



## JAVIER SEISDEDOS

Director General de Same Deutz-Fahr Ibérica

*"Nuestro objetivo es afianzarnos en la tercera posición del mercado español"*

Junto al análisis global efectuado por los principales directivos del Grupo Same Deutz-Fahr, es también de suma importancia conocer la situación de la compañía en el mercado español tras un primer semestre muy duro. El Director General de la filial, Javier Seisdedos, afirma que la coyuntura no les está afectando "de una manera dramática" y mantiene los proyectos fijados de antemano, con el objetivo de afianzarse en la tercera posición del mercado.

### JULIÁN MENDIETA

Madrid

#### ¿Qué lectura hace del primer semestre para el sector de la maquinaria agrícola en España?

La caída del mercado ha sido bastante significativa. Quizás no se esperaba que fuera tan drástica en algunos meses. A la delicada situación general del país se

han unido otros factores negativos para este sector, como son los precios de los productos agrícolas y la climatología. Esto ha provocado que muchos posibles compradores hayan optado por aplazar operaciones y así lo hemos notado todas las marcas. En el primer semestre, las matriculaciones han caído un 23%, un valor que hace años no se veía. Todavía

no hemos llegado a los niveles de 1992, pero las previsiones son de un mercado anual de unos 13 000 tractores.

#### ¿Cómo está afectado la coyuntura actual a los planes que se habían fijado previamente ustedes para este año?

Afortunadamente, la coyuntura no nos está afectando de una

manera dramática. Todos los proyectos que teníamos para este año los vamos a llevar a cabo, quizá alguno con menor intensidad. Nuestro objetivo es conseguir afianzarnos en la tercera posición del mercado en España, porque tenemos fuertes competidores, y lograr una cuota de penetración del 13%. Independientemente de la coyuntura del mercado, tenemos que trabajar duramente para conseguirlo y, sobre todo, sin perder el norte continuando con la formación de nuestra red y la transmisión de los valores de nuestro producto al cliente.

**El Administrador Delegado del Grupo, Massimo Bordi, afirma que en Europa la caída en potencia ha sido superior a la de las unidades. ¿Se encuentra para esto alguna justificación?**

Sí. El mercado de España sirve como ejemplo claro de lo que está pasando en Europa. Segmentos como los fruteros, que ya tuvieron su caída en su momento, ahora mismo se están manteniendo en niveles del año pasado. Segmentos como los tractores pequeños (50-70 CV) no están siendo prácticamente afectados por la crisis. Donde estamos notando una reducción en las ventas es en la alta potencia, lo cual es lógico porque requiere una mayor inversión y financiación, que son ahora mismo dos de las variables que ofrecen más dificultades para el posible comprador. El segmento de más de 130 CV experimenta una caída de hasta el 37%.

**Para una marca puntera como Deutz-Fahr, ¿se justifica ahora la inversión que realiza cuando el mercado muestra los niveles actuales?**

Absolutamente. Deutz-Fahr es una marca que tiene más de 120 años y el trabajo que realizamos no es pensando a corto plazo. La coyuntura puntual no nos detiene ni en las inversiones, ni en el desarrollo de producto, ni en la adaptación de nuestros tractores a las

necesidades del mercado. Es una situación puntual y estamos seguros de que a partir de finales de 2010 empezaremos a ver la luz.

**En España también afrontan importantes inversiones, entre ellas la comercialización de un producto tan específico como es la vendimiadora. ¿Qué planes tienen al respecto?**

La vendimiadora es un producto que complementa muy bien la estrategia full line de Deutz-Fahr. Cuenta con una tecnología excepcional, que encaja muy bien con los valores de la marca y que nos permite llegar a un nicho de mercado que no teníamos cubierto. La vendimiadora nos permitirá acceder al profesional que quiere una máquina de un rendimiento máximo con un nivel de utilización suficientemente elevado.

**¿Qué esperan conseguir con la nueva gama de tractores especializados recientemente presentada en Valencia?**

La respuesta rápida es continuar siendo líderes del segmento de tractores bajos y fruteros. Además, hemos pretendido dar un golpe de efecto con nuestra red, que se sintiera apoyada y tuviera aún más confianza en este producto en el que somos líderes, pero donde la competencia viene

también muy fuerte. El nuevo producto les ha dado fuerza y ánimo para continuar siéndolo durante mucho tiempo ya que mejora significativamente una oferta que ya encajaba muy bien en el mercado español. El desarrollo de estos tractores se ha extendido durante tres años porque se han atendido todos los comentarios y sugerencias de concesionarios y clientes, por lo que es un producto que ha recogido muy bien la experiencia que ya teníamos con los modelos precedentes y estamos seguros de que van a encajar muy bien en el mercado mediterráneo en general.

**El Grupo está haciendo hincapié en productos dirigidos a dos cultivos mediterráneos, como son el olivo y la vid. ¿Es también una forma de buscar la expansión a otras zonas (Magreb, México, California, Argentina...)?**

Desde luego, en la vertiente mediterránea europea se confía plenamente, ya que son los cultivos por excelencia, junto al cereal. Aunque este año se están sufriendo los problemas causados por la caída de los precios, la media en los últimos diez años dice que tanto el olivar como la vid han sido bastante rentables para el agricultor, más que el cereal.



Nosotros apostamos por ellos, porque confiamos en el futuro del aceite de oliva y del vino. Por descontento que en un grupo internacional como el nuestro se piensa en lo que tenemos más cerca pero también en lo que tenemos más lejos. Se está desarrollando ahora mucho lo que es la zona de Asia, de China que se inaugurará a finales de este año, pero tampoco se quiere perder la experiencia de la zona mediterránea, en el viñedo y el olivo, donde la podamos extrapolar a otras zonas.

**¿Cómo se beneficia la filial que usted dirige de las fábricas**

**que el Grupo tiene en países donde el coste de la mano de obra es inferior, como India, Turquía y próximamente China?**

La fábrica de India ya nos está permitiendo contar con un producto con un nivel de calidad exactamente igual al europeo, pero con un coste inferior. Por ejemplo, en el caso concreto de Same y de Lamborghini hemos pasado de un segmento donde no teníamos máquinas vendidas a liderarlo con casi un 27% con las series Tiger y Rekord, lo que para nosotros ha sido un éxito sin precedentes. Es un tractor muy competitivo en precio con unas prestaciones y fiabi-

lidad que han cubierto todas las expectativas. Por tanto, esperamos que lleguen más productos de estas fábricas.

**Desde la filial de España también ha efectuado una acción comercial muy fuerte e incisiva. ¿Esperaba este resultado?**

Sí, porque además hemos conseguido el trabajo conjunto con las concesiones. El incidir en el caso del Tiger con una campaña directa al cliente final es pionero, porque no se suele hacer en el resto de productos, ni en el resto de marcas. Y nosotros con nuestra red comercial hemos querido

## El sector agrícola y el medio ambiente

Hablar de medio ambiente está 'de moda'. Todo el mundo coincide en su respeto y conservación. Pero, ¿de qué forma y en qué medida? Javier Seisdedos cree que *"hay que sensibilizar tanto a las administraciones públicas como a la sociedad en general que al agricultor no se le puede estar tratando de garante de la naturaleza y del medio ambiente por un lado y, sin embargo, tiene que competir con su producto en los mercados internacionales con países en los que ni siquiera hay normativa al respecto"*.

El Director General de la filial española se muestra *"absolutamente de acuerdo"* con la propuesta presentada por su Grupo sobre retrasar o incluso eliminar las normativas de emisiones Euro 3b y Euro 4. *"Los motores Tier 3b y Tier 4 ya están desarrollados ya y se están desarrollando nuevos modelos todavía por encima. Deutz AG es proveedor para máquinas de obras públicas, camiones... y tiene la obligación de tener estos motores, pero en el sector agrícola hemos estudiado a fondo el mercado de tractores y estamos viendo que si lo que queremos es contaminar menos, la masa de tractores más contaminante está en los Euro 0 y en los Euro 1, que son los que suponen el 90% del parque. Vamos a tener una mejora mucho más rápida de emisión de gases si lo que hacemos es eliminar esos tractores, en vez de incorporar tractores con el Tier 3b, ya que son más contaminantes pero sobre todo más peligrosos."*

*"Si alguien tiene dudas, le invitaría a probar un tractor, de 20-25 años, en una pendiente de un olivar andaluz, y comprobaran el riesgo que se asume trabajando con los frenos, la dirección y la estabilidad de un modelo de esa antigüedad. O bien en Castilla con un tractor de la misma 'edad' tirando de un remolque cargado"*.

**Sin embargo, los tractores presentados en Valencia carecían de cabina y llegaban con arco de seguridad.**

El tractor especialista tiene que ser especialista. Ha de ser polivalente y que se adapte a todo tipo de cultivos. Por ejemplo, en un cultivo de naranjos en Valencia se demanda un modelo bajo; en otros cultivos, como una vid en espaldera, estos mismos tractores pueden trabajar con cabina.

**¿Cabinas de quita y pon?**

No. El 80% de nuestros tractores vendrán de fábrica con cabina original pero en los que no la traigan y nuestro cliente la demande, como pueda ser el TB o el Tiger, instalaremos una homologada en España y la montaremos aquí cumpliendo toda la normativa.

**¿De origen turco, a través de la joint venture?**

No, de momento nos decantaremos por un fabricante español de primer nivel, que sabemos que a nivel de diseño y homologación nos da muy buenos resultados.

**¿Está funcionando el Plan Renove para tractores y maquinaria agrícola en España?**

Sí, aunque tiene que mejorar. Se nos ha solicitado que colaboremos en ello y estamos trabajando en el Renove de 2010 junto con el Ministerio. Este año, el tema de la clasificación energética ha sido muy polémico dado que apenas ha recogido en dicha clasificación el 10% de los tractores que se venden en España, perjudicándonos a muchas marcas. Salvo este detalle, el Renove ha sido una ayuda significativa al agricultor para cambiar su maquinaria. Ir eliminando máquinas que contaminaban y, sobre todo, que eran poco seguras para sustituirlas por modelos mucho más seguros y de mayor ergonomía. Además, las Autonomías tienen mucho que decir porque según se han involucrado en mayor o menor medida, así se han visto beneficiados los agricultores.



fijar directamente el precio desde fábrica, con lo cual el cliente se ha beneficiado de tener un precio directamente y el concesionario se ha beneficiado de una rotación mucho mayor al volumen habitual.

**La gama de cosechadoras está mostrando un desarrollo importante. Eso está a la vista con incorporación de máquinas rotativas. ¿Es un punto importante este segmento del mercado para vosotros, para la filial española, o es una vocación que tenéis de darle un servicio a vuestro concesionario para que pueda tener una full-line?**

Deutz-Fahr tiene un parque muy importante de cosechadoras en España. Queremos seguir atendiendo a nuestros clientes y reponiendo las máquinas. Durante un tiempo, con motivo del cambio de planta de fabricación, la producción se redujo. Ahora sí podemos decir orgullosos que todas las máquinas que estamos vendiendo las estamos reponiendo a nuestros clientes. El cliente Deutz-Fahr confía en la marca y repite. Esa confianza nos está haciendo forzar a nuestra fábrica a mejorar y a darnos el producto que el cliente nos pide. Ahora estamos trabajando para ofrecer, por un lado, máquinas más sencillas de rotores para maíz y arroz, y, por otro, modelos más sofisticadas para el maquillero, con mayor capacidad de trabajo. El año que viene empezaremos

a trabajar en España con prototipos de estas máquinas.

**El Presidente reconoció que, pese a la baja rentabilidad inicial de la línea de cosechadoras, la mejora actual hace que sea un negocio con gran potencial. ¿Sucede algo similar con la maquinaria de forraje?**

Sí, exactamente igual. Nuestro cliente, sobre todo el de Deutz-Fahr, es fiel a la marca y nosotros queremos ofrecerle ese producto que nos pide, tanto en el tractor, como en la telescópica, cosechadora y también en la maquinaria de forraje.

Los acuerdos que tenemos con el Grupo Kverneland nos permiten tener una máquina puntera, al mejor nivel y nuestro cliente, a la vez que adquiere su tractor, está comprando su empaca-

dora o segadora Deutz-Fahr con las máximas prestaciones.

**¿El recambio también está sufriendo una caída de las ventas o se beneficia precisamente de la menor venta de máquinas nuevas y de un mayor número de reparaciones?**

No, este año no se repara más. El agricultor también está posponiendo las reparaciones más costosas y arregla o 'chapea' para poder continuar trabajando con el tractor. Lo que si es cierto para nosotros es que al recambio se le está dando un desarrollo brutal en los últimos años. Hemos visto que ahí teníamos mucha capacidad de crecimiento. Nos habíamos marcado un objetivo de alcanzar el 15% de la facturación en recambios y aquí en España ya estamos en esos niveles, logrados no sólo con el recambio original. Estamos ayudando a las concesiones a crecer en este negocio porque tenemos claro que es la base de su sostenibilidad económica.

**En efecto, en sus concesiones ya no sólo se vende maquinaria, sino otros productos que suponen un valor añadido para el agricultor. ¿Están obteniendo los resultados esperados?**

Hace unos años, cuando empezamos a estudiar el concepto de Agricenter, observamos que en el medio rural el agricultor se encontraba con problemas cuando que-



Durante la presentación en Valencia, acompañado del Jefe de Producto, José G. Llopis.

## Relevo generacional

La llegada de Javier Seisdedos a la Dirección de la filial española supuso también un relevo generacional, que no siempre es bien aceptado por parte de un sector muy particular, donde la corbata y la chaqueta la mayoría de las ocasiones se sustituyen por la ropa de campo. Pero una red como la de SDF Ibérica, ¿aprecia el contar con gerentes directos, más operativos y menos teóricos? *"Eso habría que preguntárselo a la red"*, afirma Javier Seisdedos. *"Lo que sí es cierto es que ahora pretendemos estar mucho más cerca. Todas las personas que estamos asumiendo cargos de dirección no nos podemos permitir el lujo de quedarnos en el despacho. Nos gusta estar cerca del cliente, sentir sus necesidades y las del concesionario, cómo ven el producto y conocer sus impresiones. Nuestro trabajo consiste en gran parte en tomar decisiones y en adquirir la información para tomar esas decisiones y estar 'a pie de pista' es una situación fundamental"*.

**Parece que esta generación de directivos 'pisa' mucho la tierra a la búsqueda de un mayor contacto directo con el cliente, llegando a realizar tareas poco habituales para un cargo como el suyo.**

Otras generaciones de directores generales han tenido también sus objetivos y han sido muy consecuentes con ellos. Yo tengo que estar muy agradecido a mis predecesores porque son los que me han formado. En la Universidad me han dado la clase 1, pero todas las demás las he recibido de las personas con las que he trabajado.

Quizá antaño hubiera más glamour, pero hoy por hoy al agricultor le gusta hablar contigo al mismo nivel y observar que eres capaz de resolver su problema.

**Usted, que procede de una familia de agricultores, ¿considera que la Universidad prepara convenientemente para enfrentarse al mundo laboral de hoy en día?**

La exigencia que tiene el trabajar para un grupo de maquinaria agrícola sólo se puede llevar bien si tienes pasión y esa pasión normalmente te viene de familia. La Universidad te forma si tienes claro qué quieres. Te permite por lo menos dar los primeros pasos. El problema está cuando no se tiene claro lo que se quiere hacer al salir.

**¿Tienes el equipo de trabajo que desea?**

Llevo trabajando ya 15 años en el Grupo SDF y en este periodo he intervenido en la incorporación de bastante gente. Los equipos son siempre mejorables pero yo estoy encantado con el resultado que está consiguiendo la filial. Sin lugar a dudas, es gracias al equipo. Estamos muy bien compenetrados ahora mismo tanto el personal con cierta edad, que aporta experiencia y temple, con la gente joven que está ahora mismo empujando mucho y está absorbiendo muy bien la mentalidad que trato de imprimir.

**¿Es fácil encontrar hoy en día gente comprometida, al margen de la edad?**

Encontrar gente con una formación técnica y académica es fácil, pero encontrar profesionales con pasión por la maquinaria es más difícil. Y cuando quieres que alguien se incorpore a un equipo y en seguida adquiera el nivel deseado, es necesaria esa pincelada de pasión por este mundillo y eso es complicado de encontrar.



ría comprar determinados artículos y tenía que recorrer bastantes kilómetros. En el Grupo se estudió esta posibilidad y lo que se ha hecho es buscar acuerdos con proveedores de los productos que habitualmente necesita el agricultor. Hay un lineal con los productos que el agricultor habitualmente necesita, desde un tornillo a un fusi-

ble o unas botas de trabajo. Y realmente estamos muy contentos por el desarrollo que está teniendo este tipo de negocio. Tanto por los resultados económicos como por la satisfacción que la concesión está teniendo al mejorar su cuenta de resultados y al ver que el cliente visita más la tienda.

**¿Es un buen momento para hacerse con técnicos de otros sectores?**

En la actualidad, tenemos el grupo definido. Estoy muy orgulloso de nuestro equipo técnico. Tenemos un plantel que ha demostrado siempre su capacidad para solucionar cualquier problema, por difícil que sea, lógicamente coaligado con la fábrica. Pero sí

es verdad que ahora mismo, por la coyuntura, hay más técnicos especialistas disponibles que pueden venir muy bien en un futuro.

**¿Cómo funciona el renting que ofrecen?**

A medias entre la concesión y la financiera. Hemos observado que existe una gran diferencia de funcionamiento entre las financieras de Grupo, como la nuestra, y la banca convencional, que no entiende de la maquinaria agrícola y del medio rural, por lo que no suele ser competitiva. En cambio, la financiera del Grupo es capaz de comprender al agricultor, conoce su situación y adapta su manera de trabajar para ofrecer el producto ajustado a sus necesidades. ■