

ESTUDIO SECTORIAL DE AGRAGEX CORRESPONDIENTE A 2003

UN AÑO DIFÍCIL PARA LAS EXPORTACIONES

AGRAGEX aprovechó la celebración de Expoagrages '04 para presentar su informe anual correspondiente a 2003, en el que analiza la coyuntura agrícola a escala nacional e internacional y desglosa el volumen y distribución geográfica de las exportaciones.



Un año difícil. Es la valoración que efectúa la Asociación Española de Exportadores de Maquinaria Agrícola y sus Componentes, Sistemas de Riego, Equipamiento Ganadero y de Post-Cosecha (AGRAGEX) de 2003 desde el punto de vista de la coyuntura económica.

Las previsiones de crecimiento en la escena internacional se vieron muy afectadas por el conflicto bélico de Irak, además de la subida de precios del petróleo, que afecta muy de cerca los países europeos. Dicha situación ha generalizado una gran incertidumbre en las decisiones de inversión y consumo y la recuperación mundial, según recoge AGRAGEX en su informe, vendrá de EEUU, mientras que Japón parece empezar a recuperarse y la UE sigue sin arrancar con crecimientos muy tenues.

Otro factor determinante es la fortaleza del euro frente al dólar, lo que

ha perjudicado las exportaciones, con una revalorización del 26% en el 2003. De este modo, los equipos procedentes de la 'zona euro' son un 26% menos competitivos frente a los competidores asiáticos o norteamericanos.

También el clima ha afectado de manera importante a la producción

agrícola y ganadera en 2003. En Europa central y del Norte, el invierno fue muy frío y un verano excesivamente seco, causando daños a la agricultura en la mayoría de los países, con menores rendimientos de las cosechas de cereales, patata, forrajes, remolacha y maíz; así como grandes bajas en la cabaña ganadera de avicultura y porcino. Las ventas de equipos agrícolas se han visto frenadas en casi toda Europa en el 2003.

Además, el fracaso de la Cumbre de la OMC en Cancún, que finalizó sin acuerdo entre EEUU, la UE y el grupo de Cairns, demostró la falta de consenso entre los distintos bloques económicos. La UE, sin embargo, comenzó la reforma de la PAC, pero se dejaron ver claramente las diferencias entre los grupos y la falta de acuerdo. El G-22 propuso la salida de las ayudas desacopladas de la Caja Verde pero la UE se opuso frontalmente.

Tractores	155 300
Cosechadoras de cereales	6 400
Arados de vertedera	22 400
Segadoras	50 600
Cosechadoras de forraje	1 150
Abonadoras	31 600
Palas cargadoras	21 200
Esparcidores de estiércol	8 650
Rotoempacadoras	12 650
Pulverizadores	25 300

Estimaciones de ventas de equipos agrícolas en Europa, 2003
Fuente: CEMA.

MERCADO NACIONAL

En España, el 2003 ha sido un año muy regular para el sector agrario, según AGRAGEX. Se aprobó la reforma de la PAC, (ayudas únicas por explotación, vinculación de las ayudas al cumplimiento de las normas medioambientales, una política de desarrollo rural reforzada, reducción de las ayudas directas (modulación) a las grandes explotaciones, y un mecanismo de disciplina financiera). En su conjunto la UE dedicará 46 000 millones de euros a la PAC de los 25 estados.

Las ventas de tractores en España alcanzaron las 19 060 unidades, lo cual supuso un incremento del 5% aproximadamente. Las de equipos agrícolas llegaron a las 40 916 unidades (+3.75%) y la producción animal alcanzó los 13 490 millones de euros (+2.7%), gracias a la recuperación del sector porcino (+5.8%) y del vacuno con un (4.8%).

La renta agraria creció en el 2003 un 3.8% en términos corrientes, según el MAPA, alcanzando los 23 813 millones de euros. La caída de la producción vegetal (-4.9%) se debió, sobre todo, al descenso en la producción de aceite de oliva (-39.8%).

TIPO DE MAQUINA	2003	2002	%
TRACTORES	19 060	18 162	4.94
MOTOCULTORES Y MOTOMAQUINAS	766	830	-7.71
MAQUINARIA AUTOMOTRIZ	1 381	1 242	11.19
• De recolección	926	791	17.07
• Equipos de carga	292	275	6.18
• Tractocarros	119	146	-18.49
• Otras	44	30	46.67
MAQUINARIA ARRASTRADA O SUSPENDIDA	9 865	9 513	3.70
• Maquinaria de preparación y trabajo del suelo	1 042	805	29.44
• Equipos para siembra y recolección	362	283	27.92
• Equipos de tratamientos	2 573	2 538	1.38
• Equipos para aporte de fertilizantes y agua	2 703	2 786	-2.98
• Equipos de recolección	2 474	2 573	-3.85
• Otras máquinas	711	528	34.66
REMOLQUES	9 524	9 512	0.13
OTRAS MAQUINAS	320	178	79.78
TOTAL MAQUINAS	40 916	39 437	3.75

Fuente: MAPYA - Maquinaria 'Inscrita'.

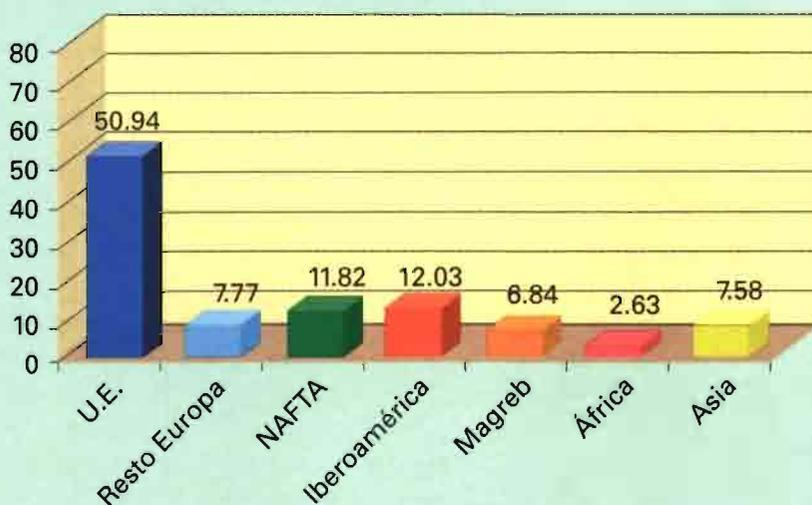
Estructura empresarial

AGRAGEX cerró el ejercicio 2003 con 160 fabricantes asociados, que tienen casi 7 200 empleados, una facturación de 1 317.66 millones de euros y unas exportaciones de 488.29 millones de euros.

La Asociación ha experimentado un importante cambio en los seis últimos

años. El 72% de los asociados todavía son pymes, la facturación media es de 8.09 millones de euros, con una media de 44 empleados por empresa y un ratio de exportaciones/facturación del 37%. El 38% de las empresas pertenecientes a AGRAGEX facturan más de 3 millones de euros y un 21% de empresas facturan menos de 12 millones. En la exportación, un 52% de las empresas exportan por valor superior a 1.5 millones de euros y el 11% de las empresas exportan por debajo de los 6 millones.

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS EXPORTACIONES POR ZONAS ECONÓMICAS (2003)



Fuente: Aduanas, www.camaras.org

PAIS	VALOR EXPORT.	%
PORTUGAL	81.79	15.99
FRANCIA	73.85	14.44
MEXICO	43.18	8.44
PAISES BAJOS	28.39	5.55
MARRUECOS	22.36	4.37
REP. DOMINICANA	17.41	3.40
ITALIA	16.93	3.31
ALEMANIA	14.67	2.87
ESTADOS UNIDOS	14.64	2.86
IRAQ	13.69	2.68
RESTO DEL MUNDO	184.45	36.07
TOTAL EXPORTADO	511.36	100.00

Fuente: Aduanas, www.camaras.org.

Las exportaciones españolas en los sectores que abarca AGRAGEX descendieron en 2003 a 511.36 millones de euros (-11.7%). A esta cifra, las empresas asociadas aportaron unas ventas de 488.29 millones (+6%). El sector más importante sigue siendo el de equipos ganaderos y alimentación animal con unas ventas en el exterior de 171.81 millones, de los que las empresas vinculadas a la Asociación aportaron 151.91 millones.

La UE es el principal receptor de las exportaciones, con un 51% de las ventas según el sector y un 36% de las ventas según AGRAGEX. En total, se vendieron equipos por valor de 260.6 millones de euros de los que las empresas vinculadas a AGRAGEX aportaron 128.31 millones. Portugal es el primer 'cliente' del sector, con 81.79 millones, aunque para AGRAGEX es Francia con unas ventas de 35.27 millones de euros.

Ranking	Países	1999	2000	2001	2002	2003
1	Portugal	83 779	82 381	97 944	102 797	81 790
2	Francia	50 437	52 552	69 489	85 914	73 850
3	Mexico	23 320	35 856	50 769	49 928	43 180
4	Países Bajos	17 038	18 597	21 045	23 821	28 390
5	Italia	18 047	17 387	22 239	21 901	16 930
6	Marruecos	11 767	14 007	12 993	17 768	22 360
7	Rep. Dominicana	4 157	2 959	3 657	17 223	17 410
8	Egipto	3 179	2 172	5 826	15 576	
9	Estados Unidos	10 782	12 707	13 265	14 550	14 640
10	Iraq	677	3 277	5 341	14 325	13 690
11	Alemania					14 670
	Total de los 10	223 183	241 895	302 568	363 803	326 910
	Resto	140 603	160 695	176 495	218 547	184 450
	Total	363 786	402 590	479 063	582 350	511 360

(Valor: en miles de euros). Fuente: ESTACOM.

AGRAGEX cierra su informe destacando su crecimiento en representatividad en el sector en España, que, según sus estimaciones, rondaría

el 79%. En equipos ganaderos alcanza el 93%; en componentes el 72%; en sistemas de riego el 95%; y en protección de cultivos alrededor del 85%.

APUESTA FIRME POR LOS MERCADOS MÁS LEJANOS

AGRAGEX, Asociación Española de Exportadores de Maquinaria Agrícola y sus Componentes, Sistemas de Riego, Equipamiento Ganadero y de Post-Cosecha (GRUPO AGEX), quiere seguir impulsando las exportaciones a Australia y Nueva Zelanda, dos mercados que a pesar de su lejanía resultan muy interesantes para los intereses de algunos de sus asociados. Por tal motivo, dentro de su Plan Sectorial para el 2004 organizó una Misión Comercial del 3 al 14

de mayo, en la que participaron, además de AGRAGEX, cuatro fabricantes de equipos de riego, dos de equipos de post-cosecha y dos de equipos de protección de cultivos. Esta actividad fue realizada con el apoyo del ICEX.

Esta quinta Misión de AGRAGEX a esta zona del mundo pretendió reforzar la labor de promoción e impulsar la oferta española. Las dos primeras jornadas de trabajo se celebraron en Auckland (Nueva Zelanda) y después se desplazaron a Sydney, Melbourne y Adelaide (Australia). En sólo cuatro años, los asociados a AGRAGEX han incrementado de forma notable sus ventas en Australia y Nueva Zelanda, hasta llegar a 3.2 millones de euros en 2003.

En general, los equipos agropecuarios españoles fueron muy



bien acogidos por los importadores y distribuidores australianos. Durante la Misión, los fabricantes de riego visitaron a sus distribuidores en la Feria Irrigation Australia'04, que tuvo lugar en Adelaide. La impresión de las empresas españolas, que en un 90% ya están representadas por importadores locales, fue buena, aunque el certamen en sí parece haberse reducido respecto a ediciones anteriores, quizá por las sequías y las restricciones de agua sufridas los últimos meses por algunas ciudades. ■

