

¿Quién fabrica los tractores?

● A. SAINT-ELLIER. *La France Agricole.*

Los fabricantes de tractores están estableciendo una verdadera política industrial aún preservando la diversidad de las marcas. Un acuerdo firmado en enero pasado puede crear escuela. Se refiere a un intercambio industrial entre John Deere y Renault. En base a dicho acuerdo John Deere suministrará motores a Renault, que a su vez cederá al primero la gama de tractores Cérès, que con los colores de John Deere serán comercializados en distintos lugares de Europa, incluida Francia. Este contrato entrará en vigor a finales de 1994. En este contexto surge una pregunta: ¿qué resultará de los acuerdos de colaboración entre Renault y MF de una parte y Renault y J. Deere de otra? ¿La respuesta vendrá sin duda de los futuros accionistas!

En materia de intercambios cruzados, el caso de Massey Ferguson, filial, lo mismo que Perkins, del grupo Varity Co. es digno de señalar. En efecto, MF construye tractores para y los recibe de Landini; además los tractores de potencia elevada son fabricados para Valmet, el cual a su vez fabrica los motores para estos tractores de elevada potencia. Por otra parte, MF fabrica los tractores de 80 a 120 CV para la Firma japonesa Iseki, puentes traseros completos para la Firma austriaca Steyr y americana Agco (1).

Por último, MF y Renault han firmado en el mes de Enero pasado dos acuerdos. El primero se refiere a la creación del Gima (Grupo internacional de mecánica agrícola), con una filial común al 50% con base en Beauvais, que tiene por objeto el estudio, desarrollo y fabricación de transmisiones. El segundo es la creación de un Gie (Agrupación de interés económico) para compras comunes. Por el contrario, Case IH, marca muy integrada, sufre la misma situación y es por lo que JI Case, que es la rama de los equipos agrícolas y para obras públicas, representa más del 50% de los activos de Tenneco, aunque su cifra de negocios es de tan sólo el 30% del total del grupo.

Ji Case teniendo beneficios en 1993: 82 millones de dólares frente a unas pérdidas de 1.000 millones el año precedente, por lo que el grupo Tenneco tiene previsto, según el Financial Times, poner en el mercado bursátil una parte de las acciones de Ji Case. Una operación que, en principio, no

se debe interpretar como una separación, o abandono de esta filial.

Toda esta mezcolanza es consecuencia del hundimiento del mercado de tractores y máquinas agrícolas. Las primeras sacudidas provienen de finales de los años 70. Los balances empiezan a salir con números rojos. Las empresas cambian de mano, pero todas se reestructuran cediendo una parte de sus activos y reduciendo el capital circulante. De este período se deriva la creación o el reforzamiento de los grupos en la industria de la mecanización agraria. Paralelamente aparecen nuevas tecnologías con el desarrollo especialmente de la electrónica que sustituye al usuario en las tareas repetitivas o le asiste en la conducción para mayor confort y seguridad.

Una segunda sacudida es a finales de los 80, principios de los 90 pasando la venta de los tractores en Europa de 220.000 unidades en 1988 a 135.000 en 1993. En Norte América se produce la misma evolución, alcanzándose 100.000 unidades tan sólo en 1993. Al no tener la mayor parte de los constructores suficientes medios técnicos ni financieros, están obligados a unirse intercambiando componentes.

Utilizar tecnología de la competencia

Esta nueva política industrial se hace necesaria por el nivel tecnológico de ciertos componentes como las cajas de cambio «Power-shift» completas o del tipo H-L (high-low), que requieren una investigación y desarrollo importantes y que generan un costo que sólo puede ser rentabilizado si el número de unidades fabricadas es importante. Un buen número de constructores, que fabrican pequeñas series, están imposibilitados de poder competir con los grandes si tienen que hacérselo todo ellos. Un ejemplo es Renault que compra motores a tres fabricantes, transmisiones al grupo S-L-H (Same-Lamborghini-Hurlimann) y se

hace fabricar los tractores viñeros, estrechos y pequeños por el grupo italiano Carraro. Hay que señalar que este último suministra también esta gama de productos a Case IH y a Deutz.

Esta es la demostración de la especialización. Se utiliza las competencias de unos y de otros para mejor satisfacer las necesidades del usuario. Así Funk, filial de John Deere, suministra excelentes cajas de velocidades a las series de las gamas más altas de Ford y Fiat agrupadas en el seno de New Holland. El grupo S-L-H suministra a Renault las transmisiones para sus tractores de 150 y 170 CV y lo mismo hace para los tractores Deutz 6.71 y 6.81 (de 165 y 190 CV). También suministra el Power-Drive para los de más de 70 CV y fruteros Deutz. Finalmente a Case IH, y a Agco se le suministran alguna serie de tractores prácticamente completos.

Estos acuerdos, junto con el esfuerzo de racionalización han tenido un efecto beneficioso sobre el precio de los tractores y la agricultura ha salido beneficiada. Hay otro aspecto, los agricultores eligen los tractores en función de la imagen que ellos tienen de una marca y de su concesionario. ¿Cuál puede ser su actitud de cara a tractores que son idénticos en su interior, aunque el aspecto exterior o el color varíen? ■

(1) Agco, antiguamente Allis Chalmers y White, distribuye desde principios del 93 en exclusiva en Norte América los tractores MF. También suministra los tractores de 240 CV, con motor Cummins. Finalmente, en mayo pasado se ha confirmado que Varity ha vendido a Agco (Altes) todos los activos de Massey Ferguson (V/R, N° 5, pág. 70).

