

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

# “Hemos superado nuestras previsiones en el primer trimestre”



Massimo Bordi es, sin lugar a dudas, una de las voces más 'autorizadas' del sector de la maquinaria agrícola a escala internacional. En esta entrevista, además de avanzar los buenos resultados logrados por su compañía, el Administrador Delegado del Grupo SAME DEUTZ-FAHR analiza la situación global y aprovecha la oportunidad para confirmar la presencia de SAME DEUTZ-FAHR como accionista de referencia en DEUTZ Ag.

JULIÁN MENDIETA

Madrid

**Después de un año tan duro y difícil como el 2009, ¿Cómo ha comenzado 2010 para el Grupo?**

Ha comenzado de manera positiva. Con la facturación de marzo hemos conseguido el equilibrio económico. Los pedidos recibidos en este primer trimestre suponen un 12% de incremento respecto al año anterior. Esperamos un segundo trimestre también positivo con un crecimiento del *budget* del 10%, con una estimación para todo el año de unos 25 000 tractores.

Para mejorar nuestros resultados económicos también será importante la evolución del servicio posventa. Por ejemplo, el mes de marzo ha sido récord para los recambios. Gracias al nuevo proyecto que hemos puesto en marcha en este capítulo, para llegar a 200 millones de euros de facturación, seguiremos mejorando los resultados y los márgenes.



En definitiva, los nuevos pedidos, la facturación que está creciendo y la evolución del negocio de los recambios, unido a las mejoras en los costes empresariales, nos permite estimar una facturación para este año entorno a los 1 000 millones de euros.

**Ustedes son el accionista de referencia en Deutz Ag, fabricante de motores que el año pasado sufrió especialmente la caída de ventas en sectores como el de la construcción. ¿Cómo ha comenzado el año?**

Nuestra participación en Deutz Ag con un 45% de su accionariado, incide de una manera muy importante en los resultados globales de nuestro Grupo. Sus resultados en 2009 nos han penalizado de forma considerable.

Si en el negocio agrícola tenemos más posibilidades para luchar contra la crisis, en el sector de motores la crisis ha golpeado con mayor dureza ya que sufre directa-



 **ESTAMOS CONFIRMANDO QUE NUESTRA PRESENCIA EN DEUTZ AG HA SIDO UNA EXCELENTE APUESTA, Y SERÁ SIN DUDA A LARGO PLAZO** 

mente la crisis del sector de la construcción y de los vehículos industriales. Para Deutz Ag la agricultura representa el 10% de su negocio, mientras que los dos sectores comentados suponen el 50%. Como la crisis comenzó a manifestarse a finales de 2008 y se extendió durante buena parte del 2009, para Deutz Ag la crisis ha superado ya un año y durante este tiempo ha realizado un proceso de reestructuración muy fuerte que incluyó una reducción del personal y una atención permanente al circulante con el fin de minimizar en la medida de lo posible los efectos de la crisis, todo esto desde una visión económica. Centrándonos en aspectos financieros, en los meses finales del

2009 pudimos observar los primeros síntomas de recuperación que se han confirmado en el arranque del 2010. En el primer trimestre, que ha sido muy bueno, hemos superado nuestras previsiones y se ha alcanzado el equilibrio.

Y esto mismo también se puede trasladar a DEUTZ Ag, donde estamos confirmando que nuestra presencia ha sido una excelente apuesta, y será sin duda a largo plazo.

**¿Esta situación económica y financiera supone un freno a la política de expansión y desarrollo que el Grupo lleva a cabo en los mercados emergentes?**

Lo primero que salta a la vista al observar las cuentas del Grupo es que en 2009 hemos vuelto a los niveles de facturación del 2004. Pero esto número no deben llamar a error y conviene explicarlos en profundidad. En estos cinco años, además de la reestructuración llevada a cabo durante 2009, y que ha dado unos frutos muy positivos, el Grupo ha abierto una filial en Rusia, una fábrica en China que ha supuesto 30 millones de inversión, otra inversión de 15 millones de euros en Croacia, y hemos incrementado la capacidad productiva en la fábrica de India. De momento el retorno no ha sido el adecuado, pero la sociedad hoy en día tiene un marcado perfil internacional.

### ¿Sus planes globales de expansión no contemplan los mercados de América del Sur, concretamente Brasil?

Somos conscientes de que es una zona con una gran capacidad de crecimiento que puede ofrecer importantes desarrollos del negocio agrícola. Hemos valorado nuestra presencia en estos mercados, especialmente en Brasil, y hemos comprobado que allí hay otras grandes multinacionales fuertemente instaladas con sus plantas productivas. Nosotros tenemos que ser prudentes porque no contamos con unidad productiva, e intentar 'pelear' contra los grandes podría ser un riesgo. No obstante, nuestra presencia en este mercado puede realizarse a través de un *partner* local que conozca la tecnología apropiada para su agricultura.

Lo que es una realidad es que las previsiones efectuadas por prestigiosos organismos internacionales hablan de Brasil como uno de los mercados agrícolas con mayores posibilidades de expansión hasta 2020 junto a China, Rusia e India. En estos tres últimos hemos invertido para tener una presencia propia, no perderemos de vista el Cono Sur.

### Tengo noticias de que el Grupo está haciendo gestiones importantes en los principales mercados del norte de África.

Estamos haciendo una valoración de África y si hablamos de Oriente Medio, son áreas de desarrollo importante. En Turquía hemos llegado a un acuerdo con el importador para el montaje de tractores de la India sin que quepa la mínima duda de que esta acción es importante dados los problemas de aduana que existen en el país. No olvidemos que Turquía es un mercado con un nivel de cantidad importante, con más de 40 000 tractores anuales. Le hemos dicho a nuestro importador que analice también los mercados de Oriente Medio, Irán, Iraq...

Al respecto, nuestro Director de Ventas, Posventa y Marketing Corporativo, Andrea Bedosti, está llevando a cabo una importante gestión, en la que se están llevando a cabo proyectos con Sudán, Egipto, con Argelia... Es difícil porque el peso político es un factor importante, pero son una serie de iniciativas que se están llevando a cabo. En general estamos invirtiendo mucho, porque es un área importante y es otro polo de crecimiento no como el Brasil con MERCOSUR, India... pero también con su importancia.

### Obviamente, cuando usted habla de Brasil no sólo se refiere al país, sino también a su área de influencia.

Indiscutiblemente, porque no sólo nos centramos en el país, sino en sus áreas de influencia con sus mercados como Argentina, Perú, Chile, etc.. Somos conscientes que hay mercados como Argentina que es un mercado *up and down*, pero así es este negocio.

### La pregunta que le hacemos a Aldo Carozza, como responsable de la *full line*, es referente a la trayectoria que ha tenido en el pasado año 2009...

No es ningún secreto que la situación en 2009 ha sido muy difícil y que los constructores hemos terminado con niveles de stock muy altos con una cartera de pedidos baja respecto a 2008. Hablando de España, ha habido una reducción de mercado muy importante y esto ha hecho que el arranque del año 2010 no sea muy optimista y más teniendo en cuenta que nuestro tamaño es inferior al de muchos de nuestros competidores, sin embargo también soy consciente de que en el nicho de mercado que nos movemos ha sido superior a nivel mínimo del mercado. Para este año tenemos en perspectiva una facturación muy similar al 2009.

### Han hecho ustedes una inversión realmente importante en su fábrica de Croacia en un momento que podíamos denominar como 'no bueno'. Han tenido que desarrollar productos nuevos y sobre todo reintroducir las cosechadoras dentro del catálogo de Deutz-Fahr. Por ello, ¿qué podemos esperar de nuevos productos para la campaña 2010?

En esto quiero decirle que los resultados que hemos tenido el

Aldo Carozza,  
Julián  
Mendieta,  
Massimo Bordini  
y Javier  
Seisdedos.





año pasado han sido con una gama mas bien reducida. Contamos con una plataforma de dos modelos, a cuya gama se le ha añadido una máquina de flujo axial que se basa en dos modelos de 350 y 450 CV, que para la campaña 2010 ya estarán dispuestas para ser comercializadas, en máquinas que han sido testadas de manera muy exigentes y estamos tremendamente contentos con sus resultados. En lo que se refiere a la gama baja introduciremos este año una máquina en una línea más económica, de 220 CV de potencia, dirigida al agricultor, mercado muy importante en países como España, y estamos seguros que dará unos buenos resultados, así como son estos dos nuevos productos cubriremos sectores de mercado distintos y más amplios.

**En este año que ha terminado la campaña de recolección en Sudamérica ha existido una cosecha de soja con unos rendimientos tan importantes que el mercado se ha quedado desabastecido de maquinas de cosechar. Su *partner* que ostenta casi un 70% del mercado ha vendido toda su producción, ¿puede ser esto negativo para sus acuerdos por no existir máquinas disponibles?**

Realmente no tiene por qué afectarnos en nuestros pedidos,

de hecho no nos afecta y nos alegramos mucho de los excelentes resultados que han tenido porque nosotros la máquina que comercializamos, con Deutz-Fahr, no esperamos que de momento sea una cantidad importante durante esta campaña, pero estamos seguros que en la próxima sí que irá en aumento. Dicho esto, el programa que tenemos se basa en transferir la producción de la rotativa en Croacia.

**En España la crisis golpea de una manera muy fuerte, con una carencia de crédito que repercute en las ventas. ¿Cómo observa la evolución de los mercados a nivel internacional?**



**HEMOS PUESTO EN MARCHA UN PROYECTO PARA MEJORAR EL SERVICIO POSVENTA Y PODER LLEGAR A UNA FACTURACIÓN DE 200 MILLONES DE EUROS**



Respecto a España usted sabe que no va bien para nadie, con una caída de las ventas espectaculares. Piense que estamos al 50% de hace dos años. España está sufriendo mucho, Alemania cae un 15%, nosotros estamos recuperando, Italia está más o menos, pero ahora mismo esta ya remontando y si hablamos de Inglaterra es un desastre; si de ahí pasamos al norte de Europa donde también la situación es difícil, otros países como Polonia también están sufriendo caídas al igual que todo el este europeo

que también tiene flexiones importantes como el resto del mercado.

Referente a nuestro Grupo estamos seguros que recuperaremos gracias a las ayudas de mercados como Rusia, India y China. Respecto a este último país, hemos hecho un planteamiento para aportar y desarrollar máquinas de gran potencia, al contrario que han hecho otros competidores, porque hay factores que ayudan a ello en el mercado de China. La fábrica la tenemos ya y en este punto vamos a arrancar inmediatamente. Tenga en cuenta que las gamas de nivel alto en China están creciendo tres veces más que las que están por debajo de los 120 CV, y los tractores de potencia superior a 120 CV están creciendo del 2008 al 2009 en un 300%. Lo que está claro es que si las máquinas se producen *in situ* tienes acceso a la mitad de este mercado, pero para ello también es importante tener un *partner* comercial, y en este punto estamos trabajando de manera firme. De hecho, Francesco Carozza, Vicepresidente de la Unidad de Nuevos Proyectos, y yo vamos a estar presentes próximamente para coordinar toda esta acción.

#### ¿E India?

Este año doblaremos nuestra producción y ventas respecto al anterior, ya que en el año 2009 tengo que decirle, sinceramente, que lo que ha resultado más positivo para nuestro grupo ha sido la *full line* e India, teniendo en el mercado indio un aumento en la facturación de un 30%, y teniendo en cuenta que allí hemos lanzado la marca Deutz-Fahr el pasado año, ya que no debemos olvidar que esta marca tiene un peso específico distinto al que tiene la marca Same. De hecho los tractores nuevos sólo se están haciendo con la marca Deutz-Fahr, política que seguiremos aplicando en nuevos mercados que estemos promocionando. ■