

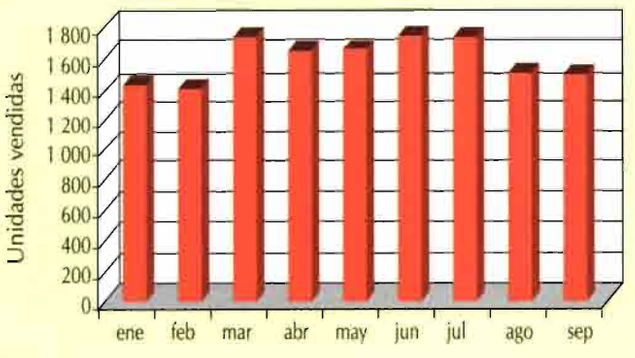
JUAN JOSÉ RAMÍREZ
Ing. Agrónomo

14 000 UNIDADES EN LOS NUEVE PRIMEROS MESES DE ESTE AÑO

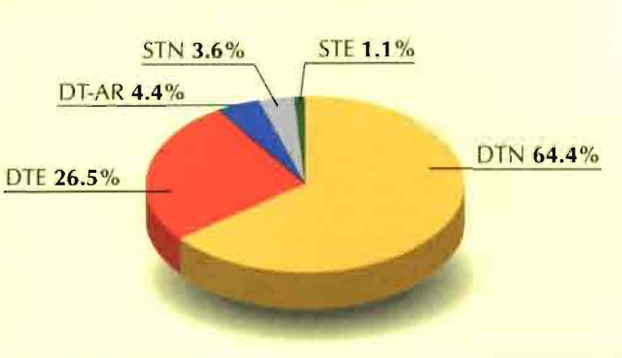
PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO DEL 1%

Cerrado el noveno mes del año, se puede ya efectuar una valoración relativamente acertada sobre la tendencia final que mostrarán las ventas de tractores de ruedas en España durante este año. Según estos datos, y salvo un último trimestre especialmente variable, se cerrará el ejercicio con un aumento de las ventas de entorno el 1% respecto a 2003.

VENTAS TOTALES DE TRACTORES DURANTE LOS NUEVE PRIMEROS MESES DE 2004



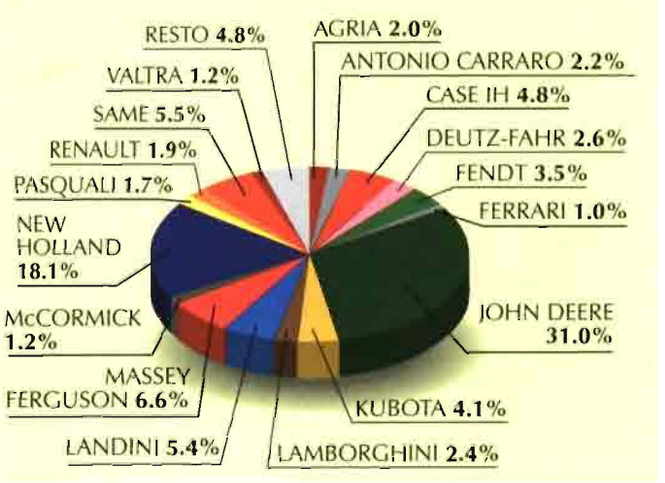
DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS DE TRACTORES SEGÚN TIPO DE TRACCIÓN Y ANCHURA DE VIA DURANTE LOS NUEVE PRIMEROS MESES DE 2004



Desde enero a septiembre del presente ejercicio la cifra total de ventas de tractores se sitúa en torno a las 14 000 unidades, de forma que se han comercializado una media de 1 555 tractores al mes. Si la tendencia se mantiene durante el cuarto trimestre, podemos presumir que al cerrar el año el total de tractores que se venderán durante el año 2004 puede situarse en torno a los 18 650, aproximadamente, valor que de cumplirse supondría un 1% de incremento respecto del año 2003. De todas formas, como 'hasta el rabo es toro', es mejor no adelantar acontecimientos y ver cómo asume el mercado las subidas del petróleo, las exenciones vía impuestos a los agricultores, etc.

Como viene siendo habitual, las ventas de tractores según el tipo de tracción vuelven a presentar la misma tendencia que en los últimos años, ya que el 95.3% corresponde a tractores de doble tracción, quedando un 4.7% para los

VENTAS TOTALES DE TRACTORES, POR MARCAS, DURANTE LOS NUEVE PRIMEROS MESES DE 2004



CUADRO DE VENTAS POR MARCAS

	STN	STE	DTN	DTE	DT-AR	Total general	% mercado
AGRIA			8	61	205	274	1.96
ANTONIO CARRARO				253	52	305	2.18
BCS			5	48	5	58	0.41
BARBIERI		1				1	0.01
BELARUS			25			25	0.18
BENASSI		2		6		8	0.06
CARRARO			3	12		15	0.11
CASE IH	33	6	707	45		672	5.65
CLAAS			16			16	0.11
DEUTZ-FAHR		7	297	65		369	2.64
FENDT	8	1	370	115		494	3.53
FENG SHOU				56		56	0.40
FERRARI				71	71	142	1.01
HÜRLIMANN			1			1	0.01
IMOTO				1		1	0.01
ISEKI	18			21		39	0.28
JIN MA				9		9	0.06
JOHN DEERE	153	34	3 584	513	60	4 344	31.04
KIOTI			95	41		136	0.97
KUBOTA	16	25	227	302	1	571	4.08
LAMBORGHINI	2	2	181	149		334	2.39
LANDER				22	7	29	0.21
LANDINI	49	2	277	421		749	5.35
LG			3			3	0.02
MAHINDRA			3	4		7	0.05
MASSEY FERGUSON	16	9	737	163		925	6.61
McCORMICK		2	100	69		171	1.22
MERLO			1			1	0.01
MOTOCULTORES PASQUALI					66	66	0.47
NEW HOLLAND	155	35	1 608	734		2 532	18.09
PASQUALI			1	90	153	244	1.74
RENAULT	1	2	202	60		265	1.89
SEP		5				5	0.04
SAME	37	27	347	355		766	5.47
STEYR			4			4	0.03
TONG YANG			3	4		7	0.05
UTB	5		10			15	0.11
URSUS			5			5	0.04
VALPADANA			1	15		16	0.11
VALTRA	2		174	2		178	1.27
ZETOR	7		11			18	0.13
	502	**160**	**9 006**	**3 707**	**620**	**13 995**	

de simple tracción, ya sea en sus versiones de anchura de vía normal y estrecha.

A tres meses de finalizar el año, la clasificación de ventas por marcas presenta valores que en los puestos de cabeza se pueden considerar inamovibles, como es el caso del líder, John Deere, que controla una cuota de mercado del 31%; en segundo puesto se encuentra New Holland, con unas ventas del 18.1%.

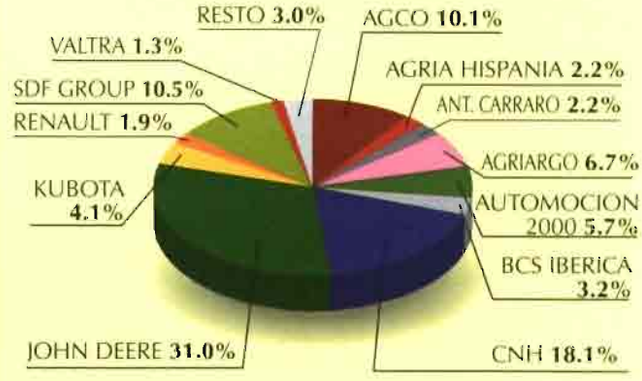
Establecidas las diferencias de los dos puestos de cabeza, a partir de aquí lo que ocurra durante los meses que quedan hasta que acabe el ejercicio puede ser determinante, ya que hasta ahora la clasificación se presenta con valores muy ajustados. Así, tenemos que en tercero, cuarto y quinto lugar se sitúan Massey Ferguson, Same y Landini, con un valor de comercialización de 6.6%, 5.5% y 5.4%, respectivamente. Por detrás de ellos, pero también con valores muy ajustados tenemos a Case IH, Kubota, Fendt, Deutz-Fahr, Lamborghini y Antonio Carrazo, con unos porcentajes de ventas del 4.8%, 4.1%, 3.5%, 2.6%, 2.4% y 2.2% respectivamente.

En cuanto a los grupos comerciales, la situación del líder y su segundo es igual que en las marcas, ya que se repiten sus valores. Es a partir de estos puestos donde se establece una fuerte competencia, con diferencias cuantificables en escasas décimas, como es el caso del Grupo Same Deutz-Fahr y AGCO, que disponen de una cuota de mercado del 10.5% y del 10.1%, respectivamente. A continuación siguen AgriARGO y Automoción 2000, con unos porcentajes de comercialización del 6.7% y 5.7% cada uno; le siguen Kubota, que repite su valor anterior, BCS y Agria Hispania, con unas ventas del 3.2% y 2.2%.

Cuadro de Ventas por Grupos Comerciales

	Total	%mercado
AGCO	1 419	10.14
AGRIA HISPANIA	313	2.24
AGRIARGO IBERICA	941	6.72
ANTONIO CARRARO	305	2.18
AUTOMOCION 2000	795	5.68
BCS IBERICA	444	3.17
BARBIERI	1	0.01
BELARUS	25	0.18
BENASSI	8	0.06
CARRARO	15	0.11
CLAAS	16	0.11
CNH (NEW HOLLAND)	2 532	18.09
FENG SHOU	56	0.40
IMOTO	1	0.01
JIN MA	9	0.06
JOHN DEERE	4 344	31.04
KIOTI	136	0.97
KUBOTA	571	4.08
LANDER	29	0.21
MERLO	1	0.01
MOTOCULTORES PASQUALI	66	0.47
PEDRO CABEZA	15	0.11
RENAULT	265	1.89
SDF GRUP	1 470	10.50
TONG YANG	7	0.05
UTB	15	0.11
VALTRA	178	1.27
ZETOR	18	0.13
	13 995	**100.00**

DISTRIBUCIÓN DE VENTAS DE TRACTORES, POR GRUPOS COMERCIALES CON MÁS DEL 1% DE PENETRACIÓN EN EL MERCADO, DURANTE LOS NUEVE PRIMEROS MESES DE 2004



MODELOS

La serie 6020 de John Deere es la gran protagonista, pues no en vano la clasificación de los diez modelos más vendidos durante los nueve primeros meses del año coincide, prácticamente, con las distintas posibilidades que ofrece la citada serie. El JD 6820 4WD es el líder, con 543 unidades, por delante del JD 6320 4WD, que llega a 534. El tractor más vendido de New Holland es el TN 95 FA 4WD, con 167 unidades.

LA MAQUINARIA MÁS INNOVADORA

sulky BUREL

OZ S.L.

MONOSEM







SISTEMA TRIBORD adaptable a todas las abonadoras DPX

MENCIÓN EN SIMA '03
MENCIÓN EN FIMA '03

Abonadoras de "gran anchura" y sembradoras de siembra directa de cereal



Sembradoras neumáticas, binadoras y sembradoras hortícolas

Sucesores de **Ortiz de Zárate, S.L.**

Oficinas: C/ Salabre n.º 4 - 03540 PLAYA DE SAN JUAN (Alicante) - **Almacén**: Pol. Ind. Mpal. Vial 2, nº 18 - 31500 TUDELA (Navarra)
Tels. 649 47 65 10 / 11 - 629 61 47 26 - Fax 965 15 59 81 - E-mail: sozsl@hotmail.com

© B&H Comunicación e imagen