

MASSIMO BORDI*Administrador Delegado del Grupo SAME DEUTZ-FAHR*

“No es correcto hablar de una caída mundial en el sector de la maquinaria agrícola”



Massimo Bordi cuenta con una amplia experiencia en el sector de motorización y es, en una gran parte, artífice del desembarco de SAME DEUTZ-FAHR como accionista mayoritario de DEUTZ AG y que le permite al Grupo mirar con optimismo al futuro, al contar con equipos propulsores de vanguardia y capaces de evolucionar las –para mí– estupidas exigencias de emisiones que tanto están incidiendo en el aumento de costo en la producción –de tractores y equipos agrícolas autopropulsados– pero esto es otra historia.

JULIÁN MENDIETA

Madrid

Para aquellos que somos amantes de los vehículos en general, el ing. Bordi, ligado desde años a Ducati, fue el continuador de Fabio Taglioni, creador en 1956 de la dis-

tribución desmodromica, siendo Bordi el ingeniero que acabó desarrollando esta distribución en motores bicilíndricos ‘en L’, con 4 válvulas por cilindro; llegó a ser Ingeniero en Jefe de Ducati y creador de la famosa Ducati Monster.

Toda esta experiencia acumulada, la vuelca en su nueva res-

pensabilidad en el Grupo SAME DEUTZ-FAHR, formando equipo con Andrea Bedosti, Aldo y Francesco Carozza –en lo que producto se refiere– en esta ‘nueva Same’ del siglo XXI; ahora vivimos coyunturas llenas de dificultades, pero es en estos precisos momentos donde la experiencia y la visión de futuro permitirán afrontar las nuevas perspectivas de los mercados a nivel mundial.

Usted está previendo una caída de las ventas en un 20%, por las crisis financiera y económica, ¿quiere esto decir que estamos asistiendo a un crack del mercado a nivel global

La caída de las ventas se registra mayoritariamente en Europa y América, pero no en India y China, por lo que creo que no es correcto hablar de una caída mundial en el sector de la maquinaria agrícola.

Ciertamente, esta caída no se debe a que exista sólo menos demanda, sino a factores externos como son la reducción crediticia, las rigurosas normas sobre las emisiones y el potencial riesgo para el fabricante de material para la construcción de la maquinaria agrícola.

Las ventas de tractores del Grupo han caído como la generalidad del mercado, pero las de cosechadoras no han sufrido ese mismo retroceso. ¿A qué se ha debido esto?, ¿piensan incrementar su gama? Por otro lado, Europa es el 80% de su mercado en general, ¿cómo van a absorber esta situación sin que se perjudiquen sus planes de inversión y expansión en China, India y Turquía?

Nuestro proyecto de desarrollo fuera de Europa, no solamente sigue adelante, sino que se va acelerando pese a esta situación de crisis. Esperamos resultados más que importantes en un espacio breve en India donde estamos ahora en condiciones de jugar en un puesto de cabeza.



En Turquía estamos preparados ya para afrontar con fuerza el eventual arranque del mercado, que veremos en breve.

En China los tiempos se alargan un poco, porque el proceso de la industrialización y localización de los productos para el mercado nacional chino aumentará en los próximos 2-3 años.

Han tenido que llevar a cabo reestructuraciones a nivel de operarios en sus plantas.

Hemos tenido, indiscutiblemente, que llevar a cabo intervenciones en la estructura del personal, tanto fijo como variable para adecuar la capacidad productiva a la demanda y para reducir el break even.

¿Qué representara en un futuro inmediato África, teniendo en cuenta, sus producciones en India, China y Turquía? principalmente en países como Libia, Argelia y Túnez. ¿Siguen pensando que el mercado sudamericano está lejos de sus planes a pesar de la irregularidad y de la autarquía existente en centros de interés como Brasil, pero que cuenta con grandes posibilidades?

África es muy interesante y de un gran valor potencial para nuestro Grupo, pero somos conscientes de que debemos invertir más, y hoy tenemos una presencia marginal en el norte y en el sur del continente.

El mercado latinoamericano, que es interesante, es a su vez difícil por la presencia de competidores fuertes por un lado, y por el

coste de la logística y las barreras comerciales que existen.

Su parque ‘vivo’ es importante. ¿Cómo están ayudando las ventas de recambios a pasar esta ‘tormenta’?

El Proyecto Ricambi trae consigo la creación de un centro de distribución para recambios del Grupo en Lauingen, tanto por la parte logística como comercial, y ello ha permitido acrecentar mucho esa actividad que en los últimos años, ha tenido un importante desarrollo y se ha resentido muy poco por la actual situación de crisis de este momento.

Parece que la hora de nuevas compras está quedando alejada en las actuales momentos y circunstancias. ¿Es el momento de llenar ‘el cajón de monedas’ a la espera de tiempos mejores?

En mi opinión, esto no es un momento para nuevas adquisiciones. Ahora lo importante es focalizarse en el retorno de las inversiones que ya se han efectuado o que están actualmente en curso. Por otra parte, es una obligación el control riguroso del circulante para mantener un cash flow positivo.

En lo que respecta a motores, ¿cómo está afectando esta caótica situación en los sectores de transporte, construcción y marinos? ¿Se plantean una reestructuración en la producción? Por otro lado, ¿no piensa que sería positivo ralentizar la aplicación de la Euro3b y 4, in-

centivando la reposición de tractores que llevan motores Euro 0 y 1?

Todo el sector de productos motorizados está sufriendo por las altas inversiones necesarias al respecto que obligan las normativas sobre las emisiones. Creemos oportuno extender también al sector agrícola medidas de soporte que han estado aplicadas en otros sectores. Un plano de renovación del parque a nivel europeo para los medios agrícolas más obsoletos, y esto permitiría obtener más de un resultado: más seguridad para los usuarios, menos emisiones, más trabajo para las fábricas y por lo tanto, retorno a los gobiernos de dinero bajo la forma de impuestos.

El sector agrícola es el menos perjudicado en la actual situación, ¿eso le permitirá un repunte más rápido que automoción o construcción?

El sector de la mecanización agrícola está estrechamente ligado a la población mundial, y, por tanto, se encuentra en la primera línea de la producción de alimentos. Asistimos hoy, por otra parte, a un constante aumento de la po-



blación mundial y a una siempre mayor migración de gente del campo a la ciudad que conlleva una sensible disminución de mano de obra y, por tanto, es necesario compensarla con máquinas agrícolas que aseguren la productividad. Por otra parte, la creciente demanda de energía alternativa significa un crecimiento de la agricultura mecanizada. Todos estos factores nos hacen presagiar para nuestro sector una salida más rápida de la actual crisis.

¿Que novedades podremos ver en la próxima Agritechnica y a lo largo de 2010?

En Agritechnica presentaremos una serie de novedades importantes que están en línea con nuestra estrategia de producto y que prevé para los tractores la ampliación de la gama con transmisiones CVT; la ampliación de la gama de alta potencia y la reafirmación de nuestro puesto de liderazgo en los tractores básicos.

En lo que respecta a las cosechadoras, nuestra estrategia se ve enfocada a la ampliación de la gama de la alta potencia, la introducción de la tecnología rotativa y una mayor competitividad en los productos básicos.

Por lo tanto, en Hannover presentaremos:

1. Plataforma 100-110 CV. Aumento de la gama con dos modelos CVT y dos modelos con cam-

bio Powershift; este importantísimo segmento se encuentra ahora, de esta manera, cubierto con tres plataformas de producto.

2. Plataforma 130-150 CV. Aumento de la gama con cuatro modelos de 4 válvulas, 4 cilindros de la serie M410; M420. En la gama de 130-160 CV, ahora de esta forma disponemos de nueve modelos.
3. Aumento de la gama de tractores en alta potencia con la introducción de un modelo de 300 CV.
4. Cosechadoras. Presentaremos la nueva serie 60.

La 'pregunta del millón': si usted tuviera una bola de cristal, ¿cómo piensa que será el mercado -a priori- en los próximos 5 años?

La crisis del sector de la maquinaria agrícola hoy se focaliza principalmente en Europa y todo el continente americano y se requerirán, al menos, dos años para que el mercado retorne a los niveles de 2007. En China, India y Rusia, sin embargo, la demanda no dejará de crecer por la fuerte expansión de la que hemos hablado anteriormente. En definitiva, rápidamente el volumen de tractores a nivel mundial llegará a cotas de 1.5 millones, factores éstos, que no pueden más que darnos fuerza y optimismo. ■

