



2010, LA DEUDA DEPRIME AÚN MÁS AL SECTOR

En su conjunto, las ventas de maquinaria pesada y mediana bajaron un 17 por ciento, y las de ligera un 14 por ciento, respecto a las ya ruinosas de 2009

Tres años y medio de continuada crisis económica y de deplorable dirección política y de gestión ante esa crisis, en España, han provocado la más profunda caída, de toda su historia, en el mercado de la maquinaria para construcción y obras públicas.

En número de unidades, se está comercializando, como media general, entre el 8 y el 10 por ciento del que se vendía a final del año 2007.

En estos últimos años se han cometido numerosos errores en el manejo y utilización de nuestros recursos económicos, a todos los niveles, y, salvo rarísimas excepciones, todos hemos estado viviendo muy por encima de nuestras posibilidades reales.

El resultado de este comportamiento tan generalizado es tremendo, hemos acumulado una DEUDA, así con mayúsculas, de algo más de 600.000 millones de euros. Gobierno central, administraciones autonómicas y locales, entidades bancarias, empresas públicas y privadas, e incluso – como no – ciudadanos, hemos contribuido a construir esa pesadísima losa de dinero a devolver. Dinero, en muy elevada proporción, procedente del exterior a nuestras fronteras y cuyas cifras, tan solo por los intereses a pagar, son del todo mareantes.

Ante esa DEUDA a saldar, con apremiantes vencimientos en el 2011, ni las Administraciones Públicas están en condiciones de invertir con garantías de pagar en plazo, ni las Entidades Bancarias lo están para librar créditos, conceder préstamos, ni siquiera, por ejemplo, para adelantar pagos por certificaciones de obra por cobrar.

Hasta que la pesada DEUDA que nos agobia no se haga más liviana, será difícilísimo salir del marasmo en que el sector de la construcción, en general, se encuentra.

Esta es la cruda realidad, bajo mi punto de vista, y ante ella el sector no tendrá más remedio que seguir apretando los dientes, consumiendo sus ya exiguas reservas y perdiendo profesionales con muchos años de experiencia en sus diversos ámbitos, cuando no desapareciendo demasiadas de las propias empresas que les daban trabajo.

No estoy abogando, con lo mencionado, porque haya que dejarse llevar por el abandono total.

Más bien al contrario, es bajo circunstancias difíciles como las actuales donde se forjan y destacan los emprendedores con coraje, ideas y nuevas iniciativas, capaces de buscar mercados exteriores y alianzas para colaborar en ellos; capaces de seguir la huella de grupos constructores españoles o no, con obras fuera de nuestras fronteras, y aprovechar sus contactos y buen hacer profesional ante esos grupos, en años anteriores, para negociar operaciones de venta compartida con distribuidores, de su marca, en esos otros países.

Paralelamente, deben ser capaces de mantener su presencia, en el propio mercado español, para estar en condiciones de tomar buena posición, en el menor tiempo posible, cuando las circunstancias empiecen a cambiar.

e-maquinaria

En algunas ocasiones – actualmente no en demasiadas – ese cambio se notaría algo si las cantidades ya libradas para invertir, por parte de la Administración Pública, se emplearan con un criterio menos político y mediático y con más rigor profesional en cuanto a necesidades prioritarias y de comprobada eficiencia económica.

Me explico, en las actuales circunstancias las inversiones de Fomento en el AVE son excesivas, en atención a su rendimiento económico general para el conjunto de los ciudadanos, sobre todo si las comparamos con las necesarias para mejorar la realidad de cuanto demanda el transporte de personas y mercancías que utiliza la carretera (el 90 y 86 por ciento respectivamente). Pero claro, mediáticamente. Esas inversiones en el AVE son muchísimo más rentables, tanto en España como en el exterior, para los políticos que las apoyan y dedican amplios recursos para su construcción.

Por el contrario, esos mismos políticos consideran que, poner recursos sustanciales en obras para la conservación de nuestra red de carreteras, dan poco lustre a la “fachada” de sus cargos.

En estos tres últimos años se ha constatado una gradual e irresponsable bajada de las inversiones en conservación, culminando en 2010 con prácticamente una inversión cero y con casi nulas posibilidades de mejora para 2011.

No vale engañar a la opinión pública con la salida a concurso de contratos de conservación ordinaria, ya que estos son meros gastos de explotación tales como: limpieza de cunetas, reposición de barreras de seguridad y reparación de medianas, señalización, etc...

De lo que se trata es de mantener el patrimonio viario que España posee, en el mejor de los estados posible. Esto requiere una fuerte y continuada inversión anual, del entorno de 1.500 millones de euros. Pero dado que, el punto de partida o estado actual de miles de kilómetros de la red es muy malo, debido al considerable atraso que en cuanto a serio mantenimiento han ido acumulando, las partidas económicas a invertir deberían ser, en principio, muy superiores a la cantidad anual citada.

Debe quedar claro que nos referimos a obras de rehabilitación o refuerzo de firmes para que vuelvan a disponer de la capacidad portante que el tráfico actual que soportan requiere; regeneración de pavimentos para que recobren su índice de adherencia; rectificación de curvas y peraltes, etc...

Además, todas esas inversiones deberían de ser ajenas a los momentos económicos y políticos de España, proviniendo su aplicación anual, no de la voluntad de los ministros de Hacienda o Fomento de turno, sino de la aplicación de un estudiado porcentaje sobre los propios recursos que, vía impuestos, la carretera y todo su entorno genera a las arcas del Estado.

No es la primera vez que opiniones más autorizadas que la mía hacen esta propuesta, pero ya que viene al caso la vuelvo a sacar a la luz y me ratifico en ella. Hasta la fecha, siempre ha respondido alguien de la Administración explicando que el criterio de caja única de Hacienda, no permite detraer partidas parciales, generadas a través de impuestos específicos, por muy ligados que estén al uso que se les vaya a destinar.

Creo, sinceramente, que ese racionamiento hoy día ya no se sostiene, cuando se ha vulnerado más o menos solapadamente ese criterio, en numerosas ocasiones, por parte de algunas administraciones públicas.

Cabe añadir a estas obras de mantenimiento viario otras de particular importancia económica e incluso estratégica, las que requieren la red de embalses y balsas hidráulicas (en total alrededor de 1.300). Las torrenciales lluvias que, sobre todo, en estos últimos años nos “visitan”, han incrementado notablemente el colmatado de toda esta red de acumulación y regulación hídrica, con la consiguiente gran disminución de la capacidad real de embalse y que condicionan negativamente su aprovechamiento energético y económico en general.

Además, todos esos millones de metros cúbicos de tierra que se han ido asentando en el fondo, una vez extraídos y convenientemente utilizados, regenerarían cientos de miles de hectáreas de terrenos esquilados por una continuada erosión.

Obras viarias e hidráulicas de riguroso mantenimiento, como las citadas, darían una continuidad de trabajo al sector, trabajo bastante repartido por toda la geografía nacional y con amplia incidencia sobre el empleo, contribuyendo a aminorar de forma considerable la incertidumbre, atonía y ruina en que está sumido

Eso sí, no darían lugar a ceremonias de inauguración con “primeras piedras” o “corta de cintas de finalización”. ¡¡Qué le vamos hacer!!.

Las cifras de 2010

Cuando en el análisis del pasado año, presenté mis previsiones para el 2010 pensaba, deseaba creer, que si bajaba el mercado en el grupo de excavación y carga junto al de nivelación y transporte, lo haría en un porcentaje no superior al 5 por ciento. La triste realidad es que la bajada, un 17 por ciento, ha sido un mazazo.

Mucho peor aún fue mi previsión sobre las unidades a vender en la línea ligera. Di por seguro un crecimiento como poco, del 20 por ciento, en el caso de las ventas más reducidas. Pues, de crecimiento nada, la realidad se trasladó a un 14 por ciento de bajada.

Con este resultado, en la línea pesada y mediana, las 1.260 unidades vendidas, casi “copian” las 1.230 comercializadas en 1993, año tercero y final de la crisis de los 90, en el que se bajó de las casi 7.000 unidades vendidas en 1990 (record hasta esa fecha) a las referidas 1.230 de 1993, es decir, una bajada en el entorno del 82 por ciento.

En el caso actual y para el conjunto de las mismas líneas se ha bajado de las 10.565 de 2007 (record hasta esa fecha) a las mencionadas 1.260, o sea un desplome del 88 por ciento.

En el **Cuadro I** se muestra que, en este grupo de líneas de producto se ha retrocedido en todas ellas, señalándose claramente cómo, las bajas ventas en unidades de nivelación y transporte de 2009, se han quedado en meros testimonios en 2010, fruto de la práctica inexistencia de obra nueva para esas líneas y del parque relativamente importante de unidades existentes para hacer frente a la reducida actividad en sus cometidos.

La cuota de estas unidades, dentro del conjunto de las máquinas de producción, no alcanza el 6 por ciento, cuando ya parecía no bajar del 10 por ciento.

La nueva caída de casi el 10 por ciento de la máquina más popular de ventas en España, la retrocargadora, marca la situación del mercado comprador de éste tipo de unidades, modestos subcontratistas, hoy día casi desaparecidos no solo por causa de las pocas obras, sino por las facturas sin cobrar de administraciones autonómicas y locales. ¡¡Qué falta de responsabilidad de tanto administrador público! Pero, eso sí, que no falte un euro para carteles, cohetes y festejos.

En líneas generales el mercado ha tenido más actividad en el primer semestre que en el segundo, es como si ese primer semestre siguiera algo el pequeño impulso de crecimiento que apuntó el segundo semestre de 2009, pero pronto se apagó esa vela de esperanza. Las serias advertencias que, desde el exterior y antes del verano, llegaron al Gobierno, respecto a lo crítico y pernicioso del rumbo que llevaba, frenó casi en seco ese pequeño impulso.

Respecto al “peso específico” o reparto porcentual de cada línea de producto, no existen importantes desviaciones en las unidades de excavación y carga, pero sí en las de nivelación y transporte, que se han reducido casi a la mitad.

e-maquinaria

En la línea ligera aparecen las cargadoras articuladas sobre neumáticos de menos de 80 hp, únicas con crecimiento, casi un 83 por ciento, de los doce tipos de máquinas que aquí analizamos.

Las miniexcavadoras de menos de 6 t de peso operativo han aguantado mejor el tipo que las minicargadoras (SSL), lo que ha permitido que por primera vez, en nuestro mercado, las supere en número y "peso específico" dentro de la gama ligera.

Las ventas de unidades de ambas líneas de producto han tenido como destino principal, en estos últimos años, parques de alquiler de empresas dedicadas específicamente a este negocio, a las que se han añadido las unidades absorbidas, con igual criterio de negocio, por los distribuidores y redes de las marcas ofertantes. En su conjunto, todo este sector alquilador, ha sufrido el profundo bache económico de la construcción, viéndose obligado a pasar de ser empresas compradoras a vendedoras, incidiendo no poco, en la baja comercialización de máquinas nuevas.

Curiosamente, cuando hace unos años, algunos distribuidores y marcas, creaban sus propias redes de alquiler y competían con las empresas alquiladoras "comiéndoles" una parte de su negocio, ahora son estas últimas las que, por pura necesidad de subsistencia, les están "comiendo" a las primeras, parte de sus ventas de unidades nuevas, no en balde algunas de estas firmas de alquiler mantienen muy bien sus equipos y éstos suelen ser de marcas de reconocida solvencia, con lo que su oferta en el mercado puede resultar atractiva.

Previsiones 2011

Nunca ha sido fácil anticipar previsiones de venta en el mercado español. A veces, ni hasta tendencias, cuanto más cifras concretas. Pero, ya que he aproximado tan poco acertadamente mi punto de mira, durante casi 40 años, nadie me acusará por hacerlo un año más cuando, item más, uno puede excusarse en que, este año, algunos meses se ocuparán en las consultas políticas a dilucidar en ámbitos autonómicos y locales.

En la columna final de la derecha del **Cuadro I**, aporto mi augurio, dando un arco de ventas que puede entrar dentro de la lógica.

Como puede observarse no me dejo guiar por datos históricos, como las 2.024 unidades vendidas en 1994 tras el pozo de las 1.230 de 1993. Ese casi 65 por ciento de incremento permitiría llegar, en 2011, a las 2.080 unidades de producción. ¡¡Qué ilusión!!... para eso, como en el 94, tendrían casi que duplicarse las ventas de retrocargadoras y pasar de las 442 de 2010 al entorno de las 1.000 unidades. ¿Lo creen posible?... yo tampoco, así que cautela se impone y en el cuadro queda reflejada.

En las líneas de producción la horquilla de ventas, de 1.342 a 1.570 unidades supone entre el 6,5 y el 25 por ciento de incremento. En las líneas ligeras, el total de unidades se mueve entre las 850 y las 1.020, es decir, con incrementos que van, desde el 3,5 al 24 por ciento.

Lo más lógico induce a quedarse con las cifras menores de ambas horquillas, pero como, por soñar que no quede, ojalá pudieran alcanzarse las modestas cifras mayores.

Hace poco tuve oportunidad de conocer que el significado de la palabra "evangelio", de origen griego, es "buena nueva". Seguro que todos los que en este sector nos movemos, deseamos que, para el mismo, el año 2011 nos traiga un vivificante "evangelio".

Líneas de producto

Las excavadoras sobre cadenas de más de 6 t de peso operativo, alcanzaron la cifra de 320 unidades, siendo en ellas el 36 por ciento las midiexcavadoras (de 6,1 a 12 t), frente al 42 por ciento del año precedente. En su conjunto, las ventas fueron casi un 20 por ciento más bajas que en 2009.

El estrato de modelos de 21 a 33 t, sigue siendo el de mayor número de unidades comercializadas y, a su vez, el único que ha crecido algo respecto a los restantes al equipararlos con las cifras de 2009.

Por el contrario cayeron casi a la mitad las ventas de unidades mayores de 50 t. Las de 33 a 50 t, descendieron un 26 por ciento. Se mantuvieron en iguales cifras las ventas de modelos situados entre las 12 y 21 t.

Las excavadoras sobre neumáticos de más de 6 t, casi igualaron a las vendidas en 2009, y ese 4,1 por ciento de bajada viene a ser el dato porcentual más moderado de todos los negativos. El último semestre contribuyó, en buena parte, a lograr esa casi igualdad con el año precedente.

En esta línea de producto, las midiexcavadoras (de 6,1 a 12 t) no ayudaron en esta ocasión, ya que, bien al contrario, han representado el 5 por ciento del total frente al 9 por ciento de 2009.

Los modelos de 18 a 24 t sumaron una cifra algo mayor de las conseguidas en 2009 (97 frente a 93), siendo algo menor las de 25 t (14 frente a 18), e iguales las de 12,1 a 18 t (22 frente a 22).

Las cargadoras sobre neumáticos de más de 80 hp netos al volante, han experimentado un descenso del 8,4 por ciento. Además, por cuarto año consecutivo, el grupo de modelos de 81 a 175 hp ha marcado un nuevo ascenso en su participación sobre el total de las comercializadas y, por primera vez, supera al grupo de las unidades de más de 175 hp (54 por ciento frente al 46 por ciento), focalizando más si cabe, qué tipos de tareas no se han realizado en 2010, con esta línea de producto. El ritmo de ventas del primer semestre auguraba la posible consecución de las 300 unidades al final de año, pero todo se truncó a mitad del camino.

Las cargadoras sobre cadenas convencionales de más de 80 hp redujeron casi a la mitad la cifra alcanzada en 2009 (4 frente a 7), en tanto que las de tipo SSL prácticamente igualaron la cifra del año precedente, destacando la fuerte presencia de modelos con más de 2.000 kg de carga útil, que representaron el 51 por ciento de las ventas. En el año 2009 esta categoría tuvo el 31 por ciento de las ventas totales del tipo SSL.

Este notable incremento ha ido en perjuicio de las unidades de hasta 1600 kg de carga útil, señalándose así una tendencia que veremos si continúa y marca tipos de trabajo más exigentes para esta línea de producto.

Las retrocargadoras han bajado casi un 10 por ciento respecto a 2009 situándose las 442 unidades comercializadas en niveles de venta de muy principios de la década de los 80.

De los tres grupos en que dividimos estas unidades, el de hasta 80 hp y el de más de 100 hp repitieron sus cifras de 2009, pero el grupo de 80 a 100 hp cargó con la bajada de casi medio centenar de unidades respecto a las conseguidas en 2009.

Pasando ahora a las unidades de nivelación y transporte, los dozers se han desplomado este año a cifras que nos retrotraen al nefasto año 1993. Las 15 unidades vendidas representan casi un 60 por ciento menos que las de 2009.

e-maquinaria

Se acentúa aún mucho más la diferencia entre las ventas de modelos de hasta 210 hp netos al volante, el 73 por ciento del total (el 54 por ciento en 2009 y el 35 por ciento en 2008) frente al grupo de 210 a 360 hp.

Por segundo año consecutivo no se vende ninguna unidad por encima de los 360 hp.

Las motoniveladoras siguen bajando y lo hacen en un 30 por ciento respecto a 2009, produciéndose además un hecho noticiable y es que, por primera vez desde el año 2002 el grupo de modelos de hasta 145 hp es decir, unidades con mayor incidencia en tareas ligeras de nivelación, lidera las ventas con el 43 por ciento del total. Bien es verdad que para que esto haya ocurrido ha sido decisiva la compra de estas unidades por parte de un solo organismo, a finales del año.

Los dúmperes rígidos han vivido su Waterloo particular ya que casi la mitad de lo poco que se vendió en 1993, han sido las 20 unidades comercializadas en 2010, casi todas ellas vendidas en el primer semestre.

El 100 por ciento de las ventas se han concentrado en modelos de 55 a 105 t de carga útil (SAE), con alguna ventaja para los de categoría entre 75 a 105 t.

Por primera vez, en la historia de esta línea de producto, no se vende ningún modelo de menos de 55t de carga útil; y por tercera vez, en esta última década, ninguno por encima de 105 t.

Al hablar sobre dúmperes articulados nos hemos pasado años haciendo apostolado a favor de estas rentables unidades de acarreo e insustituibles en determinadas condiciones de pista. A estas alturas no podíamos ni imaginar que las ventas en 2010 pudieran ser incluso menores que las de 1993.

El desplome del mercado ha sido brutal, pues en tan solo 3 años ha bajado un 93,8 por ciento. En 2009 bajó un 64,5 por ciento sobre las 111 unidades de 2008 y en 2010 ha descendido otro 63 por ciento con relación a las cifras de 2009 (40 unidades). ¿Han desaparecido las empresas que habitualmente confiaban en estas unidades y las adquirirían?

El 50 por ciento de las unidades vendidas en 2010 eran de la gama de 35 a 45t.

En la gama de equipos ligeros, las cargadoras articuladas sobre neumáticos de menos de 80 hp netos al volante, son la única línea de equipo que crece en 2010 y lo hace en algo más del 83 por ciento, tratando de volver a cifras por encima del centenar de unidades que, hasta 2008 inclusive, había conseguido en los últimos 10 años.

Las dos terceras partes de las ventas de 2010 se realizaron en el segundo semestre con una particular importancia para las unidades de 40 a 60 hp. En el total del año, de las 55 comercializadas algo más del 65 por ciento lo fueron en ese mismo estrato de categoría.

Tan solo un 7 por ciento bajaron las ventas de miniexcavadoras de 6 t de peso operativo. Dentro de su tónica el mercado ha sido muy armónico a lo largo del año con un reparto semestral de las ventas de las 424 unidades, del 52 y 48 por ciento respectivamente y una estratificación de las ventas por peso, bastante cercana a las de años anteriores, liderada por los modelos de 4 a 6 t (con el 40 por ciento), seguida por los de 2 a 4 t (32 por ciento) y finalmente los de menos de 2 t (con el 28 por ciento).

El salto hacia arriba que podían dar las ventas de esta línea de producto, si las administraciones locales obligaran, en los pliegos de condiciones de las obras urbanas que licitan, al empleo de máquinas como estas, de reducidas dimensiones y poco alteradoras de la circulación de personas y vehículos, sería realmente importante.

Es una labor conjunta de todas las marcas ofertantes ante la Federación Española de Municipios.

e-maquinaria

Las minicargadoras tipo SSL siguen bajando sus ventas. Las 342 unidades comercializadas en 2010 son un 27 por ciento menos que las de 2009.

En esta línea de producto hemos pasado de compartir el liderazgo del mercado europeo junto con el italiano, en los años 2006 y 2007, a caer casi en el furgón de cola actualmente. Algo inimaginable. Si bien no hay que ser ajeno al hecho de que, gran parte de los propietarios de estas unidades (con sus variados implementos), eran a su vez los operadores y ese estrato de mercado (pequeños empresarios autónomos en su gran mayoría) ha sido literalmente arrasado en los tres últimos años.

El grueso de la demanda la han ocupado los modelos entre 614 a 999 kg de carga útil (SAE) con un 81 por ciento, seguida por el 10 por ciento conseguido por los modelos de más de 1.000 kg de carga útil y finalizando con el 9 por ciento restante en la categoría de menos de 614 kg de carga útil.

Distribución geográfica

La totalidad de las doce líneas de producto descritas en este análisis suman unas ventas de 2081 unidades en 2010, un 16 por ciento menos que las 2.478 de 2009.

De cierto modo hemos ido constatando que a lo largo de los últimos años, el reparto de las inversiones entre las obras en curso y las de primera anualidad del ejercicio laboral del año, está bastante ligado a las ventas de maquinaria nueva en cada Comunidad Autónoma.

Según esto, las CC. AA. Cuyas ventas en 2010 han tenido una bajada igual o superior al 16 por ciento con respecto a 2009 han sido: La Rioja con un 41 por ciento; Asturias con un 35 por ciento; Castilla-León con un 33 por ciento; Baleares con un 32 por ciento; Aragón con un 23 por ciento; Cataluña con un 18 por ciento y Andalucía con un 17 por ciento.

Con un descenso inferior al 16 por ciento están : Extremadura y Madrid con un 14 por ciento; País Vasco con un 13 por ciento; Comunidad Valenciana con un 11 por ciento y Galicia con un 9 por ciento.

Con crecimiento en sus ventas respecto a 2009 se han situado: Cantabria con un 38 por ciento; Canarias y Navarra con un 16 por ciento; Castilla-La Mancha con un 5 por ciento y Murcia con un 3 por ciento.

Estos movimientos en porcentaje pueden compararse con los correspondientes que muestran las cifras oficiales de adjudicaciones en el año 2010, 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.