

MASSIMO BORDI

Administrador Delegado de Same Deutz-Fahr Group

"Con la nueva fábrica de Croacia tenemos una posición más poderosa"



El Grupo Same Deutz-Fahr está en permanente actualidad. Tras cerrar 2004 con unos resultados económicos muy satisfactorios, con más de 32 000 tractores vendidos, en este primer trimestre de 2005 ha anunciado la adquisición de una fábrica de cosechadoras en Croacia, que le permitirá disfrutar de "una posición más poderosa", según su administrador delegado, Massimo Bordi, que -en exclusiva para **agrotécnica**- responde a un serie de temas puntuales que afectan al desarrollo de la compañía.

Después de un paréntesis en la producción -que no en la comercialización- de equipos de recolección, todo indica que han tomado la decisión de pasar a la ofensiva con la adquisición de una planta en Croacia que en el pasado fabricó con licencia de Deutz-Fahr. ¿A qué se ha debido este cambio de orientación? ¿A una coyuntura distinta? ¿A una oportunidad de desembarco en los mercados de los nuevos y futuros asociados de la UE? ¿Para hacer frente a la competencia? ¿O para atender la demanda de sus redes en los distintos países?

Nuestra operación en Croacia supone una apuesta definitiva por el negocio de las cosechadoras y se encuadra en nuestra estrategia de ofrecer una línea completa de producto (*full-line*). Dos son las razones que dirigen esta estrategia: por un lado, supone una oportunidad de crecimiento para nuestros distribuidores en la 'vieja' Europa ya que ven aumentada su oferta de productos; y por otro, podremos crecer en mercados emergentes, como los de Europa del Este, norte de África, Oriente Medio, sudeste asiático..., con una gama de productos adaptada a sus exigencias en términos de valor económico, productos sencillos y fáciles de utilizar a un precio competitivo.

2004 ha sido un buen año para el Grupo, en el que han afrontado una reestructuración productiva importante, con la puesta en marcha de una serie de medidas enfocadas a una optimización en la producción, junto al acuerdo con Sampo. ¿Qué les quedó por hacer?

El plan de la reestructuración arrancó en 2001 y ha dado frutos importantes en 2004. Ha sido un año positivo en cada área: la renovación de nuestra línea de productos ha culminado con éxito, la calidad se ha mejorado, se ha optimizado la productividad y la organización se ha perfeccionado.

La adquisición del 29.9% del fabricante de motores Deutz AG, junto al 'proyecto cosechadoras' constituyen dos elementos fundamentales de esta fase del cambio.

Están contentos con los proyectos en marcha, nuevos productos.... ¿Y la rentabilidad del ejercicio, ha estado en consonancia con el aumento de ventas?

Hemos mejorado en la fase de reestructuración y, en 2004, ha crecido nuestro resultado económico-financiero, con un volumen de ventas netas de 900 millones de euros. Desde el punto de vista de los volúmenes, también es destacable los más de 32 000 tractores vendidos. Por otra parte, hemos mejorado nuestra posición financiera, lo que nos ha permitido invertir en Deutz AG sin recurrir a financiación externa.

A la vista de los resultados por las ventas en aquellos mercados de los que tenemos datos, han dado un sentido positivo a su política. ¿Seguirán apostando por ella?

El resultado obtenido confirma que nuestra estrategia se está desarrollando en la dirección justa. Ahora, en nuestra línea de actuación surgen dos aspectos importantes:

- a) Apuesta decidida en los nuevos mercados.
- b) Apuesta decidida por el negocio de las cosechadoras.

Lo que en un principio parecía un 'decorado' para acallar a quienes decían que "Deutz-Fahr abandona el mercado de las máquinas de recolección", se ha convertido en una apuesta en firme en inversión y presumible desarrollo



Massimo Bordi, junto a Andrea Bedosti, director de Marketing de SDF Group, y Eloy Galván, director general de SDF Ibérica.

de producto. ¿Cómo han coordinado esto con su acuerdo con Sampo? Es más, ¿qué máquinas se fabricarán en esta planta: aprovechando la tecnología del producto ya conocido y desarrollándolo a los estándares de hoy en día, o creando nuevos modelos?

Este plan es absolutamente complementario con nuestra operación con Sampo. Es un paso decisivo desde el punto de vista estructural, que amplía nuestro proceso productivo y nos permitirá estar en primera línea en el negocio de las cosechadoras. La nueva fábrica estará centrada exclusivamente en cosechadoras destinadas a los mercados emergentes y europeos, con las configuraciones oportunas.

Partimos de la tecnología existente, pero vamos a invertir en innovación para ofrecer el producto más competitivo. Por lo tanto, confirmo que crearemos una nueva máquina.

¿Les ha motivado para este paso adelante el ver la buena marcha que han tenido otros grupos en este segmento de producto?

Nuestro objetivo principal es apoyar a nuestra red de ventas porque es nuestro voz y nuestra fuerza cerca de los clientes. Con la nueva fábrica, tenemos también una posición mucho más poderosa de cara a los nuevos mercados.

Aprovechando la coyuntura de esta nueva adquisición, en la extinta Yugoslavia se fabricaron tractores con licencia Deutz, con marca Torpedo, y motores. ¿Podrían retomar alguna de estas actividades?

Por ahora, no sentimos la necesidad de producir tractores para el mercado local. Consideramos que la aportación que supone la incorporación de las cosechadoras a nuestra gama de producto ayudará a distribuir nuestros tractores en este mercados y otros próximos. ■