier mercado o agricultor extranjero.

Estas ventajas, unidas a la calidad media y precios razonables de nuestra maquinaria y componentes, posibilitan que más del 50% de nuestra exportación se dirija a un agricultor tan exigente y competitivo como el europeo.

Y es precisamente la necesidad de atender a un mercado tan variado y extenso como el español y por ende al europeo, unido a los estrechos lazos comerciales mantenidos en el pasado con Latinoamérica, lo que ha hecho que la maquinaria agrícola española resulte aún poco conocida en mercados donde el comercio exterior de nuestro país ha sido menos activo.

No obstante, en los últimos años, las empresas españolas han puesto sus ojos en mercados no tradicionales, tratando de aumentar en ellos sus exportaciones mediante agresivas campañas de promoción y una atractiva financiación y política de precios.

El original más imitado



tecnoclima[®]
CLIMATIZACION DE INVERNADEROS

**Importadores
para España:**

 **CLIMABER** S.A.

ZONA NORTE: Pol. Berriáinz, Calle A, Nave 16 - 31195 BERRIOZAR (Navarra)
Tel.: (948) 30 26 62 - Tel. (24 h.): 908-56 80 46 - Fax: (948) 30 27 52

 **Gandiclima**

ZONA SURESTE: C/ Juan Ramón Jimenez, 48 - 46700 GANDIA (Valencia)
Tel.: (96) 286 97 13 - Tel. Móvil: 908-06 24 02 - Tel. (24 h.): 908-56 80 46 - Fax: (96) 286 97 10



SUMINISTROS INDUSTRIALES • CALEFACCION
Y AIRE ACONDICIONADO • IMPORTADORES

ZONA CENTRO: C/ Acacias, 36 - 28529 RIVAS (Madrid) - Tel.: (91) 301 11 37 - Tel. (24 h.): 908-56 80 46 - Fax y Tel. (24 h.): (91) 301 11 82



Teniendo en cuenta que los países que tradicionalmente recibían nuestros productos (Europa Occidental) han visto reducidas considerablemente sus compras, el mantenimiento de las cifras globales de exportación en los últimos años son símbolos esperanzadores que nos llevan a suponer que están siendo sondeados nuevos mercados y que otros muchos están empezando a conocer nuestra oferta.

Para dar una pincelada de la oferta española de equipos para agricultura y horticultura, diremos que en 1994 las exportaciones de este tipo de maquinaria ascendieron a 16.067 millones de pts. para bajar en el año pasado a los 13.103 millones de pts.

Los destinos principales de estos equipos son: Francia, Portugal, Italia, EE.UU, Argentina, Chile e Irán.

Como se puede apreciar, los principales países compradores de nuestros equipos continúan siendo nuestros socios europeos, aunque comienza a ser cada vez mayor la importancia de los grandes productores agrícolas de Sudamérica, área donde las empresas españolas siguen orientando mayoritariamente su labor promocional.

El estudio de los subsectores muestra que el más destacado, en volumen de exportación es la Maquinaria de Cultivo, que engloba los equipos de preparación del suelo, siembra y abonado, con exportaciones por valor de 4.444 millones de pesetas en 1995.

Le sigue en orden de importancia la Maquinaria de Almacenaje y Mantenimiento con 3.147 millones de ptas, para situarse después los Sistemas de Riego con 1.999 millones de pesetas, los equipos de Pulverización y Protección de Cultivos que alcanzan los 1.941 millones de pesetas y en niveles inferiores la Maquinaria de Recolección, con 958 millones y la de Tracción,

El cambio de mentalidad en el fabricante español ya se ha producido, ya que cada vez sale con más frecuencia al exterior a comercializar sus productos, es decir, acude y participa más en ferias internacionales y crea redes de distribución en países de los cinco continentes.



La gama de productos de la empresa Fayser, S.A.L., también presente en el catálogo de Agragex, se compone de arados chissel, arrancadoras, descoronadoras, carretillas elevadoras de sacos...

con 608 millones de pesetas.

A este respecto, y en relación con la transformación sufrida por el sector, es de lamentar la desaparición de los fabricantes de tractores de alta potencia y la poca presencia internacional de los fabricantes de tractores para horticultura, viñedos, motoculto-

res y motoazadas. Con un producto de tal alto valor añadido, su participación en la composición de la oferta española del sector es realmente pobre.

Si entramos a analizar los destinos de nuestras exportaciones sectoriales vemos que en Sistemas de Riego, los

países árabes y del Norte de África encabezan el ranking, seguidos de Latinoamérica y Europa en niveles parejos.

El estudio de la Pulverización y Protección de Cultivos señala a Europa como mercado de destino más importante, seguido de Latinoamérica y mercados tan desarrollados como EE.UU., Canadá, Sudáfrica y Australia.

Los equipos para Preparación del Suelo, Siembra y Plantación se destinan mayoritariamente a países de Europa, donde los costes de transporte no son especialmente significativos.

De lo expuesto, se extrae la conclusión de que continúa la tendencia de destino de nuestros equipos hacia los mercados europeos y latinoamericanos.

No obstante, se comienzan a apreciar dos hechos significativos. Por un lado, la tímida aparición de la exportación a países asiáticos, no tradicionales importadores de producto industrial español, y por otro, el aumento de las cuotas de los países no europeos de la OCDE.

Es evidente que el cambio de mentalidad en el fabricante español ya se ha producido, ya que cada vez sale más al exterior a comercializar sus productos, acude y participa más en ferias internacionales y además, crea redes de distribución en los cinco continentes.

Confiamos en que esta labor se mantenga y que la faceta exportadora de nuestras empresas se potencie todavía más.

El tiempo perdido puede ser difícil de recuperar, pero mediante el esfuerzo de todos, es aún posible presentar a los mercados exteriores las abundantes cualidades, así como el alto nivel tecnológico y de desarrollo de los equipos y de la maquinaria «made in Spain».