JULIÁN MENDIETA

ALDO CAROZZA

Director de la División de Cosechadoras del Grupo Same Deutz-Fahr

"El negocio de las cosechadoras tiene una gran importancia para nosotros"

Aldo Carozza, nieto de Francesco Cassani, fundador de la compañía Same, es el principal responsable del negocio de las cosechadoras. Su presencia en nuestro país, junto al equipo de la filial ibérica, sirvió para explicar a los concesionarios españoles la nueva línea trazada por la compañía respecto a este producto, basada ahora en el acuerdo establecido con la empresa Sampo para la fabricación de nuevos modelos.



Las nuevas cosechadoras Deutz-Fahr van a tener su origen en Finlandia, cuyas peculiaridades agrícolas son muy diferentes a las de los países del centro y sur de Europa. ¿No puede ser un problema su adaptación a las condiciones del grano, no sólo de España, sino de otros mercados donde está presente la marca?

Sampo tiene en Escandinavia una cuota de mercado del 50% e históricamente tiene un contacto muy directo con los países de Europa y Oriente Medio. En zonas de cosecha similares a España, nuestras máquinas trabajan a plena satisfacción. Los clientes podrán comprobar que se trata de un producto muy fiable y de gran rendimiento.

¿Cuántos nuevos modelos esperan desarrollar en los próximos años con Sampo?

En estos momentos, tenemos que afrontar una cuestión fundamental con los motores, que se refiere al cumplimiento de las exigentes normativas impuestas por las autoridades en cuestión de emisiones. Y gracias a nuestra participación en Deutz AG, podremos ir ampliando nuestra gama de producto con modelos equipados con nuevos motores. Además, tenemos que estudiar otras características que se pueden mejorar en las máquinas, para lo cual veremos si se pueden utilizar componentes de las cosechadoras Deutz-Fahr actuales a las cosechadoras fabricadas por Sampo, ya que será beneficioso para ambas empresas.

¿Qué tal se ha recibido su acuerdo con Sampo en otros países, como Italia, Francia o Alemania?

Con curiosidad y gran expectación. La transformación y evolución de una gama supone un gran esfuerzo, y también el mantenimiento de las características de fiabilidad y alto rendimiento que tradicionalmente han

acompañado a la marca Deutz-Fahr. Una vez desarrolladas las nuevas máquinas, nuestra idea es la de presentar el producto, y ofrecer al concesionario y al cliente final la posibilidad de que lo prueben para que se convenzan de su eficiencia.

Desde un punto de vista cuantitativo, ¿qué esperan conseguir con las cosechadoras este año en los distintos mercados europeos?

No esperamos una cifra muy grande. Lo importante es consolidar los números y no perder dinero, es decir, que suponga una inversión rentable. Por tanto, independientemente de la cantidad de unidades vendidas, es fundamental para nosotros establecer una base firme que nos permita consolidar la actividad en el futuro.

En esta presentación de cosechadoras, ustedes también han hecho mucho hincapié en la participación de su Grupo en el capital de Deutz AG. De hecho, han anunciado que ampliarán su presencia hasta el 30%. ¿Lo hacen por dar una mayor sensación de seguridad, es una apuesta de futuro...?

La participación en Deutz AG es fundamental para nosotros porque supone una magnífica alternativa para afrontar el problema de los nuevos motores y damos un paso por delante de nuestra competencia. De hecho, conviene recordar que Same nace como una sociedad de motores endotérmicos. Fabricando más de 20 000 motores año año, hemos pensado que nos coloca en una situación ventajosa respecto a otros competidores que no tienen motores propios.

Sampo también fabrica maquinaria específica para el sector forestal. ¿Cabe la posibilidad de comercializar este producto bajo marca Deutz-Fahr?

La gama forestal de Sampo es muy interesante y, además, comparte un 50% de los componentes utilizados en cosechadoras. Estas máquinas forestales son de dos tipos muy diferenciados, con distinta capacidad de trabajo, pero ambas series son tecnológicamente muy avanzadas ya que incorporan elementos operativos, como sistemas vía satélite, ordenadores o palancas monomando. Aunque son muy atractivos, y complementarios con las cosechadoras, debemos, sin embargo, realizar un análisis más profundo antes de tomar una decisión de futuro sobre estos productos.

Teniendo en cuenta que Same Deutz-Fahr es una sociedad que está presente en distintos segmentos de mercado, y al mismo tiempo que se trata de un sector con perspectivas de crecimiento, ¿se plantean entrar en el mercado de las vendimiadoras?

Aunque el negocio principal del Grupo Same Deutz-Fahr gira en torno a los tractores, sin embargo existen muchos otros productos de gran interés y con futuro, como las cargadoras telescópicas o las vendimiadoras, que suponen un importante volumen de negocio en el mercado de maquinaria agrícola. Estamos en conversaciones y, en algunos casos, estamos llegando a acuerdos comerciales con fabricantes de este tipo de máquinas. De este modo, nuestros concesionarios y clientes finales podrán disponer de maquinaria de calidad a precios competitivos. Y tanto los equipos, como la asistencia técnica y el servicio de recambios estarán amparados por el marchamo de excelencia que hemos establecido para asegurar el buen funcionamiento de nuestros productos.





Aldo Carozza junto al Director General de la filial ibérica, Eloy Galván.

¿Qué impresión se lleva sobre la situación actual de la red de concesionarios españoles de Deutz-Fahr?

En los últimos 20 años, la red comercial Deutz-Fahr ha comercializado en el mercado una de cada cinco cosechadoras. Se trata de una red muy experimentada y conocida en el mercado, con una gran dedicación al servicio de asistencia técnica. Esa es la base de nuestro negocio de cosechadoras, y debo decir que me enorgullece el alto grado de profesionalidad que he visto en los concesionarios españoles que he visitado. Estoy seguro de que el nuevo plan de desarrollo de productos que hemos esbozado incrementará la ilusión de esta red que, tradicionalmente, ha mantenido un altísimo grado de fidelidad con la marca.