

FERRI cerrará el ejercicio con un crecimiento porcentual de dos dígitos

“ESTAMOS SATISFECHOS CON LOS RESULTADOS DE ESTE AÑO”



Los hermanos Gisella y Sandro Ferri, propietarios de la empresa.

La italiana Ferri, especializada en la fabricación de brazos desbrozadores, está a punto de cerrar el ejercicio con un incremento de la facturación superior al 10%, lo que deja muy satisfechos a los responsables de la empresa.

ÁNGEL PÉREZ
Bologna

La fortaleza demostrada durante los ocho primeros meses del año, en los que el crecimiento de la facturación fue más que notable, permiten a Ferri concluir 2008 con un incremento de ventas de dos dígitos. “Estamos satisfechos con los resultados obtenidos, porque aunque al final del año el negocio se ha ralentizado, hay que reconocer que tampoco es normal el fortísimo desarrollo conseguido durante los dos primeros cuatrimestres,” explicó en

EIMA el Director Comercial de la compañía, Cesare Piovani.

El crecimiento más fuerte se ha producido en algunos mercados exteriores, particularmente Francia. España también muestra una evolución importante, gracias al trabajo del responsable de la empresa para este mercado, Antón María Rocasalvas, y a la red de distribución. “Confiamos que 2009 será un año igualmente bueno y nos permitirá continuar con nuestro desarrollo”, afirmó Cesare Piovani.

Las exportaciones representan el 60% de la producción. Otros mercados que ofrecen

unas perspectivas muy interesantes para la compañía son los del norte de Europa, como Finlandia y los países bálticos, que ya en 2008 están mostrando resultados convincentes y que esperan proseguir esa línea la próxima campaña. No tan positivas son las previsiones para el Este de Europa, donde esperan una flexión causada también por los problemas de financiación, “pero que sufrirán de manera más fuerte ya que sus economías son más pobres”, puntualizó el directivo. “Un mercado con el que tenemos más dudas es el ruso, porque es totalmente anó-

malo y no sabemos qué puede ocurrir. A día de hoy, todas las máquinas que se envían, se venden. Mañana no lo sé”, agregó.



Ferri, como fabricante presente en más de medio centenar de países, también tiene sus perspectivas para otros mercados de interés, como Estados Unidos, donde “posiblemente se sufra una pequeña flexión relacionada en parte con la moneda. Pero tampoco prevemos una gran caída porque nuestro producto no está excesivamente relacionado con la economía, sino a la alimentación y a la seguridad de los trabajadores”. Cesare Piovani calificó de “espectacular” el resultado alcanzado en Japón, “un país donde gozamos de una posición muy fuerte, con el 50% del mercado.”

De acuerdo con este balance, el Director Comercial de Ferri prevé “un 2009 a los niveles de 2008. De conseguirlo, estaríamos muy satisfechos y, para ello, hemos presentado unos nuevos productos dirigidos a los grandes profesionales, maquileros y empresas de servicios del sector, ya que ofrecen prestaciones de alto nivel, como un gran confort, robustez, mandos electrónicos... Hemos trabajado para ofrecer máquinas muy fáciles de usar, con la máxima seguridad en el trabajo, seguridad activa/pasiva, adaptados a la normativa actual y a la que entrará en vigor próximamente.”

De momento, las órdenes previstas para los tres primeros meses están por debajo del año anterior. “Lo achacamos más a la especulación que a la realidad del mercado, porque la situación es de cierta incertidumbre”, explica Piovani. “De hecho, en la EIMA hemos podido comprobarlo. A día de hoy no se sabe qué puede ocurrir en los próximos meses. Mi opinión es que la banca es la primera interesada en dar una solución porque su negocio precisamente radica en la concesión de créditos. Segura-

mente, los tres o cuatro primeros meses del año serán algo problemáticos, pero yo no soy pesimista.”

Una de las claves pasa por disponer de una gama de producto que se adapte a las necesidades de cada país, con desbrozadoras hidráulicas desde 2.5 hasta 12 m de longitud de trabajo en versiones traseras, ventrales y frontales, además de trituradoras de todo tipo y cabezales para maquinaria de movimiento de tierras. “Evidentemente, cada mercado demanda un tipo de máquina con un determinado nivel de tecnología. Es evidente que a algunos países no llegan los modelos más evolucionados y enviamos otros que se ajustan mejor a sus posibilidades, pero los profesionales saben que somos es una empresa capaz de desarrollar y fabricar productos top level (máxima calidad).”

 **AUNQUE AL FINAL DEL AÑO EL NEGOCIO SE HA RALENTIZADO, TAMPOCO ERA NORMAL EL FORTÍSIMO DESARROLLO ANTERIOR** 



Cesare Piovani, Director Comercial de la compañía.



El responsable de la marca para el mercado español, Antón María Rocasalbas –en el centro–, charla en el stand de EIMA con los directivos de Ferri.

20 000 desbrozadoras

Ferri, empresa fundada en 1844, factura unos 70 millones de euros al año. La plantilla está formada por 70 empleados y su oferta de producto supera los 300 modelos. La organización comercial abarca, además de la sede central en Tamara (Italia), una filial en Rabastens (Francia) y organizaciones locales de ventas en Alemania y Estados Unidos. Recientemente, se ha celebrado la producción de la desbrozadora número 20 000, un nuevo récord del que se sienten muy orgullosos los hermanos Ferri, propietarios de la sociedad. La producción anual supera las 1 500 desbrozadoras hidráulicas, el millar de trituradoras y alrededor de 500 cabezales para excavación.

La gama expuesta por Ferri en su stand de EIMA demostró un elevado nivel tecnológico e incluyó algunas novedades relevantes.



TSA 550 Vision Adaptada al futuro

El próximo año entra en vigor la normativa por la cual el operador debe tener una completa y permanente visión de la zona de trabajo. Por tanto, para las labores de desbroce se deberán equipar los brazos con pequeñas tele-cámaras conectadas a un monitor incorporado en la cabina.

La nueva TSA 550 Vision de Ferri ya está preparada con este equipamiento, que se une a las numerosas prestaciones que ofrece, como una extensión horizontal de 5.50 m. La versión *Energy* ofrece motor y bomba de engranajes de 54 CV, mientras que la versión *Performance* con motor y bomba de pistones a circuito abierto de 62 CV.

El ángulo de rotación del brazo es de 122°, el cabezal es el modelo TNS 125 con un ángulo de 235° y 1 330 kg de peso.



El equipamiento incluye la tele-cámara y el joystick.



El diseño está pensando para trabajos de desbroce en vías de circulación, tanto por zonas bajas como en altura. Apenas son 1.58 m la distancia entre la parte delantera del cabezal y el eje

Principales Novedades

vertical posterior del brazo. La TSA 550 Vision puede solicitarse con controles mediante cables o bien la opción Confort, con joystick con control proporcional de la presión.

TPE 520 Expert Alternativa profesional

Esta serie de desbrozadoras hidráulicas ofrece una extensión de 5.20 m, con una potencia del rotor de 40 CV y una potencia del motor hi-



Este modelo contiene un software para su correcta utilización.

dráulico de 50 CV. El brazo tiene una rotación de 115° y el peso de 985 kg. El cabezal de corte ofrece un ángulo de 235° y la distancia entre la parte delantera del cabezal y el eje vertical posterior del brazo es de 1.38 m. Se adapta con facilidad a tareas de mantenimiento de carreteras y la versión *Electra* incluye un joystick eléctrico para su control. ■