



**John Deere se enfrenta al cierre del presente ejercicio con perspectivas favorables muy cercanas a las previstas, tras un intenso año de actividad y presentación de nuevos productos. Claro ejemplo de ello son la gama de tractores 6010 y en concreto la nueva línea SE y la apertura de una nueva cadena de montaje en Alemania. Con una sólida red de ventas y su extensa línea de productos que incluye tractores, cosechadoras, siembra directa, recolección o empacado, John Deere se mantiene como una de las firmas más importantes y prestigiosa a nivel mundial**

■ **¿Cómo ha sido para John Deere Ibérica este año?**

Creemos que va a ser un muy buen año, a pesar de las dificultades de suministro que hemos tenido, por la terminación de la serie 6000, el lanzamiento de la serie 6010 y la inauguración de la nueva línea de montaje en Alemania. Hemos logrado mantener un nivel de ventas aceptable y ya estamos recuperando los atrasos que teníamos de suministros, con lo cual pensamos que va a ser un año mejor que el pasado. Muy cerca de las perspectivas que teníamos.

■ **En el pasado ejercicio se esperaba un retroceso del mercado. En Francia e Inglaterra estas flexiones del mercado son ya un hecho. Para el próximo ejercicio, ¿qué esperan tanto en tractores, como en forraje, cosechadoras y otras máquinas e implementos?**

Estamos pensando en una reduc-

ción leve de mercado, que no va a superar el 5% en tractores. Una caída algo inferior en cosechadoras y mantenimiento al nivel de este año en empacadoras.

■ **¿Cómo ven la situación en cuanto a otras máquinas de siembra o implementos?**

En siembra directa creemos que va a haber un incremento de mercado. Este año estuvo básicamente influido de forma negativa por las condiciones del clima de los primeros meses y creemos que eso se va a recuperar en el próximo año.

■ **Acabamos un año y empezamos, para ustedes, otro. ¿Qué novedades podemos esperar?**

Vamos a introducir en la conveniencia de concesionarios de noviembre importantes novedades en maquinaria de recolección y una nueva serie de tractores.

■ Se están observando movimientos rápidos en el mercado tendientes a acuerdos y fusiones entre grupos empresariales. Desde John Deere Ibérica, ¿cómo se contemplan estos movimientos? ¿Encuentran justificados algunos de ellos?

Muchos son justificados. No debemos olvidar que, como en el resto de la economía, la actividad de maquinaria agrícola está marchando rápidamente a una globalización y, lógicamente, las compañías tienen que integrarse lo más ampliamente posible para cubrir todos los sectores del mercado y tener un volumen de negocio lo suficientemente alto como para hacerlas rentables. El mercado es cada vez más competitivo e indudablemente el volumen es lo único que va a posibilitar la rentabilidad en el futuro, con lo cual vemos razonable que eso esté sucediendo.

■ En el sector, de John Deere se ha dicho siempre que era eminentemente agrícola, aunque también tocase otros temas, como obras públicas, forestal, etc. al igual que siempre se ha posicionado a Caterpillar como una empresa de obras públicas al 100%, a pesar de tener otras divisiones. Ahora parece que Caterpillar desea, con acuerdos, estar más presente en el mercado agrícola. ¿Cómo se ve desde John Deere la posibilidad de tener a CAT como competidor?

Como un desafío importante. Caterpillar es un compañía muy importante y a nivel internacional, sólida y

muy prestigiosa. Hoy estamos hablando nada más que de rumores, pero si llega a suceder será un buen revulsivo para el mercado.

■ ¿Bandas de rodaduras de goma?, ¿doble tracción? Hoy por hoy, son los únicos fabricantes, junto con Case a otro nivel muy particular, con estas dos posibilidades. ¿Han creado esta 'competencia doméstica' para poder argumentar desde dentro, cara a la competencia, que teniendo ambas eligen una u otra? ¿O lo hacen porque realmente ven un nicho de mercado interesante para cierta actividad de negocio?

En realidad, el tractor con bandas de goma o cadenas para aplicación agrícola son un diseño que tenemos desde hace varios años y para los que nunca hemos visto una aplicación razonable, salvo en aquellos lugares en donde las ruedas duales no se pueden utilizar y es necesario trabajar en terrenos de baja sustentación. Creemos que es un nicho de mercado realmente marginal, pero en la medida que el cliente empieza a demandar soluciones de esa naturaleza, teniendo el diseño y teniendo la posibilidad de fabricar ambas opciones, ofrecemos lo que el mercado está requiriendo. Pero, insisto, no creemos que sea un mercado de gran volumen, ni ahora ni en el futuro.

■ ¿John Deere contempla la posibilidad, si el mercado lo requiere aún siendo un nicho pequeño, de

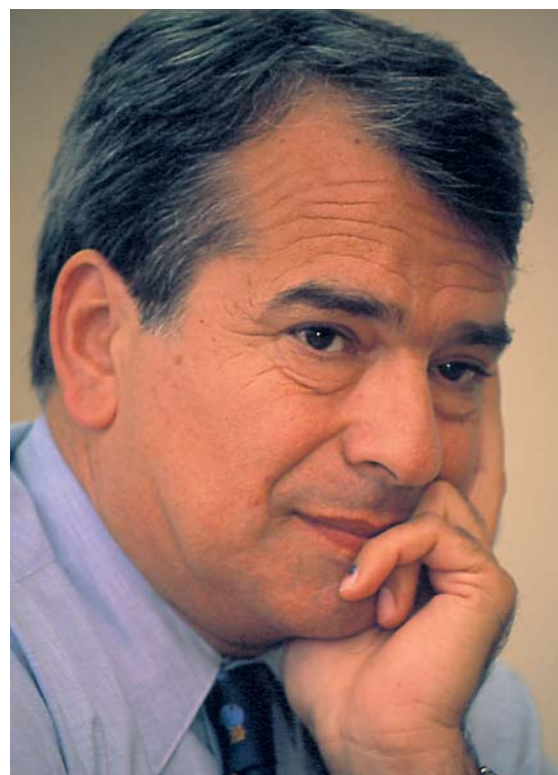
poder concurrir al mercado de tractores de tracción con bandas de goma en menores potencias?

No está contemplado en estos momentos. Evidentemente, teniendo la tecnología es muy fácil hacerlo en una u otra gama de tractores. En la medida que el mercado lo justifique y haya una demanda que dé algún sentido a lanzar una línea de ese tipo, lo haremos. Sin duda.

■ La carrera por colocar inventos —cámaras, radares, pantallas...— a los equipos agrícolas parece que se ha vuelto más racional. ¿Tiende la técnica a corto y medio plazo a volverse más 'lógica' y operativa?

El mercado marcará el sentido hacia el que tendrá que ir la industria. Evidentemente, hay muchos accesorios que no tienen un justificativo pleno, en relación al costo que tiene instalarlos en los tractores. Pero el mercado es el que manda y es el que nos va a decir qué línea hemos de seguir.

**/// En la convención de noviembre introduciremos importantes novedades ///**





Nuestra compañía ha sido siempre muy conservadora en ese sentido, pero tampoco podemos ir en contra del mercado. Si el mercado lo requiere, lo haremos. Si no, seguiremos siendo conservadores.

■ **Si los motores son el corazón del tractor, ¿por qué sus motores DPS no los comercializa John Deere?**

Porque pensamos que el mercado de motores en sí es un mercado muy especializado que no se agota en la repotenciación de maquinaria, tanto sea de maquinaria agrícola como de construcción. Tiene otras aplicaciones, como los grupos generadores, los grupos de potencia, motobombas y demás. Y la experiencia nos ha indicado que la mejor manera de hacer este tipo de comercializaciones es a través de compañías especializadas. Por eso, hace años la compañía, que inicialmente había empezado a comercializarlo a través de las redes industriales y agrícolas, decidió este cambio de rumbo, con muy buenos resultados.

■ **John Deere mantiene acuerdos con otras compañías sobre asuntos puntuales. Con Krone, para máquinas de empacar. ¿Podrían cubrir otros aspectos, con otras máquinas distintas, dentro de lo que es Krone?**

Existen posibilidades, evidentemente. Con Krone estamos haciendo desarrollos de sistemas complementarios, que usamos en otras máquinas de John Deere y lógicamente las posibilidades existen. Hoy no tenemos nada en concreto, pero sí puede suceder en el futuro.

Posibilidades siempre existen, venimos realizando acuerdos de manera constante lo mismo que adquisiciones. La última ha sido Douven y va a haber más en el futuro.

■ **Su red es quizás la más sólida del sector. Sobre una base 100 de ventas, ¿qué supone en su volumen todo lo que se refiere a asistencia técnica y recambios para un concesionario?**

De media, el negocio de maquinaria representa un 75 % del negocio del concesionario y el 25% restante corresponde a todo lo que se refiere al apoyo del producto: repuestos y servicios.

■ **El recambio ha sufrido paulatinamente una invasión por parte de otras empresas que comercializan recambios alternativos o de sustitución, que no van por el canal de John Deere. ¿Qué porcentaje de recambios estiman que se puedan adaptar a John Deere que no se vendan por su red?**

El promedio varía según la edad del tractor. Cuando es relativamente nuevo, el usuario normalmente tiende a instalar repuestos de la marca y a medida que envejece va incrementándose el porcentaje de repuestos de

marcas ajenas. Pero, como promedio, el 70% del negocio de repuestos es legítimo y el 30% es ilegítimo.

■ **El mercado de las cosechadoras ha sufrido unos altibajos importantes y durante este año ha habido un imprevisto repunte del mercado. ¿Cómo lo ven a corto plazo a tenor de estas variaciones?**

Para el año que viene estamos viendo un mercado relativamente estable, con una pequeña caída, pero no muy importante. En el futuro, dado que es un mercado que cada vez se está profesionalizando más, creemos que va a tener una reducción de volumen y un incremento de la capacidad productiva de la máquina. Tenemos que empezar a pensar en un rediseño profundo del concepto de cosechadora.

## /// Para 1999 prevemos una caída del mercado no muy

■ **Al igual que la cosechadora tiene un uso a terceros, en los tractores esa tendencia es creciente. ¿Cuenta John Deere con ese mercado de futuro?**

Es una tendencia que si bien aquí en Europa todavía es muy incipiente en tractores, en EE UU es una práctica totalmente habitual y contamos con la experiencia de cómo se ha manejado el mercado allí, para, eventualmente, aplicar las mismas técnicas en Europa cuando se produzca la situación.

■ **En máquinas de recolección tienen una parte importante en el mercado del algodón, que es incipiente en España. ¿Cómo plantea John Deere su posición?**

Como sabemos, John Deere tiene



para mantener una uniformidad de marca y de representación. Lógicamente, es algo que está abierto a la dirección y decisión del concesionario, pero nuestra filosofía sigue siendo que la mejor forma de comercializar el producto es ser monomarca.

que traerá alguna complicación, no creemos que vaya a ser algo complejo de asimilar y sí va a traer transparencia al mercado, que es lo importante.

■ **¿En base a qué van a fijar sus precios en euros? ¿Al poder adquisitivo del mercado al que se dirigan las máquinas o van a fijar precios estándar y variar equipamientos después para que cada país se haga el 'traje' a su medida?**

Básicamente, lo vamos a hacer en función de lo que el mercado vaya dictando. Evidentemente, la configuración de las máquinas en España no es la misma que existe en Alemania o en Francia, pero la línea de base para los tractores va a ser la misma. Las diferencias las van a marcar los equipamientos, pero en líneas generales se va a establecer una base uniforme para toda la línea de productos que se comercializan en Europa.

■ **Cada vez más, las grandes empresas multinacionales procuran traer, de sus empresas en otros**

un dominio casi absoluto en el mercado de recolección de algodón en España y prácticamente en todo el mundo. Hemos salido ahora con una nueva línea de maquinaria de más capacidad de producción y lo que hacemos es seguir muy de cerca la evolución de este mercado, que es sumamente cíclico por cierto, pero que para la compañía es muy interesante, con lo que vamos a seguir invirtiendo en el desarrollo de maquinaria para la industria algodonera.

■ **En el mercado de las máquinas de empacado se diferencian varias modalidades: máquinas vagón, pacas redondas o rectangulares. ¿Cómo creen que evolucionará ese mercado con tres 'familias' distintas?**

La tendencia hoy en día está demostrando que la empacadora rectangular tiende a desaparecer. Es una máquina que hoy en día casi ocupa una posición marginal dentro del mercado y a medio plazo no le vemos un futuro muy prometedor. Indudablemente, las rotoempacadoras, de cámara fija o variable, son las que están tomando la posición de la empacadora rectangular. También habrá una incidencia importante en las macroempacadoras, dependiendo del destino del forraje, pero las rectangulares sin duda tienden a desaparecer.

■ **La red que tiene John Deere en España ahora mismo es totalmente monomarca. ¿A partir del 2002 contemplan que su red lo siga siendo?**

Por lo menos, siguiendo con la filosofía de la compañía, es lo que vamos a tratar de hacer a través de un acuerdo con los concesionarios,

■ **En España, se ha visto en muy poco tiempo cómo el agricultor ha tenido que pasar de un extremo a otro: competir con sus 'hermanos' europeos, el cambio de la PAC, un euro que va a empezar a ser operativo... ¿No cree que es una dosis excesiva para que los agricultores la puedan asimilar sin que se refleje en su decisión de compra?**

No. Lo de la Unión Europea ya está completamente asimilado. Quizás lo más conflictivo, en cuanto a adaptación, pueda ser el euro, pero se está dando tanta información a través de los medios de comunicación que, aun-

## **/// No existe una máquina fabricada en EE UU, Brasil o Europa que no lleve componentes**



países, productos con un precio en consonancia con nichos de mercado específicos. John Deere tiene fábricas de motores en Argentina y de cosechadoras de granos y tractores en Brasil. ¿Tienen pensada alguna estrategia para traer alguno de estos productos al mercado europeo?

En principio, ya estamos trayendo cosechadoras de Brasil. El modelo 1170 viene de allí, pero los tractores que se fabrican allí no se adaptan a las condiciones y requerimientos de Europa, con lo que en un futuro cercano no los veo aquí. Pero la compañía está llevando a cabo un proceso de globalización, con fábricas nuevas en otras partes del mundo e intercambio de componentes entre las diferentes fábricas.

## /// La actividad de maquinaria agrícola marcha hacia una

■ ¿Cuál es la línea que se sigue en la fábrica de Getafe (Madrid), con respecto a la política de servicio de componentes a otras fábricas del grupo?

Los conjuntos que fabrica Getafe se envían a todas las fábricas de John Deere en el mundo. Prácticamente no existe una máquina fabricada en EE UU, Brasil o Europa que no lleve componentes de Getafe y eso en el futuro todavía se va a expandir aún más, no solamente desde Getafe sino desde otras fábricas hoy en día en construcción.

■ En aperos mantuvieron y mantienen una política muy conservadora. Han aparecido dos nuevos aperos, uno para laboreo de conser-



vación y otro para siembra. ¿Qué política van a seguir con estos aperos?

Exactamente la misma. Muy despacio, observando las necesidades, adaptando el producto al mercado pero sin forzar la demanda.

■ En la última Agritechnica, presentaron un tractor de la serie 8000 con sistema de rodadura por banda de caucho. En España se vienen realizando ensayos con él. ¿Va a ser factible verlo en nuestro mercado?

Es muy probable. Quizás en los

próximos dos o tres meses se tome una decisión.

■ ¿Qué potencias van a cubrir con este modelo?

La gama de los tractores 8000, los cuales tendrán la misma potencia que los de ruedas. No pensamos ir más allá de 260 CV, a pesar de que tenemos modelos de más potencia.

■ ¿Podrán verse estos tractores en el stand de John Deere en la FIMA' 99?

Si se toma una decisión positiva dentro de tres meses, sí. ♠