



2009, SOBREVIVIR PESE A TODO

La maquinaria pesada y mediana, en su conjunto, bajó un 58,4% en sus ventas, y la ligera un 47%, respecto a 2008

Sobrevivir pese a todo, eso es lo que han intentado la totalidad de las empresas importadoras-distribuidoras y sus correspondientes redes comerciales, durante 2009.

Con profundo sentimiento, en la mayoría de los casos, han tenido que ir adoptando medidas correctoras que permitieran, en lo posible, equilibrar unas cuentas de resultado que, mes a mes, se mostraban cada vez más paupérrimas. Utilizamos, muy a propósito, la palabra "*sentimiento*" porque, en ese punto, la disminución progresiva de la plantilla laboral es en el que, con mayor intensidad, han tenido que actuar para, disminuyéndola, ir recortando costes.

Tener que dejar atrás a tantos profesionales, tanto comerciales como de servicio técnico y administrativo, con gran experiencia y años de formación, no solo es duro humanamente hablando, sino que es una pérdida que será muy difícil volver a recuperar. Ninguno de los afectados puede esperar, tal vez años, mano sobre mano, a que el sector vuelva a tener un pulso medianamente firme y vuelva a ser contratado por su empresa.

Que los mercados, en general, tienen sus ciclos de crecimientos y bajadas nadie lo niega y con ello debe contarse en las planificaciones empresariales a largo plazo. Pero que, existiendo en España obras importantes por realizar, se haya encarado tan pésimamente la crisis económica, aplicando durante más de dos años recursos paliativos en sectores, poco o en absoluto, generadores de empleo y sinergia productiva es, a mi entender, de una irresponsabilidad absoluta.

¿Qué sector empresarial es capaz de soportar, sin quedar en la ruina o al borde al menos, que sus ventas o actividad económica en general bajen, en tan solo dos años, más del 80%?. Se podrá argumentar que, los años anteriores, esas empresas, tuvieron muy buenas cuentas de resultado. Bien, pero en gran parte sirvieron para reinvertir beneficios en mejoras de instalaciones, dotación de profesionales y equipamientos para servicios post-venta y de agilidad administrativa. Si algo quedó, desde luego se lo han comido estos dos pasados años.

Este mismo argumento vale para las empresas alquiladoras, las medianas y pequeñas empresas de subcontratistas y las suministradoras de productos y materiales para la construcción. Todos están en el mismo barco. Una gran mayoría esperando cobrar, de administraciones públicas de diverso rango y tal vez también de grandes grupos constructores, materiales, servicios y obras entregados o realizadas, directamente o por subcontratación. Lamentablemente, demasiadas, esperan recibir lo que se les debe, tras haber tenido que cerrar sus puertas por colapso total.

Indudablemente también los grandes grupos constructores, esa docena que absorbe la contratación pública de casi dos tercios de las inversiones de los Ministerios de Fomento y de Medio Ambiente Rural y Marítimo, están con problemas serios pese a que, la propia diversificación de sus actividades y la posibilidad de acudir a la ejecución de importantes obras en mercados exteriores, algo viene a paliar – pero no del todo – este marasmo general a que el conjunto del sector de la construcción está sometido.

Marasmo que ha contemplado cómo las obras de carreteras promovidas directamente por la dirección general correspondiente de Fomento se han reducido, en 2009, en casi un 80%, y las obras de ferrocarriles respectivas en un porcentaje cercano al 25%. En cuanto a obras que emanan de entes públicos cabe destacar el descenso del 60% de las que, en aeropuertos, dependen de **Aena**; casi el 30% de las que **Adif** se encarga, en tareas de construcción del AVE; y en el entorno de 68% de las que, en carreteras y ferrocarriles, corresponden a la **Sociedad Estatal de Transportes Terrestres**. Siendo tan solo, todo esto, un botón de muestra.

El panorama ha sido y es éste, mal que nos pese, y tiene tanto peso específico que, siendo realistas, no se ven soluciones próximas.

¿Valdría la pena que el sector suministrador de equipos luchara por conseguir de la Administración un *Plan Renove*? Hagamos una seria reflexión. ¿Compraría alguien una máquina nueva –pese a que le ayuden económicamente a “chatarrar” la antigua que posee – para tenerla sin trabajar?

En las circunstancias actuales opino que no, sobre ambas preguntas. Una máquina es un bien productivo no un vehículo nuevo con el que “fardar” o un electrodoméstico último modelo con el que epatar a tu vecino. Ahora, el citado plan, no serviría para animar las ventas, ya llegará un momento más propicio para luchar por conseguirlo.

Tras esta entrada, más larga de lo habitual, pero necesaria para acercarnos a dónde y cómo estamos, concluyo con que la falta de confianza no solo persiste sino que, con lo acontecido y vivido en 2009, ha calado más profundamente en casi todos, y cuando en tan alto porcentaje de la actuación de las Administraciones públicas, es decir de otros, depende el día a día del sector, algo más que tesón, trabajo y fe hay que poner de nuestra parte.

Las cifras de 2009

En el **Cuadro I** se observa que todas las líneas de producto, excepto una, las cargadoras sobre cadenas –merced a la buena acogida de los modelos de menos de 80 hp–han sufrido retroceso en sus ventas respecto a 2008.

Estos retrocesos han sido, incluso, superiores porcentualmente a los experimentados en las cifras de 2008 respecto a las de 2007 en las cargadoras sobre neumáticos de más de 80 hp, en los dozers sobre cadenas, en las motoniveladoras, en los dúmperes tanto rígidos como articulados y en las cargadoras sobre neumáticos menores de 80 hp.

e-maquinaria

En el resto de las líneas de producto los porcentajes negativos han sido de menor cuantía que los que se dieron en 2008 respecto al año que le precedió.

Otra particularidad de 2009 ha sido la de volver a existir un relativo equilibrio entre las ventas del primer y segundo semestre. Excepto los dúmperes, en sus versiones de rígidos y articulados, todas las líneas han tenido un segundo semestre ligeramente superior al primero. Esto era norma, casi habitual, en los años de buenas ventas y ojalá ahora lo sea de estar –pese a lo deprimido del mercado– en la senda buena para ir, poco a poco, recuperando el pulso.

El segmento de máquinas para nivelación y transporte se mantiene, con el 11,4% sobre el total de unidades de producción obtenido, por encima de la cota del 10%, que nunca había logrado superar hasta el 2008.

En el reparto porcentual del *“peso específico”* o participación en el total de las ventas, en cada línea de producto (**Cuadro I**, en la columna inmediata a la derecha del número de unidades comercializadas cada año), no existen grandes variaciones pero sí algunas observaciones a remarcar. Las excavadoras sobre cadenas siguen trepando hacia el porcentaje del 30%, ya alcanzado en otros países europeos de nuestro entorno, en tanto que las sobre neumáticos bajan, por primera vez del 10%.

Por curiosidad histórica cito que, en las ventas del año 2000 las unidades sobre cadenas representaban los 14,5% de participación y las de sobre neumáticos el 11,4%. Obsérvese la diferencia en estos diez años.

Las cargadoras sobre neumáticos de más de 80 hp –otra de las líneas básicas de movimiento de tierras – presentan leves oscilaciones anuales. En 2009 se situó en el 17,3%, en tanto que en el año 2008 se posicionó en el 16,2%.

Las retrocargadoras parecen tomar un *“peso”* en el entorno del 30%. Si en un par de años más se siguen manteniendo en esa cifra, se podrá augurar que la tendencia de la demanda hacia otras líneas de producto se ha producido. Piénsese si no que, desde 2007 a 1998, por no ir más atrás, su participación osciló del 40% al 55%.

Dentro de la línea ligera, el 38,7% que representan sus 958 unidades con respecto al 61,3% restante de las 1.520 de las líneas pesada y mediana, señalan una superior recuperación de las ventas en el segundo semestre del año de las minicargadoras SSL y las miniexcavadoras, más que una tendencia, en sí misma, a irse consolidando hacia el 40% de *“peso específico”* conjunto. Para ello faltan aún algunos años.

Previsiones año 2010

Llegado el momento de situar las cifras en la columna del **Cuadro I** referida a previsiones para el año 2010, y ante las muchas incógnitas que el mercado aborda, he optado por las que señalo. La horquilla de cifras intenta abarcar, en cada línea de producto, desde situaciones que persistan como negativas a otras que inicien una recuperación.

e-maquinaria

En los grandes grupos oscilan: entre un 5% de baja a un 24% de subida, en las máquinas pesadas y medianas, lo que llevado a cifras absolutas y totales serían desde 100 menos a 360 más que las de 2009.

En el grupo de las máquinas ligeras la oscilación se cifraría siempre en un número superior de unidades a las de 2009, entre 172 y 392 máquinas que, en porcentaje equivaldrían a incrementos entre el 20% y el 40%.

En lo que sí deseo hacer punto de reflexión a todos es en que, es la cuarta crisis que me ha tocado conocer, dentro de nuestro sector, considerando: la primera la del año 1973, seguida por la de principios de los 80, la iniciada en los años 1992-93 y esta última comenzada a mediados del 2007 y consolidada en 2008 y 2009.

Se da la circunstancia que, como consecuencia de cada una de ellas, el mercado ha conocido profundos cambios, afectando tanto a usuarios de máquinas (empresas constructoras) como a vendedores de las mismas (empresas importadoras-distribuidoras).

En los años posteriores a la primera (años 70), las grandes constructoras se fueron desprendiendo de sus ingentes parques de maquinaria, quedándose tan solo con equipos muy especiales. Esto las hizo tener que recurrir, cada vez con mayor frecuencia, a alquilar los servicios de maquinaria o a subcontratar partes completas de las obras que se les adjudicaban. Paralelamente técnicos, operadores y mecánicos de sus parques de maquinaria abandonaron dichas constructoras y fueron el germen de la creación de empresas subcontratistas con maquinaria propia (procedente de los parques desmantelados).

La crisis de los 80 trajo la formación de numerosas empresas concesionarias para la distribución regional de máquinas, sustituyendo a las delegaciones propias que los importadores disponían y se vieron obligados a cerrar. Estas empresas concesionarias comercializaban varias marcas no competidoras entre sí, dando servicio de red comercial regional a varios importadores-distribuidores. Al disponer de varias marcas que complementaban sus líneas de producto, repartían sus ventas y riesgos entre varios sectores, cosa que no les permitían las grandes marcas a sus importadores nacionales.

La crisis de los 90 volvió a remodelar las redes de distribución. Ya eran menos las marcas que disponían de un único importador-distribuidor para todo el país. Cada vez eran más los fabricantes que fraccionaban un mercado nacional en regionales, pero dando igual carta de naturaleza de importador-distribuidor a cada una de las empresas que comercializaban su marca.

Otros fabricantes situaban una sede central propia para coordinar a dicha red de importadores-distribuidores regionales, los cuales eran realmente sus clientes ya que a ellos canalizaban las ventas de fábrica, nunca a los usuarios finales que siempre eran atendidos, como exclusivamente propios, por la empresa regional.

La crisis de finales del 2000 deberá traer consigo cambios que ayuden, a las empresas, a salir de la misma. ¿Cuáles? Tal vez mayor externalización de algunas o muchas de sus tareas, compartiéndolas con otras empresas más o menos competidoras.

El desarrollo de las comunicaciones permite que las 399 unidades las pueda atender un solo gestor común, según el teléfono o mail que marque, a varias empresas, desviándose automáticamente hacia la elegida los asuntos de que se trate, sean comerciales, técnicos o administrativos, sin menoscabo de la confidencialidad necesaria.

En situaciones de mercado tan reducido, lo más importante es participar del negocio de la venta. Dado que la implantación de las delegaciones de cualquier importador-distribuidor de ámbito nacional o de empresas concesionarias no es igual de fuerte en todo el territorio que ocupa, no sería nada extraño buscar puntos de encuentro entre redes comerciales con equipos complementarios, e incluso –si llegase el caso – con competidores.

De bote pronto, pueden no parecer fáciles de llevar a término las opciones apuntadas, pero seguro que irán surgiendo ofertas y compañías capaces de armonizar estas u otras actividades comerciales y de servicio, dando respuestas más económicas, sin perder eficacia, a las tareas sugeridas.

Al leer esto no lo descarten de entrada plenamente, denle vueltas y seguro que acabarán apareciendo muchas plausibles ideas y soluciones. Sobrevivir puede depender de ellas.

Líneas de producto

Las **excavadoras sobre cadenas** de más de 6 t de peso operativo, alcanzaron las 399 unidades, subiendo en ese total hasta el 42% la participación de las **midieexcavadoras** (de 6,1 a 12 t) frente al 24% del año precedente.

Las unidades de 21 a 33 t consiguieron casi la mitad del total de las ventas de más de 12 t, prácticamente igual que en 2008. Igual pasó con las de 33 a 50 t, que rondaron el 30%. Sin embargo, cayeron profundamente las ventas en los modelos de más de 50 t (23 unidades frente a 91 en 2008).

Como puede verse en el **Cuadro I**, la bajada porcentual de las **excavadoras sobre neumáticos** de más de 6 t fue sustancialmente superior a las anteriores, alcanzando casi el 70%, tanto en las **midis** (de 6,1 a 12 t) como en las de superior tonelaje.

El descenso en la demanda de los modelos de 12 a 20 t ha sido espectacular, casi el 80%. Ello hace que la gama entre 20 y 28 t pase a copar el 70% de las ventas.

Las **cargadoras sobre neumáticos** demás de 80 hp netos al volante, no han tenido un año bueno evidentemente, eso es lógico en el ambiente general en que se ha movido el mercado, pero el hecho de que el grupo de 81 a 175 hp haya marcado su mejor porcentaje sobre el total (el 46%) de los últimos años, pone más de manifiesto no solo el descenso cuantitativo del conjunto de esta línea sino el de facturación global.

Ya son nueve las marcas de **minicargadoras SSL sobre cadenas** existentes en nuestro mercado frente a las seis del pasado año. Los usuarios van comprobando la rentabilidad y numerosas aplicaciones de estos equipos.

e-maquinaria

Dado que, desde que aparecieron por primera vez en el mercado, las unimos en el comentario global de las **cargadoras sobre cadenas**, a las de más de 80 hp, así seguimos haciéndolo. De las 42 unidades de esas **minis** comercializadas, algo más de 30% corresponden a modelos que poseen una capacidad de carga útil superior a 1.800 kg, estrato que no había conseguido ventas en los años anteriores.

Los modelos convencionales de más de 80 hp igualaron las ventas de 2008.

Las **retrocargadoras** han dado otro bajón, situándose en algo menos del medio millar de unidades. Nada menos que poco más de 8 veces por debajo de las vendidas en 2007.

El grupo formado por los modelos de 80 a 100 hp sigue estando a la cabeza de la demanda y repiten el 73% conseguido en 2008. Los de más de 100 hp suben casi hasta el 22%, en tanto que bajan sustancialmente los de menos de 80 hp. Algo empieza a señalar ya esto cara al futuro.

Pasando ahora a las unidades de nivelación y transporte, los **dozers sobre cadenas** han bajado casi un 70%, señalando claramente el tipo de obras que no se han realizado en 2009 o se han ralentizado en exceso, pese a estar adjudicadas. De ahí el predominio porcentual en las ventas, por primera vez en los últimos diez años, al menos, del grupo de modelos de hasta 210 hp frente al de superior potencia, así como la no venta de unidad alguna por encima de 360 hp de potencia neta al volante.

Las **motoniveladoras** no han podido mantener la regularidad media de los últimos años, siempre con cifras por encima del centenar de unidades. Su tremenda bajada hasta las 33 comercializadas, pone en evidencia –al igual que en el caso anterior – el tipo de obras que han faltado en el año precedente, sobre todo cuando del total, tan solo 12 eran modelos de más de 200 hp (frente a 52 en 2008).

Casi calcado es el dibujo para los **dúmperes rígidos**. Casi un 70% de bajada general y solamente 3 unidades de más de 105 t de carga útil. Hay que retrotraerse a 1993 para encontrar una cifra más baja que los 57 equipos de 2009, y a 1996 para la última fecha en que el mercado español bajó de las 100 unidades.

Que entre las ocho marcas concurrentes en España de los **dúmperes articulados** tan solo se hayan comercializado 40 unidades, muestra bastante a las claras la crítica fase que también ha padecido este importante equipo de transporte. Desde 1994 no se habían comercializado tan reducido número y desde 1999 siempre se había superado el centenar.

Prácticamente se han repartido al 50% el mercado los modelos de 26 a 35 t con los de 35 a 45 t de carga útil cuando, en la última década, era manifiesta la superioridad en las ventas del segundo grupo.

Pasando ahora a la gama de equipos ligeros, las **cargadoras compactas sobre neumáticos** de menos de 80 hp, casi todas de bastidor articulado y algunas con el bastidor rígido y las cuatro ruedas motrices y directrices, se habían logrado mantener por encima de las 100 unidades.

e-maquinaria

Muy mal lo han pasado los compradores, de diversos sectores industriales, que sustentan esta línea de producto, cuando las 30 unidades comercializadas consiguen la peor cifra porcentual de bajada del 2009, casi el 73%. A tal desplome el estrato que más ha contribuido ha sido el formado por los modelos de 61 a 80 hp netos al volante, con un descenso del 82%.

El potencial camino de desarrollo que aún le queda por recorrer a las **miniexcavadoras** de hasta 6 t de peso operativo, es en el que fundábamos, el pasado año, en que fuera una de las líneas de producto que antes reaccionara a la crisis, y así ha sido.

Es el tipo de máquina que menos ha bajado porcentualmente respecto a 2008. Ese 45,3% de bajada tiene, por tanto, una lectura que queremos sea positiva, sobre todo cuando se basa en buena parte en que, la demanda de la gama de modelos de 4 a 6 t, con el 42% de las ventas totales, lidera dicha demanda (al igual que los buenos años 2006 y 2007).

Casi en la misma situación, de enfiar un mejor rumbo, están las **minicargadoras tipo SSL**, con un 45,4% de bajada. Además, por primera vez, los modelos de más de 1.000 kg de capacidad de carga útil (SAE) superan los dos dígitos porcentuales, dentro del conjunto de las 470 unidades comercializadas, permaneciendo los modelos de 614 a 99 kg de carga útil en el entorno del 80%, al igual que en 2008.

Distribución geográfica

La totalidad de las líneas de producto aquí descritas suman unas ventas de 2.478 unidades en 2009, en tanto que en 2008 alcanzaron las 5.478, es decir que 2009 ha decrecido un 55% respecto a 2008.

En buena medida, el reparto de las inversiones entre las obras en curso y las de primera anualidad en 2009, mediatiza las ventas de maquinaria nueva en cada Comunidad Autónoma.

Pues bien, para ver el alcance de lo expuesto, las CC.AA. cuyas ventas han estado por encima de ese 55% han sido: con el 72% de bajada con respecto a 2008, Cantabria, Murcia y Navarra; con el 65% Extremadura; con el 63% la Comunidad Valenciana; con el 60% Castilla-La Mancha y Madrid; con el 59% Aragón; y con el 56% Castilla-León.

Aquellas CC.AA. cuyo descenso en ventas ha estado por debajo del 55% han sido: Asturias con el 33%; País Vasco con el 42%; Canarias, Galicia y La Rioja con el 46%; Cataluña con el 50%; Baleares con el 52% y Andalucía con el 53%.

Estos movimientos en porcentaje pueden compararse con los correspondientes que muestran las cifras oficiales de adjudicaciones entre los años 2009 y 2008, según datos ofrecidos en la web de SEOPAN por aquellos que quieran llegar a más afinadas conclusiones.

Por **Jesús Elorz**
Servicios On line e-maquinaria, S.L.