



El 21º Agrishow constata la ralentización del mercado brasileño tras el histórico 2013

DEL CIELO A LA TIERRA

El histórico 2013 deja paso en Brasil a un año que devuelve un escenario calificado por muchos como más "real". Así quedó patente en Agrishow, la gran feria de Ribeirão Preto (SP).

ÁNGEL PÉREZ

RIBEIRÃO PRETO (SP)

Vaya por delante que el Agrishow 2014 cerró con unas cifras oficiales muy positivas. Pero si en 2013 se visitó la edición del vigésimo aniversario, que coincidió con un año espectacular para las ventas de equipos agrícolas, la sensación es que los niveles de actividad estuvieron esta vez por debajo.

Independientemente de la cifra de visitantes, que puede tener un interés relativo para los expositores, lo cierto es que bastaba completar un recorrido por la exposición para encontrar parcelas sin ocupar o adentrarse en el stand de cualquiera de las grandes compañías para comprobar que el nivel de actividad en las mesas de los concesionarios era netamente inferior a 2013.

La mayoría de las empresas que ofrecieron sus pronósticos durante la feria anunciaron una posible caída del mercado a final de año entorno

al 5-10%, según el tipo de máquina y de cultivo. Todas señalaron como una de las principales causas las dificultades aparecidas en la financiación de las operaciones. El país está envuelto en la organización de la Copa del Mundo de fútbol y no son pocos los brasileños que expresan su disconformidad con un evento que, en su opinión, acapara las inversiones en detrimento de otros sectores industriales, en este caso el agronegocio.

Volumen de negocio similar

La organización avanzó un volumen de negocio durante la feria entre 2 600 y 2 700 millones R\$ (900 millones €) y una cifra récord de 161 000 visitantes. En opinión del presidente del evento, Maurilio Biagi, estos datos son compatibles con las observadas por los fabricantes de maquinaria agrícola, que observaron una caída en la cantidad de equipos vendidos, impulsada por la crisis en la industria de los biocombustibles.

"Cayeron las unidades vendidas en el sector de la caña de azúcar, pero los ingresos fueron ligeramente superiores", dijo Biagi, que en los días previos al inicio del certamen pronosticó un crecimiento del 10% en comparación con 2013. La sequía sufrida durante los últimos meses pudo tener su incidencia en estos resultados.

En este contexto de caída de ventas, el volumen de negocios "fue alto" y "todavía mantiene el ritmo registrado en 2013", gracias básicamente a la industria del grano, al alto valor de los nuevos equipos y a las inversiones de los pequeños agricultores.

	2014	2013	2012
Superficie total (m ²)	440 000	440 000	400 000
Marcas (nº)	800	790	780
Visitantes (nº)	161 000	150 000	135 000
Volumen de negocios (R\$)	2.65 mill.	2.6 mill.	2.15 mill.



Caravanas de familias de agricultores y jóvenes aprendices

Agrishow abrió sus puertas a las denominadas 'Misiones de negocios rurales', procedentes de varias ciudades del estado de São Paulo.

Alrededor de 400 participantes del Programa Joven Agricultor del Futuro visitaron la feria. Desde su creación en 2006, el programa, que atiende a los hijos de productores y trabajadores rurales de entre 14 y 17 años de edad, ya ha formado a más de 14 000 jóvenes para desarrollar habilidades básicas, generales y de emprendimiento relacionadas con las actividades agrícolas, con la colaboración de empresas rurales que abren campos de aprendizaje en cumplimiento de la Ley.

Críticas a las telecomunicaciones

Fueron muchos los expositores y visitantes que expresaron su disconformidad con la mala calidad de las telecomunicaciones dentro del recinto ferial. Conectarse a Internet por Wi-Fi era difícil, los sistemas 3G no funcionaban e incluso simplemente realizar una llamada telefónica fue muchas veces una quimera.



Maurilio Biagi, Presidente de Agrishow

El presidente del evento, Maurilio Biagi, se unió a este malestar y se comprometió a mejorarlo para próximas ediciones. Antes de que acabara la feria, los organizadores ya habían enviado un escrito a la Agencia Nacional de Telecomunicaciones para solicitar mejoras y solucionar los problemas que, según dijeron, se deben a la elevada concentración y volumen de comunicaciones.

CASE IH

Destaca el concepto 'Efficient Power'

Case IH introdujo el concepto Efficient Power, ya conocido en Europa, que engloba un conjunto de soluciones para aumentar la productividad y la eficiencia energética. Es la interacción 'inteligente' de muy diversos sistemas técnicos aplicada a los equipos de la marca. Parte de un nuevo concepto de manejo, caracterizado por ser muy fácil e intuitivo gracias a una avanzada tecnología de motor, y va hasta un innovador sistema de depuración de los gases de escape. Otros elementos de la tecnología Efficient Power son la gestión automática de la productividad (APM) y los sistemas de agricultura de precisión (AFS). Otra novedad relevante fue un simulador para la recolección de caña de azúcar, que permitía, de forma virtual, trabajar según las condiciones de cultivo.



NEW HOLLAND

Novedades enfocadas a América Latina

New Holland presentó una nueva familia de tractores grandes y una empacadora para el segmento de la caña de azúcar con mejor calidad y densidad de compactación de las pacas.

Según explicó el vicepresidente para América Latina, Alessandro Maritano, la estrategia es la renovación de dos líneas de tractores en 2014 (T6 y T7). "Ampliamos nuestra gama con modelos que son críticos para el avance de la agricultura en América Latina. En línea con esto, contamos con nuevos modelos de potencia intermedia en dos líneas de tractores y una empacadora para biomasa". En el stand se expusieron dos Maserati, en una acción promocional que buscaba un comparativo entre tractores y coches bajo el mismo concepto, ofreciendo tecnología para convertirlos en referencia mundial.



Por otro lado, en asociación con Tramontina, New Holland ofreció por primera vez una segadora, que se comercializa por la red de concesionarios New Holland en todo el país.

VALTRA**Relanzó sus ventas gracias al mercado del grano**

La feria resultó muy positiva para la marca en términos de ventas y la razón principal es el buen momento que el segmento de los granos vive en Brasil, reflejado en las operaciones realizadas con cosechadoras, especialmente con el modelo BC8800, de Clase VIII. "Este producto superó nuestras expectativas, vendimos más de lo que imaginábamos", comentó el gerente comercial, Alexandre Vinicius de Assis.

Valtra completó 18 lanzamientos en su gama de producto y reforzó su presencia entre los pequeños productores, gracias a la nueva Serie A, tractores con numerosas versiones y posibilidades, gozando de gran aceptación los modelos cabinados. También ofreció novedades en sembradoras, y es que Valtra es una de las marcas con mayor presencia en el mercado brasileño con una amplia oferta. El stand incluyó también los equipos de la marca Challenger, entre ellos el tractor de bandas de goma MT775E, de 437 CV de potencia máxima, la empacadora LB34B, con una producción media de 60 pacas por hora, o el pulverizador autopropulsado Spinner RG1300, que puede trabajar a 40 km/h y sale de fábrica con sistema de guiado automático y equipado con las soluciones telemétricas AGCOMMAND.

**MASSEY FERGUSON****Premio para su estrella, la cosechadora MF 9895**

El stand del mayor fabricante de tractores de Brasil llamó la atención por un panel LED de 234 m², alimentado por un generador AGCO, que daba paso a 6 300 m² de superficie total, que albergaba 57 máquinas expuestas y 55 distribuidores para atender los visitantes de cualquier punto del país.

Uno de los productos más destacados fue la cosechadora MF 9895 (Premio Gerdau), que supone su entrada en la Clase VIII. Se trata de la cosechadora axial con una velocidad de descarga de 150 L/s, desde la que el primer día de feria se realizaron actuaciones musicales con mezcla de música clásica y sonidos electrónicos. También destacó la sembradora neumática MF 500. En Agrishow se presentó el tractor -concepto Dyna-4, desarrollado para la producción en Brasil.

**LANDINI****Refuerza su presencia en Brasil**

La feria sirvió a Landini para reforzar su imagen en un mercado por el que ha decidido apostar. No en vano, a finales de marzo firmó el protocolo de instalación de su nueva fábrica con el Gobierno del Estado de Minas Gerais, donde se producirá la gama Landforce, desarrollada para satisfacer las demandas de América Latina y que fue el producto de referencia en el stand.

El Landforce es un tractor de 103 CV equipado con transmisión 12x12 de alta eficiencia con inversor mecánico sincronizado. TDF independiente de 540/1 000 rev/min, elevador hidráulico con capacidad de 5 000 kg y 2 válvulas de control auxiliares de elevación. Otros tractores expuestos fueron el Landpower de 185 CV y transmisión 36x36 con inversor sincronizado, y las series Mistral, versiones cabina y plataforma, y Rex con motor Perkins y transmisión 16x16 con inversor mecánico.



KRONE

Segundo año en la feria con el Grupo Bouwman

Fue la segunda participación de Krone con su importador, Grupo Bouwman, que mostró la empacadoras Big Pack 1290 HDP II y Comprima F125XC, junto a las segadora de discos AM 243 CV, EasyCut 3210 CV; rastrillo hilerador Swadro 800/26 y Swadro 46, rastrillo esparcidor KWT 8.82/8.



JOHN DEERE

Espectacular carpa para presentar la Serie S de cosechadoras

Uno de los espacios más espectaculares de la feria fue el que reservó John Deere para la presentación de la serie S de cosechadoras. Habilitó una carpa, que ya desde el exterior llamaba la atención al observarse tan solo media máquina. La otra mitad quedaba en el interior, donde se construyó un pequeño auditorio donde los asistentes interesados pudieron seguir una presentación multimedia muy original, simulando el trabajo de la cosechadora en campo.



Entre los cerca de cien productos presentados, destacó también una línea específica de pulverizadores para caña de azúcar. "Pasamos por un momento de gran crecimiento en Brasil, gracias a importantes inversiones en las fábricas, en la tecnología y una fuerte red de concesionarios y distribuidores", dijo Celso Schwengber, Director de Ventas para América Latina.

CLAAS

Pequeña representación

Con fuerte presencia en Argentina, pero no así en Brasil, la multinacional alemana arrancó su participación con un pequeño stand en el que mostró una escasa representación de su gama de producto, con la picadora Jaguar como máquina más relevante.



Pendientes de regular el uso de los drones

Embrapa, empresa brasileña de investigación agropecuaria, ha desarrollado un 'dron' (vehículo aéreo no tripulado) capaz de anticiparse a la aparición de enfermedades y plagas en los cultivos y analizar la fertilidad del suelo. Las imágenes captadas por los drones, asociadas a técnicas de geoprocésamiento eficientes, pueden identificar las áreas dañadas por la erosión y la sedimentación de los ríos.

Según explicó un técnico de Embrapa, un dron de gama media puede suponer una inversión de unos 120 000 US\$ (100 000 €) y ofrece una capacidad de carga de unos 15 kg, para una explotación con un radio de hasta 80 km, una extensión frecuente en determinadas zonas del territorio brasileño. Por ahora, y a pesar de su presentación en el Agrishow, la utilización de esta herramienta en el sector agropecuario no está regulada en Brasil. No puede utilizarse con fines comerciales, únicamente construirse para su propio uso. En lo que resta de año puede haber novedades al respecto.

KUHN

Su objetivo es alcanzar el 15% en el mercado de implementos agrícolas para el año 2020

El Grupo Kuhn, que recientemente adquirió la compañía Montana Industry Machinery, fabricante de pulverizadores autopropulsados, dijo que sus planes son conquistar el 15% del segmento de implementos en Brasil en 2020. *“La adquisición de Montana es parte de una estrategia global para trabajar primero el mercado brasileño y después América Latina”*, dijo Mario Wagner, gerente general de la empresa, en una conferencia de prensa en la que también estuvo el Vicepresidente global, Roland Rieger. Para alcanzar esta meta, la compañía tiene la intención de mantener el ritmo de inversión del 5% de los ingresos en la expansión de la producción y el 4.5 % en el desarrollo de nuevos productos. La dirección de la empresa señaló que de momento no tienen planes para nuevas compras a corto plazo, ya que la prioridad es consolidar la operación de Montana, que ha supuesto un fuerte crecimiento de la estructura, en términos de concesionarios, representantes de ventas y técnicos.



BRAS CAB

Su participación se enfoca a la búsqueda de nuevos clientes entre los fabricantes de máquinas agrícolas. Sus principales productos son: cabinas para máquinas agrícolas y de construcción, con sistema de aire acondicionado y filtro de carbón activado, columnas de dirección, depósitos, carenados y piezas en fibra de vidrio.



ADR



Presente en el mercado brasileño desde hace varios años, el stand del grupo italiano mostró varios ejes con cuerpo macizo o tubular, balancines y las suspensiones Bogie que se caracterizan por una construcción simple y resistente.

TRELLEBORG

Diversificación geográfica de las ventas

De acuerdo con la Directora de Marketing, Rafaella Sene, hubo una diversificación geográfica de las ventas durante el Agrishow. Trelleborg Wheel Systems presenta la línea de neumáticos TM 1000 High Power, orientada a tractores de alto rendimiento de hasta 300 CV. *“Son neumáticos radiales fabricados bajo el concepto Blue Tyre, que combina un buen rendimiento con el equilibrio ecológico, es decir, la generación de más fuerza de tracción, haciendo que la máquina consuma menos combustible y, en consecuencia, contamine menos”*, explicó Sene. Trelleborg mostró también el neumático TM800 710/70 R38 especial para caña de azúcar, una solución específica desarrollada por el Centro de Investigación, con nueva banda de rodadura y estructura desarrollada para fortalecer la capacidad de transferir un elevado par durante las operaciones severas en este cultivo tan extendido en el estado de Sao Paulo.





13 AÑOS DESPUÉS

LUIS MÁRQUEZ

Han pasado 13 años desde mi primera visita a la Agrishow y en el tiempo transcurrido los cambios producidos son notables, especialmente en lo que respecta a las infraestructuras de la Feria. El pavimento de las avenidas principales y la consolidación de todas las calles evita volver cubierto del polvo rojo del 'cerrado' brasileño, o con las botas embarradas hasta límites increíbles, como sucedió en la edición de 2012, en la que las intensas lluvias hicieron que se 'perdieran' algunos días de Feria.

Con el paso de los años la oferta comercial de la industria brasileña ha mejorado considerablemente, en gran parte como consecuencia de la potenciación de las fábricas de tractores y cosechadoras en el país por parte de las grandes multinacionales del Sector, que las utilizan como plataforma para el lanzamiento de sus productos para toda América Latina y algunas regiones de África, pero también por la propia industria brasileña, que progresivamente establece acuerdos comerciales e industriales con otros fabricantes especializados, como el caso de Montana con Kuhn, o de Semeato con el Grupo CNH.

No hay que olvidar que Agrishow, situado en las proximidades de la ciudad de Ribeirão Preto, se encuentra en el área geográfica brasileña en la que el cultivo de la caña de azúcar es prioritario. Las propias instalaciones de Agrishow forman parte de la Estación Experimental de la empresa brasileña de investigación agrícola (EMBRAPA) dedicada a este cultivo. Esto hace que en Agrishow pueda encontrarse toda la maquinaria que se necesita en este cultivo, y en especial las grandes cosechadoras de caña de azúcar.

Aunque hay otras grandes ferias en las zonas de Brasil mayores productoras de granos,



El Prof. Márquez recorriendo Agrishow 2014 junto a Eduardo Urrestarazu, de la empresa Bellota.

el interés económico que tiene en la agricultura brasileña la caña de azúcar es suficiente atractivo para que Agrishow sea la referencia internacional del Sector de la maquinaria agrícola brasileña, y las grandes multinacionales la utilizan como referencia para el lanzamiento de nuevos productos, especialmente tractores y máquinas autopropulsadas de todo tipo. También se ha convertido en la referencia para las empresas extranjeras que bus-



Las 'Dinámicas' ocuparon más de 100 ha de terreno.

can mercado en la agricultura brasileña, aunque esto sea todavía complicado. Sin embargo, la asociación italiana de fabricantes FederUNACOMA, lleva varios años con un pabellón propio, en el que exponen empresas que ofrecen componentes de alta tecnología para algunos de los principales fabricantes brasileños, a las que se unen otras que quieren acercarse al Agronegocio brasileño.

Una característica particular de esta feria es su carácter comercial directo. En cada stand hay compartimentos en los que los concesionarios de cada región atienden a sus clientes, realizando ventas que se formalizan y se financian en la entidad bancaria con una 'sucursal' instalada en el propio stand. Esto hace difícil que un visitante 'extranjero' que vaya a vender pueda establecer contacto con concesionarios de las principales marcas para ofrecerle sus productos, ya que estos van a Agrishow a vender y no a comprar.



Case IH dispuso un simulador para el aprendizaje o mejora en el manejo de cosechadoras de caña de azúcar.

La coreana Kioti también busca espacio en Brasil.



A pesar de ello, en Agrishow 2014 se observa una mejora en la ordenación del sector de empresas que ofertan componentes, aunque todavía mezcladas con otras con artículos de uso común para los agricultores y ganaderos visitantes. La agrupación de todas estas empresas en espacios cubiertos parece bien encaminada, y posiblemente crezca en los próximos años.

Un aspecto importante que hay destacar es la presencia de un área dedicada a la aviación agrícola, del máximo interés en la agricultura brasileña, y con fabricantes especializados en este tipo de aeronaves, y todo lo que se relaciona con el transporte de cosechas, como camiones y remolques, dando particular importancia a las muy voluminosas, como es la caña de azúcar, así como alguna maquinaria para la construcción de caminos y obras de tierra que se utilizan en el mantenimiento de las infraestructuras de las zonas rurales.

Progresivamente aumenta la oferta comercial de maquinaria para la ganadería, entre la que cabe destacar la presencia de los mezcladores de alimentos, derivados de los que se utilizan en otras regiones geográficas, y las cargadoras telescópicas para el manejo de cargas. Sin embargo, la oferta de sembradoras de grandes dimensiones y equipos de pulverización autopropulsados constituyen la parte más importante de la oferta comercial brasileña, en las que aumenta la tecnología mejorando la fiabilidad y el acabado de las máquinas.

■ El mercado y la tecnología

Se ha podido observar una ralentización del mercado como consecuencia de las dificultades para la financiación y el aumento de las tasas de interés, aunque esto no lo sufren tanto los grandes grupos industriales que disponen de sus propias financieras. Todos indican que la cartera de pedidos es abultada, pero que está en suspenso pendiente de conseguir los créditos necesarios. Esto es muy importante en un sector agrícola en la que las compras de maquinaria de pequeños y de grandes se realizan con financiación bancaria. Posiblemente, una vez que pase el Mundial de

fútbol y antes de la próximas elecciones, la oferta financiera mejore.

Muchos europeos piensan que todas las explotaciones agropecuarias brasileñas son de gran tamaño; sin embargo, hay cuatro millones de explotaciones pequeñas y muy pequeñas, con superficies de menos de 40 ha, a las que va dirigido el programa *Mais Alimentos* en la denominada 'Agricultura Familiar', para el que se ofrecen tractores de baja potencia y máquinas adaptadas a ellos, lo que explica la importancia que tiene estos tractores en las estadísticas comerciales brasileñas.

Por otra parte se observa una ralentización de la oferta de componentes electrónicos para la Agricultura de Precisión. Todas las empresas



Stand de nuestra revista en Brasil, agriworld.

con mayor nivel tecnológico incorporan estos elementos en su oferta comercial, especialmente las muy grandes, pero muchos de los fabricantes que se presentaban con stand propio han preferido participar asociados a los que fabrican la parte 'mecánica' de las máquinas.

Sin embargo, a la gestión de parques de máquinas se le está dando mayor importancia, ya que permite mejorar la productividad en el trabajo sin aumentar los costes de operación. Hay que destacar la oferta de simuladores para la formación de los operadores de las grandes cosechadoras, especialmente en la caña de azúcar, que se han convertido en una herramienta para sacar el máximo provecho de unas máquinas que obligan a una fuerte inversión y que trabajan 24 horas por día durante la zafra.

Aunque suben las tasas de interés y hay mayor dificultad para obtener crédito, la agricultura es una de las principales fuentes de ingresos y la base del Agronegocio brasileño, por lo que el sector de la maquinaria agrícola se mantiene firme y mira al futuro con optimismo. ■

22º AGRISHOW: 27 abril – 1 mayo de 2015