

ANDREA BEDOSTI, vicepresidente ejecutivo de Ventas, Postventa y Marketing del grupo Same Deutz-Fahr.

# «La agricultura continúa siendo un sector sano y sólido»

El año 2009 va a ser duro, pero Andrea Bedosti, vicepresidente de Ventas, Postventa y Marketing del grupo Same Deutz-Fahr, está convencido de que la estrategia adoptada por su grupo es la más adecuada. «Teniendo en cuenta la inflexión que ha mostrado la cartera de pedidos a comienzos de este año, Same Deutz-Fahr –señalaba Bedosti en esta entrevista realizada en la SIMA de París– ha optado desde hace meses por adecuar la producción a la disminución de la demanda, para poder gestionar correctamente el difícil momento que atraviesa este mercado».

Gianni Gnudi.

Terra e Vita.

**H**emos conseguido no cargar demasiado nuestra red y justamente a finales de 2008 hemos realizado una fuerte campaña de ventas dirigida directamente al usuario final, agricultores y empresas de servicios, que nos ha



permitido recuperar cuota de mercado y aligerar a los concesionarios. Hoy, continuamos vigilando el frente productivo intentando acercar lo máximo posible la construcción de las máquinas a la cartera de pedidos», señala

el vicepresidente de Ventas, Postventa y Marketing del grupo.

Bedosti insiste, sin embargo, en que «los fundamentos del sector agrícola continúan siendo buenos. Por ello, a pesar de la crisis, son bastante positivos. Uno de los mayores problemas es la carencia de líneas de crédito, pero debemos recalcar que en este frente la agricultura está pagando culpas ajenas, ya que

algunas instituciones de crédito con una cierta amplitud de miras ya vuelven a contemplarlo como uno de los sectores en los que volver a invertir».

## Cifras y mercados

Same Deutz-Fahr ha cerrado el ejercicio 2008 en fase de crecimiento: la facturación ha alcanzado los 1.200 millones de euros. «Los aspectos positivos han sido diversos: en primer lugar hemos mejorado aún nuestro “mix” (distribución) de ventas con un incremento sensible de las máquinas de potencia alta, por encima de los 120 CV. Algunos mercados –prosigue Bedosti– nos han proporcionado grandes satisfacciones como en el caso de Alemania, donde hemos pasado de una cuota de mercado del 15,3% al 16%. Otro avance notable se ha producido en España: en un mercado que está perdiendo un 8%, nosotros hemos realizado una labor extraordinaria pasando del 12,2 al 12,5%. En Italia, sin embargo –continúa–, hemos perdido durante 2008 un 0,8% de cuota, pero hemos recuperado mucho, justamente en los últimos meses, lo cual nos ha permitido mantener, aunque sea sólo por una cabeza, la condición de líder del mercado, con una cuota del 24%».

Las estrategias sobre los países clave se confirman. «El mercado indio, que bajó un 20% en el último año, continúa siendo prioritario para el grupo. Tanto es así que recientemente hemos



lanzado la marca Deutz-Fahr y la gama Agrolux. Entre otras cosas, en nuestra fábrica de la India ya estamos produciendo para el mercado mundial. De las 4.000 máquinas que salen de Ranipet, un 40% permanece en el país mientras que el 60% restante se destina a la exportación.

Rusia –prosigue Bedosti– sigue siendo un país con un enorme potencial, presa en estos momentos de graves problemas de crédito, sobre los que estamos trabajando. Por su parte, en China se han confirmado todos los programas de desarrollo con la fábrica de Dalian, en el norte del país, que debería concluirse para finales de este año y además, hemos abierto un nuevo frente comercial con el acuerdo recién firmado en Turquía que deberá permitirnos comercializar quinientas máquinas en 2009, y entre 2.500 y 3.000 cuando el acuerdo se encuentre a pleno régimen».

### Crece en cosechadoras

El proyecto de reorganización de las fábricas de cosechadoras, iniciado en 2004, parece haber concluido con éxito. «En efecto, hemos realizado una tarea notable: hemos completado la plataforma de productos, ampliado la gama CVT, adecuando todas las motorizaciones a la normativa Tier 3, hemos racionalizado los modelos, pero, por encima de todo Same Deutz-Fahr se ha convertido en un auténtico *full liner*».

«En Croacia –precisa Bedosti– construimos ya trescientas máquinas al año y el programa de expansión de la fábrica de Zupanja ha sido respetado plenamente. Además, después del acuerdo firmado en noviembre de 2008 con los argentinos de la empresa Vassalli, y la consiguiente llegada de las cosechadoras axiales, la gama está completa.

Sobre el tema de las cose-

chadoras, Bedosti es agresivo. «Vendemos cien máquinas en Alemania, ochenta en Francia, y ochenta en Polonia. No veo por qué no podemos vender treinta unidades en Italia, sobre un mercado total que ronda las quinientas unidades en 2009. Hemos ganado credibilidad, el producto existe. Sólo hace falta que la red reciba el mejor soporte posible para conseguir un resultado que consideramos que está a nuestro alcance».

### Motores, éxito en la UE

Bedosti «reivindica» que gracias a Same Deutz-Fahr se ha conseguido parar la aplicación de la normativa de emisiones Tier IV en los motores de tractores especializados. «En los fruteros y viñeros nos quedaremos en la Tier III. Hemos sido los primeros en pedirlo, incluso cuando otros restaban importancia al problema. Y, de hecho, la Unión Europea ha acogido plenamente nuestra solicitud. A pesar de todo se mantienen todas las tempestuosas III B y IV para tractores no especializados (convencionales); una cosa absurda, que incrementa los costes de las casas constructoras y cuyas ventajas, a nivel medioambiental, son totalmente superfluas. Sería mucho más interesante a nivel comunitario, eliminar con una normativa específica todos los Tier 0 y Tier 1, cosa que sí reportaría evidentes ventajas medioambientales».

Con respecto a la transmisión variable continua (CVT), Bedosti nos adelanta que el grupo «comenzará la producción de estas transmisiones para tractores convencionales (que trabajan en campo abierto) a comienzos de 2010, un año que será también clave para viñeros y fruteros, que podrían alcanzar la cota de las mil máquinas vendidas». ●



# MAYOR RESISTENCIA

## Salud Interior, Belleza Exterior

**YaraLiva™** es una gama de **Nitratos de Calcio** de muy alta calidad. Está compuesta por Nitratos de Calcio para aplicación al suelo (Nitrabor y Tropicote) y por Nitrato de Calcio 100% soluble (Calcinit). Los productos **YaraLiva™** mantienen la fruta y la verdura fresca durante más tiempo, mejorando la estructura celular y la calidad del fruto.

No sólo se alarga la vida postcosecha, sino que también se consigue mayor resistencia a enfermedades criptogámicas, más firmeza del fruto, mayor desarrollo de las raíces y un cultivo de mejor calidad en general. El aumento de la calidad del cultivo hará aumentar la rentabilidad.



**YaraLiva™**