

## Simboliza relevo en Ford fin de una era (Reforma 23/04/14)

Simboliza relevo en Ford fin de una era (Reforma 23/04/14) Por The Wall Street Journal Nueva York Estados Unidos (23 abril 2014).- Las tres grandes automotrices estadounidenses fueron rescatadas por un grupo de ejecutivos externos y con escasa experiencia en el sector. Ahora, los volantes están volviendo a las manos de quienes conocen la industria de los pies a la cabeza. Alan Mulally, que pasó 37 años de su carrera en el fabricante de aviones Boeing, fue el primero de un trío de ejecutivos externos en asumir el mando de las tres grandes automotrices estadounidenses, un grupo que también incluía a Daniel Akerson en General Motors Co. y Sergio Marchionne de Fiat Chrysler Automobile NV. Mulally entregará este año las riendas de Ford a Mark Fields, quien lleva 25 años en la empresa, algunos de ellos al frente de las operaciones en Argentina. A su vez, General Motors Co. designó hace poco a Mary Barra como presidenta ejecutiva, en reemplazo de Akerson, quien provenía de una firma de private equity. Barra, en cambio, ingresó a GM como pasante, cuando aún no había terminado la universidad. Se espera que dentro de unos años Sergio Marchionne, un contador y abogado italo-canadiense que asumió la presidencia ejecutiva de Fiat en 2004, se retire y nombre a un sucesor que, probablemente, vendrá de la empresa. La salida de los ejecutivos externos refleja la recuperación de una industria que hace unos años estaba al borde del colapso. Cuando los manuales tradicionales dejaron de funcionar, las automotrices estadounidenses recurrieron a personas con experiencia casi nula en el sector. GM, por ejemplo, contrató al ex presidente de la junta directiva de la telefónica AT&T Inc. quien fue sustituido por Akerson, procedente de Carlyle Group. Ford, por su parte, buscó en Mulally una perspectiva de negocios diferente. Hoy, las tres automotrices de Detroit son rentables luego de haber implementado grandes reestructuraciones y las viejas prácticas, como producir más que la demanda y luego realizar grandes descuentos para vender los modelos, parecen desterradas. Tal vez el caso más emblemático sea el de Ford. Se espera que Fields no tenga mayores inconvenientes en su nuevo papel. Ha dirigido la revisión semanal de negocios de la empresa, la innovación insignia de Mulally, durante más de un año. También instauró una reunión los días miércoles en la mañana con ejecutivos clave en la que se analizan los últimos acontecimientos en el lanzamiento de productos. Mulally, de 68 años, deja a Ford bien parada. El grupo tiene un negocio floreciente en China, ganancias récord en América del Norte y sus operaciones europeas exhiben signos de recuperación. Uno de los primeros desafíos de Fields al volante de Ford será el negocio en Rusia, donde la automotriz ha invertido cientos de millones de dólares, que ahora se podrían ver afectados por el conflicto con Ucrania y los países de Occidente. A ello hay que sumar las devaluaciones en algunos países de Sudamérica que están afectando los resultados y el lanzamiento en 2015 de la camioneta pick-up F-150, cuyo chasis será totalmente de aluminio. Fields fue uno de los primeros creyentes en la ofensiva de Mulally para acabar con los feudos al interior de la compañía y trabajar juntos para crear "One Ford". El eslogan simboliza un amplio esfuerzo para que los vehículos de la automotriz en todo el mundo utilizaran arquitecturas comunes y aprovecharan economías de escala en los procesos de adquisiciones e ingeniería. Fields recién había cumplido 36 años cuando asumió la dirección de las operaciones de Ford en Argentina. Rápidamente enderezó el rumbo de un negocio que arrojaba pérdidas de US\$110 millones al año y Ford empezó a generar una ligera ganancia. Analítico y muy trabajador, Fields fue trasladado a Mazda en 1998 y un año después ascendió a la dirección general de la compañía que, por ese entonces, Ford tenía 33,4%. La automotriz japonesa prosperó durante su gestión y Fields asumió la conducción de la filial de vehículos de lujo de Ford, que incluía las marcas Jaguar y Land Rover. Posteriormente, asumió la dirección de las operaciones europeas del grupo. Cuando se deterioraba el negocio en EE.UU. el presidente ejecutivo Bill Ford Jr. trajo a Fields de regreso y lo colocó a cargo de las operaciones en América del Norte donde llevó a cabo un plan de reestructuración que, sin embargo, no dio resultados. Cuando Mulally asumió la presidencia ejecutiva, muchos pensaron que Fields sería una de las primeras víctimas. Pero el ejecutivo se ganó la confianza del nuevo jefe, le ayudó a ejecutar su plan de reorganización y apoyó sus llamados a hacer grandes inversiones en nuevos productos. La división de América del Norte despegó y se transformó en el motor de ganancias para el resto de la compañía. Luego de asumir como director general de operaciones en diciembre de 2012, Fields ha tomado paulatinamente un rol más visible como rostro de la compañía. Dentro de Ford, Fields es considerado parte de un equipo de liderazgo que conforma con Bob Shanks, el actual director general de finanzas. Ambos ejecutivos pasaron buena parte de 2013 viajando por el mundo para empaparse de las diversas operaciones de la automotriz y tienden a jugar roles complementarios, indican fuentes cercanas. Durante las reuniones, Shanks suele ser muy directo en el trato, mientras que Fields es un poco más gentil. "Bob es como el alter ego de Mark", dice una fuente. Copyright © Grupo Reforma Servicio Informativo