



En el actual marco de competitividad global a nivel mundial, los fabricantes de máquinas agrícolas deben volver a considerar su modo de obrar, dirigiéndose hacia algunos sectores específicos y claves

¿Hacia dónde va la mecanización?

Economía de costes, calidad y medioambiente

Según una reciente encuesta, el mercado de las máquinas agrícolas está previsto que descienda hasta el año 2000, un 3% al año; después se recuperará. El futuro se juega en el papel de los componentes.

● ALEXANDRO MARESCA.

En los próximos cinco años, asistiremos a importantes y decisivos cambios en la estructura de la agricultura europea, en estrecha colaboración con la reforma de la política agraria comunitaria, los desarrollos tecnológicos y la cada vez más sentida exigencia de la protección del medio ambiente. Estos factores están destinados a tener fuertes repercusiones en todos los medios técnicos utilizados por el sector y, de modo particular, en el mundo de la mecanización agrícola, que desde hace ya unos años navega por aguas tempestuosas.

En los próximos años, los fabricantes de máquinas agrícolas tendrán que adecuarse cada vez más a la necesidad de los agricultores de hacer cuadrar sus balances (a través de la contención de los gastos productivos, especialmente en los sectores tendencialmente excedentarios), a la «sostenibilidad» (desde el punto de vista ambiental) de los cultivos intensivos, a los sistemas de producción extensiva, a la introducción de cultivos «ecocompatibles» y a todos aquellos aspectos que vinculan la actividad agrícola al medio ambiente y al territorio.

«Las empresas agrícolas –comenta Enzo

Manfredi, director del Instituto de Mecánica Agraria de la Universidad de Bolonia (Italia)– están racionalizando las inversiones en máquinas y equipos, con el fin de poner al día los procesos de mecanización, orientando su elección hacia aquellos instrumentos que les ayuden a reducir la carga de trabajo y que les garanticen una mejor operatividad, para economizar en los gastos de cultivo y de gestión de las explotaciones zootécnicas.»

«En esta situación, encuentran un desarrollo cada vez más amplio el recurso a las empresas de mecanización –continúa Manfredi–, en general tecnológicamente muy cualificadas, y el establecimiento de estrechas relaciones entre los agricultores y la agroindustria, mediante la asistencia técnica y la intervención con equipos especializados.»

En el marco de este escenario, el mercado de la maquinaria agrícola de la Unión Europea parece destinado a redimensionarse más o menos hasta el año 2000 (con un descenso anual que podría moverse en torno al 3%), para presumiblemente volver a crecer después. Así, después de la sensible expansión del mercado registrada en el bienio 1994-95, ligada a la mejora de la renta agraria y a un nuevo ciclo de inversiones, de 1996 al año 2000 es razonable prever una nueva fase de ajuste estructural de la industria del sector, en estrecha correlación con las transformaciones de la agricultura que hemos indicado antes.

Al final de este ajuste, el mercado debería llegar a una estabilización y encontrar de nuevo directamente un cierto dinamismo, aunque acaso con un tono bastante inferior al que estamos viviendo en este momento. En particular, asistiremos al reforzamiento de las empresas que sepan dirigirse hacia las nuevas tecnologías, y de aquellas que logren establecer las oportunas alianzas. En cuanto a la tipología de las máquinas, podemos suponer que van a tener un decidido impulso aquellas que se empleen en los procesos de gestión del territorio, de las explotaciones ganaderas y del sector hortofrutícola, tres actividades que van a incidir fuertemente en la industria europea. También podemos suponer que se produzca una ulterior disminución de las cuotas de mercado de los tractores (y de los medios de transporte agrícola, más en general), pero que se mantenga más o menos constante en el tiempo la demanda de todas las otras tipologías de máquinas.

El papel de los componentes

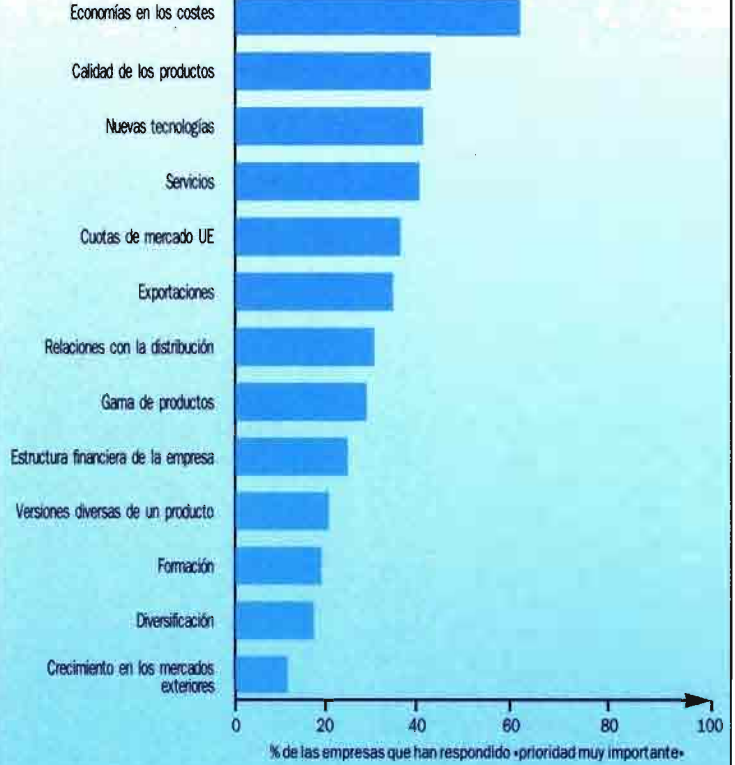
Este marco se describe en un informe realizado por ERECO (European Re-

LOS FACTORES DE DESARROLLO DEL MERCADO EN LOS PROXIMOS CINCO AÑOS (*)



(*) Datos procedentes de la encuesta realizada con 160 productores (Fuente: ERECO, Septiembre 1994).

INDUSTRIA EUROPEA DE LAS MAQUINAS AGRICOLAS: PRIORIDADES ESTRATEGICAS PARA LOS 5 PROXIMOS AÑOS



(*) Datos procedentes de la encuesta realizada con 160 productores (Fuente: ERECO, Septiembre 1994).

search and Advisory Consortium), en colaboración con el CEMA (Comité Europeo de las Asociaciones de Fabricantes de Máquinas Agrícolas), por encargo de la Comunidad Europea, que se ha presentado durante un encuentro organizado por la COMER de Villanova di Reggiolo (Re), con ocasión del Eima de Bolonia.

«En el actual marco de competitividad global a nivel mundial –nos explica Manfredi–, los fabricantes de máquinas agrícolas deben volver a considerar su modo de obrar, dirigiéndose hacia algunos específicos sectores clave. Entre los más importantes, debemos recordar: la oportunidad del suministro al mercado, la calidad del producto, la reducción de los costes de producción de las máquinas y la competitividad del precio. Estos objetivos requieren una atención cada vez mayor a los procesos innovadores en la construcción de las máquinas, en los que asume un papel cada vez más determinante la cuestión de los componentes.»

En este sentido, se deberá examinar la relación que existe entre los proveedores de componentes y las empresas que fabrican las máquinas agrícolas, en función de la tan aireada concepción de «calidad total», que comienza propiamente en la

elección de los componentes más apropiados. Esto supone una colaboración más estrecha entre las dos partes desde la fase del proyecto, incluida la elección de los materiales más adecuados al diseño del constructor de la máquina.

«Los productores de los componentes –señala Manfredi– deben tener la misión de definir, en colaboración con el proyectista de la máquina agrícola, cuáles son las partes personalizadas y cuáles las de producción standar, para llegar hasta el suministro de sistemas completos (por ejemplo, de transmisión). Por tanto, el proveedor de los componentes deberá garantizar al constructor de la máquina, que de cualquier forma sigue siendo el diseñador-pro-

► Los componentes obligan a nuevas relaciones entre proveedores e industria

yectista y realizador del producto final, la calidad total de su producción en cumplimiento de las normativas vigentes, colaborando con él tanto en el laboratorio como en el campo.»

Bajo esta óptica, la cuestión de los componentes asume un papel determinante, como nos explica Manfredi, ya que puede permitir a las casas constructoras reducir considerablemente los costes y gastos de producción, lo que permite conseguir unos precios más bajos de las máquinas producidas, que resultan así más competitivas en el mercado.

En resumen, con la aplicación de estos criterios se pueden satisfacer cuatro exigencias de fundamental importancia:

- Introducción más rápida de los procesos innovadores, de modo que se atiendan las nuevas y específicas exigencias de la agricultura.
- Simplificación de los pasos a dar para procesos productivos más veloces, de modo que se haga más a su debido tiempo la respuesta al mercado.
- Trabajar con menores costes de gestión de almacenamiento de los componentes.
- Poder ofrecer al agricultor máquinas más cualificadas, funcionales, fiables y a costes más competitivos.

Nuevas oportunidades

La innovación tecnológica representa un elemento de dinamismo en la demanda de máquinas agrícolas, tanto más si ésta es apoyada por una adecuada información (y formación) de los agricultores, de modo que éstos puedan orientarse hacia una utilización integrada de los equipos, en la que cada máquina está asociada a otra de manera tal que se mejore tanto la coordinación de las diversas actividades como la calidad de los productos cultivados.

No obstante, no olvidemos que hoy el mercado está todavía estrechamente vinculado al proceso de sustitución de las máquinas agrícolas que ya no sean capaces de desarrollar su función. Pero estas máquinas tienen una vida útil muy larga (se estima que la duración media de un tractor en Europa es de unos 20 años) y, cuando sea necesario, se puede esperar algún año más (¡hasta prácticamente la destrucción del equipo!) antes de comprar uno nuevo.

Evolución de los mercados

Especialmente en los momentos de grandes crisis consiguientes a la incertidumbre sobre la evolución de los mercados, muchas empresas frenan o de cualquier forma disminuyen mucho sus inversiones. todo sobresalto y agitación del mundo agrícola tiene, pues, inmediatas consecuencias en la industria de las máquinas agrícolas, tanto más cuanto esta última ha desarrollado hace decenios de años muchos productos estrechamente relacionados con las exigencias de su casi único «sector-cliente».

Para complicar más aún la actual situación, aparece la aplicación de la armonización legislativa del mercado europeo.

Esta se realiza no sólo a través de la aplicación (de forma optativa desde el 1 de enero de 1993 y obligatoria desde el 1 de enero de 1995) de la Directiva 89/392/CE, modificada por la 91/368/CE y por las 93/44/CE y 93/68/CE (de forma optativa, obligatorias a partir del 1-I-1997), sino también con ulteriores puestas al día y publicaciones de normati-



La calidad del producto y la reducción de los costes de producción son esenciales.

vas (como la Directiva sobre tractores) y el completamiento de la normalización (en particular en el sector ambiental).

En este marco, es necesario poder proporcionar a las empresas un soporte para la utilización de las medidas antes citadas (y de las que seguirán), que muchas veces resultan mal conocidas o que de cualquier forma, en su aplicación, presentan importantes problemas de transición. En efecto, se echan de menos (y a veces faltan) concretas interpretaciones de los recientes textos europeos, aunque en su conjunto la filosofía es bien conocida y apreciada.

Por tanto, parece oportuno prever una acción de información y de asistencia, capaz de llegar no solamente a las empresas ya sensibilizadas, sino también a todas las otras que corren el riesgo de ver dis-

minuida su competitividad en el ámbito del mercado europeo. En Italia, el CONAMA (Consortio Nacional de la Mecanización Agrícola) se está moviendo propiamente en esta dirección, como nos indica Sandro Liberatori, de la oficina técnica del Consorcio, incluyendo en su certificación la garantía acerca del cumplimiento de las directivas comunitarias, y los primeros resultados se deberían apreciar a partir de los próximos meses.

La dimensión «crítica» de las empresas que fabrican máquinas agrícolas va creciendo, y esto debería animar a las empresas de pequeña entidad a desarrollar una apropiada actividad de cooperación a nivel europeo, so pena del riesgo de ser excluidas del mercado a la vuelta de unos años.

Y esto de modo particular para las pequeñas y medianas empresas, que no tienen los medios financieros y técnicos para adaptarse a los cambios en curso.

Asistencia y financiación

Recordemos, para concluir, que el mercado estará en las manos de los fabricantes que sean capaces de ofrecer a los clientes los mejores servicios técnicos y financieros, factores complementarios y esenciales que desempeñan un papel fundamental en la competitividad empresarial. En efecto, por una parte es fundamental tener una óptima relación con la clientela, garantizando a ésta un adecuado servicio de asistencia (reparaciones, piezas de recambio, etc.), que se obtiene profesionalizando la actividad de los concesionarios; por otra parte, se debe poder suministrar a los potenciales clientes un conjunto articulado de servicios financieros, que sean capaces de aumentar la flexibilidad de adquisición de los medios mecánicos (leasing, arriendo, etc.).

Los servicios financieros representan ya hoy un tópico importante de la estrategia de mercado practicada por algunos grandes productores, como John Deere; al mismo tiempo, continúa aumentando el número de intermediarios que ofrecen este tipo de servicio para los potenciales compradores. ■



La competencia se juega tanto a nivel empresarial como en las estrategias comerciales y de marketing.