

# "Con la gama Globus un

**¿C**ómo ha sido para su Grupo este año, tanto a nivel de mercado interno como de mercado externo?

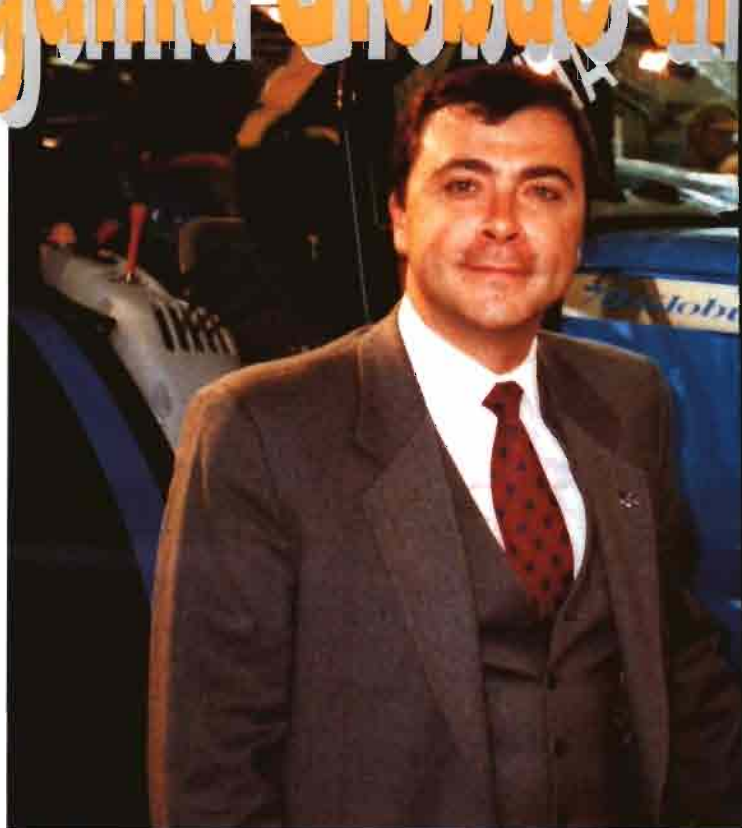
Hemos registrado un buen crecimiento en el mercado de la Europa Mediterránea, mientras en la Europa del Norte estamos atravesando un ligero cambio. Respecto a las ventas, hemos finalizado el año con un incremento generalizado de un 18 ó 19% respecto al año anterior. Finalizamos en torno a las 17.500 máquinas vendidas.

■ **EIMA, que para ustedes es una ventana abierta al mundo del tractor, ¿cómo se comportó con respecto a otros años?**

Observamos muchísimo interés y contactos. Ese interés pudimos notarlo además en diversos operadores no europeos.

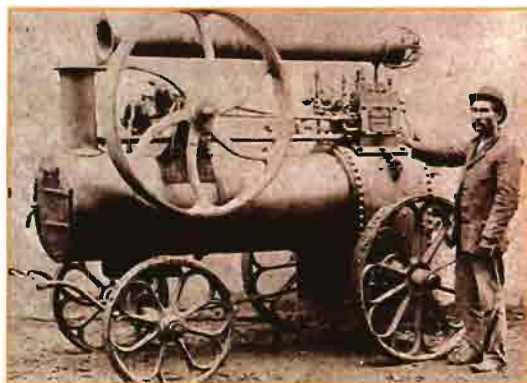
■ **Su empresa ha llevado una línea ascendente, tanto en nuevos modelos como en técnicas aplicadas en sus tractores. ¿Qué han presentado como novedad en EIMA 97?**

Hemos presentado la gama LEGEND 2, una máquina completamente renovada en el interior de la cabina, mejor confort, añadiendo a ésta un modelo con 165 caballos. Después tenemos la novedad del modelo Globus con capó inclinado, una máquina que será extremadamente importante para el mercado mediterráneo: España, Portugal, Italia, Grecia...; máquina muy compacta, con su centro



**Dr. ANDREA BEDOSTI, Director**

de gravedad bajo, bastante estrecha y que puede ser usada tanto en campo abierto como en transporte. Nos parece una máquina extraordinariamente importante. Además, estamos preparando la presentación de una gama de tractores para viñedos y frutas basada en la máquina Globus.



Han pasado 114 años desde que Giovanni Landini fundara una pequeña fábrica dedicada a la

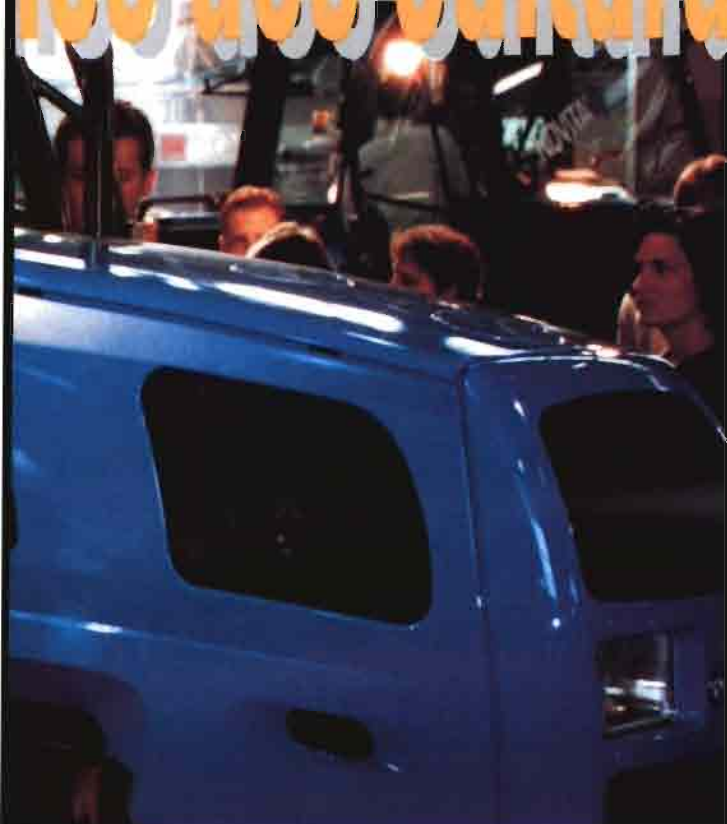
construcción de equipamientos agrícolas y enológicos. Fue en 1984, aunque habría que esperar hasta 1910 para que se hiciera realidad su primer motor, bautizado como Testa Calda. La extensa e intensa trayectoria histórica de la firma italiana está salpicada de numerosos momentos importantes.

## MÁS DE UN SIG

Uno de ellos fue en 1924, cuando salieron a la luz los planos del primer prototipo de tractor Landini con motor Testa Calda. Diez años después aparece el primer modelo Súper Landini, una máquina usada principalmente para largas y duras jornadas de labor. Ya en 1957, meses después de la aparición del modelo L55, Landini firma un acuerdo decisivo con Perkins Engines, de San Petesburgo, para utilizar en Italia la licencia para construir sus motores diesel.

En 1959, Massey Ferguson compra Landini y se convierte en la compañía más importante y moderna del sector. En 1968 se inaugura en Aprilia una planta de

# Los dos culturas "industriales"



## General de Landini y Valpadana

■ Ustedes tienen relaciones con los principales Grupos fabricantes de tractores, tanto a nivel mundial como a nivel de mercado especial, como Japón. ¿Cómo se está beneficiando LANDINI de esta sinergia?

El beneficio es enorme. Un beneficio de naturaleza in-

## O DE HISTORIA

nueva producción de maquinaria y desde ese momento comienzan a surgir diversos modelos de tractores, que incluyen los últimos avances tecnológicos.

Los últimos diez años de Landini han resultado convulsos. Sobre todo desde que Massey Ferguson, en 1989, decidió vender el 66% de su accionariado al Grupo Eurobelge. Sólo cuatro años después, Gerolimich, que acababa de absorber a Eurobelge, sufre una crisis financiera. Landini consolida su alianza con Massey e inicia relaciones con la japonesa Iseki, que sólo unos meses después entraría a forma parte de su accionariado. Desde entonces, la

adquisición de Valpadana, una de las empresas italianas más importantes en el sector de la maquinaria agrícola, el desembarco en el mercado norteamericano a través de la red AGCO y la consolidación del acuerdo con Iseki convierten en la actualidad a Landini en una de las empresas con mayor proyección de futuro en el sector agrícola a escala mundial.

ustrial y porcentual que permite construir el tractor Globus, mas sobre todo producirlo en una fábrica totalmente nueva, con unas ventajas tanto a nivel cualitativo como productivo japonés. Hemos exportado a Japón otras 500 máquinas Globus para ISEKI, y hemos tenido conocimiento de la acogida extremadamente positiva por parte de los clientes. Hemos conseguido ofrecer un nivel de calidad adecuado a las exigencias japonesas, por lo que asimismo en Europa tendremos igualmente una magnífica acogida.

A nivel de distribución, iniciamos la forma de aprovechar una sinergia de distribución con ISEKI, mientras en AGCO Corporation tenemos unas relaciones consolidadas y confirmadas desde hace ya muchos años, tanto en lo que se refiere a la comercialización como marca MASSEY FERGUSSON para el mercado italiano así como suministro para el Grupo de tractores especializados fruteros-viñedos y cadenas, permitiéndonos esto tener acceso a la amplísima red de distribución de MASSEY FERGUSSON en todo el mundo.

■ ¿Cómo cree que va a comportarse el mercado en 1998?

Temo una contracción del mercado en Europa, particularmente en su Centro-Norte. En cambio, preveo un fuerte crecimiento del mercado en Estados Unidos y América Latina, así como en el Extremo Oriente, donde si no intervienen otros fenómenos climáticos, se producirá una expansión. Es decir, veo un mercado europeo en calma y otro exterior con buenas perspectivas de crecimiento. ♠

