



## José Mª Vidal

Director general de AGCO Finance España

AGCO Finance es el resultado de la Unión del Grupo AGCO y De Lage Landen, filial del Grupo Bancario Rabobank, con origen en las cooperativas agrarias de crédito holandesas y calificado con AAA: máxima solvencia. Mas de 5 000 millones de dólares invertidos a nivel mundial, avalan el compromiso que tiene el grupo con el sector agropecuario y con AGCO. Su director en España, nos comenta los principales objetivos y ventajas de esta financiera.



### ***“Nuestra relación con el agricultor no termina con la venta de la maquina, sino que empieza”***

#### **Redacción**

**¿Qué objetivos principales persigue AGCO Finance?**

Ser una herramienta de marketing financiero para AGCO. Para ello, se parte de la solución integral al agricultor. Es decir, tratamos de dar soluciones personalizadas, adaptadas a las necesidades de cada agricultor, teniendo en cuenta su cosecha y las subvenciones que recibe.

Muchas veces, dar al cliente lo que necesita no coincide con lo que quiere. Hay que asesorarle y convencerle (no vencerle) de qué es lo mejor, tanto en la maquinaria como en su financiación.

Agco Finance forma parte, pues, de esa solución integrada y de largo plazo.

**Está claro que las necesidades de cada cliente son un mundo, pero, ¿qué es lo que realmente buscáis?**

Una relación de confianza y de largo plazo con nuestros agricultores. Ellos son nuestra mejor publicidad. Para poder darles la mejor solución a sus necesidades es necesario un mejor conocimiento del agricultor. Para nosotros es fundamental. Me refiero a las características de su explotación, producciones, gasto anterior en maquinaria, etc., y es aquí donde el concesionario tiene mucho que aportar. El concesionario ofrece la solu-

ción y Agco Finance la proporciona.

A la hora de conceder un préstamo, aplico lo que yo denominaría “*solvencia moral*”: se trata de conceder préstamos a quien quiere y puede pagar. Pero sobre todo, a quien quiere...

Y como no, también una buena imagen. En este sentido, cuanto más completa sea la solución que se da, mejor para el agricultor y para nuestra imagen de marca.

**El cliente busca calidad de servicio y ofertas financieras atractivas, ¿qué productos innovadores y diferenciadores se han desarrollado?**

En cuanto a productos, todos: desde el *renting* y el *leasing*, hasta la venta a plazos. Ofrecemos tipos de interés por debajo del mercado, incluso al 0% dependiendo del plazo.

También existe la posibilidad de realizar pagos estacionales y solicitar la cuota “*balloon*”, de cuantía más grande y que se paga al finalizar el préstamo.

Incluso en maquinaria nueva, si se contrata a largo plazo, también se financia el mantenimiento.

Como verás ofrecemos una total flexibilidad y adaptación al cliente en función de sus ingresos.

**¿Algunas pinceladas sobre el proceso de tramitación del préstamo, pasos a seguir?**

Cuando el cliente se acerca a su concesionario, se le entrega una propuesta de solicitud. Si éste la contesta, en un día tiene la respuesta condicionada a la verificación de los datos aportados.

Dado que el 80% de nuestros clientes son personas físicas, se les suele pedir aportar la declaración de la renta. También la ficha de descripción de la explotación, la información de la subvención de la PAC, la cartilla ganadera..., y bueno, como en casi cualquier sitio, el DNI.

**Finalmente, ¿porqué usar AGCO Finance y no la financiación de otros bancos? ¿cuáles son las ventajas?**

Sobre todo por la especialización. El conocimiento que tenemos del sector agrario y, sobre todo, de los produc-

***“Nuestro contacto directo con el cliente y el concesionario, entre otros, hace que podamos garantizar ser la mejor oferta financiera para los clientes de AGCO”***



**“Asesorar es nuestro deber, la confianza del agricultor nuestra ambición”**

tos y maquinaria de AGCO nos hacen ser los que mejor podemos valorar la maquinaria financiada como la propia garantía del préstamo. Muchas veces los datos fiscales del agricultor no se corresponden con la realidad y es necesario tirar de la experiencia para calcular cuales son los verdaderos rendimientos de las diferentes cosechas. Y también para que el cliente mantenga libre su capacidad de endeudamiento con sus proveedores financieros habituales.

Vuelvo a insistir en que nuestro contacto directo con el cliente y el concesionario hace que, junto con la mayor liquidez que nos garantiza el Rabobank con su certificación AAA que, por cierto, no posee ningún banco español, podamos garantizar ser la mejor oferta financiera para los clientes de AGCO.

Por último, aprovecho estas líneas para animar al agricultor y ganadero para que nos permita asesorarle. Siempre se puede hacer más y mejor para ellos creando un vínculo a largo plazo y así conseguir su plena satisfacción en la solución global de sus necesidades. •

## SAT 9576 HERCAR FONTE

Cliente de AGCO Finance

La Sociedad Agraria de Transformación, SAT, a la que nos referimos está situada en el término municipal de Caspe, en el Bajo Aragón. Cebada y maíz de regadío y secano, alfalfa, horticolas y frutales son los cultivos que explota. Además, presta servicios agrícolas a terceros en 300 ha de regadío.

Recientemente la SAT ha adquirido varios tractores Massey Ferguson, MF 8400 y MF 7400 además del Fendt 700. Su gerente Carlos, que lleva 14 años en el sector, nos contestó a unas breves cuestiones.

**¿Valoró la posibilidad de realizar la financiación con otra entidad bancaria independiente? ¿Qué le impulsó a realizar la financiación con AGCO?**

Sí, en un primer momento consideramos la posibilidad de financiar la compra de los equipos directamente con una entidad bancaria, pero nos decidimos a realizarlo con AGCO Finance como un servicio más de

arraigo para nuestra empresa.

**En este caso, ¿qué ventajas le ha supuesto?**

Sobre todo facilidad de trato, que es algo que valoramos mucho, pero también facilidades en cuanto a plazos y tipos de interés. En general, nos ha permitido un mayor ajuste a las necesidades reales de nuestra empresa.

**¿Qué facilidades le ha dado la financiera? ¿Cree que se ha ajustado adecuadamente al flujo de ingresos tan propio de esta profesión?**

Lo más importante creemos que



ha sido que la financiación y la compra se han realizado en la misma operación, con lo que supone este hecho a efectos de simplicidad de trámites y papeleos, además de permitirnos, como indican, fórmulas de pago adaptadas a nuestras necesidades.

**La documentación solicitada, ¿cree que era excesiva, o por el contrario la necesaria para poder tomar una rápida decisión de crédito?**

En vista de cómo está el mercado de los créditos a día de hoy, creemos que los requisitos que nos han pedido son los meramente necesarios para realizar una financiación correcta. •