

FENDT: LA GRAN APUESTA DEL GRUPO AGCO

Ángel Pérez

La nueva apuesta del Grupo AGCO se presentó en España. Dos meses después de iniciar su comercialización, AGCO Iberia convocó en Valladolid a su extensa red de concesionarios y distribuidores para mostrarles in situ su última y flamante adquisición. Los tractores Fendt, cuya presencia en el mercado nacional era muy reducida, irrumpen ahora con el propósito de hacerse un hueco en las gamas que superan los 50 CV. Apoyados en que la marca alemana



“ofrece tecnología que para otras será un sueño dentro de diez años”, los máximos responsables de AGCO Iberia rechazaron de antemano entrar en guerra de precios con la competencia.

EL DIRECTOR GENERAL SE DESHIZO EN ELOGIOS

Difícilmente pueden escucharse tantos elogios. En sus discursos que abrieron y cerraron el programa de conferencias, el director general de AGCO Iberia, José Enrique Puente, mostró una fe ciega en el producto que su red ha comenzado a comercializar. “Fendt es el mejor tractor del mundo”, “el mejor tractor de todos los tiempos”, “es perfecto”, “una nueva fuente de ingresos”... En definitiva, Fendt es una gama de tractores de “larga duración” que ofrece hoy en día una tecnología “que para otras marcas seguirá siendo un sueño dentro de diez años”.



EL CLIENTE FENDT

Fendt está considerada como una marca única en términos de lealtad del cliente, rendimiento del producto e innovación técnica.

CLIENTE POTENCIAL

- Leal a la marca
- Profesional con alto grado de conocimientos técnicos
- Orgulloso de trabajar con un tractor de alta calidad
- Preocupado por la ecología y la conservación del medio ambiente
- Inversor en el futuro agrícola
- Trabajador en su propio tractor
- Empresario independiente a terceros

MULTIPLICAR POR 5 EN 3 AÑOS

Adueñarse del 4% del mercado español de tractores en el año 2000. Es el objetivo trazado por los directivos del Grupo AGCO, que de este modo, y según sus previsiones, alcanzarían el liderazgo incluyendo las cifras de ventas de las empresas que forman el Grupo.

FENDT	
1997	125 tractores
1998*	225 tractores
2000*	4% del mercado

* Previsiones de AGCO IBERIA

Datos facilitados por AGCO Iberia

ESPECTACULAR CRECIMIENTO DE LA RED

Hasta la fecha, la organización comercial de Fendt en España consistía en algo menos de una decena de distribuidores regionales que cubrían una amplia zona del territorio nacional "con resultados diferentes", que en algunos casos llegaron a ser "excelentes".

Desde que el pasado 15 de abril asumiera operativamente la comercia-

lización en España de los tractores Fendt, el Grupo AGCO Iberia ha firmado "45 contratos cubriendo el 70% del mercado potencial", según desveló su director comercial, David Baleta. "Hasta finales de año continuaremos ampliando la red, que podría ser de 80 concesionarios directos de Fendt", agregó. Esta política de expansión ha salpicado también a Massey Ferguson, otra de las marcas más importantes del Grupo, que dispone de tres nuevos concesionarios. "Esto es importante, estamos sumando", apostilló Baleta.



José Enrique Puente, director general de AGCO Iberia –a la derecha– recogió en Valladolid las primeras impresiones de la Red sobre los tractores Fendt.

"POSTVENTA IMPECABLE"

Si Fendt es el mejor, ¿no es lógico que su red comercial también sea la mejor?". Baleta pretendió con estas palabras animar a los numerosos representantes de concesionarios que acudieron a la presentación de Valladolid.

El director comercial de

UNIDADES VENDIDAS EN ESPAÑA			
	1997	1998*	2000*
MENOS DE 50 CV	2 386	2 150	1 750
MÁS DE 50 CV	19 284	19 100	15 650
ORUGAS	928	750	600

* Previsiones de AGCO IBERIA

Franja de potencia de los tractores FENDT

Datos facilitados por AGCO Iberia

AGCO Iberia insistió en una "postventa impecable" como principal arma que deben esgrimir los concesionarios de Fendt, en un duelo comercial calificado como "incruento pero seguro", por el director comercial de AGCO Iberia. "Si no cuidamos al cliente Fendt, se irá a la competencia", subrayó Baleta.

El marketing horizontal fue el segundo argumento esgrimido y con el que se pretende cubrir tres veces más de territorio. A su juicio, la mejor vía para alcanzar el desarrollo comercial se apoya en el diseño de planes comerciales individuales en función de la zona, basados en análisis de los mercados potenciales.

Para conseguirlo, además de insistir en una postventa diferencial, "al nivel de las expectativas de los clientes", Baleta sugirió una serie de inversiones destinadas, entre otros conceptos, a identificar la imagen de la marca y el concesionario, así como la creación de una exposición independiente para Fendt. "Nuestra estrategia de comercialización estará fundamentada en la obligación de ofrecer un elevado nivel de apoyo comercial, técnico y en la venta", detalló Baleta.



AGCO IBERIA: "EVOLUCIÓN FRANCAMENTE POSITIVA"



El Grupo AGCO en España, durante 1997, mostró una "evolución francamente positiva", en palabras de su director general, José Enrique Puente. "Sin la profesionalidad, la categoría humana y la dedicación del equipo que forman AGCO Iberia y la red comercial, es muy difícil que estos resultados se hubieran alcanzado", añadió. Los números hablan por sí solos. Con una facturación de casi 15 000 millones PTA, el beneficio obtenido, una vez realizadas las auditorías pertinentes, alcanzó los 586 millones PTA, antes de impuestos.

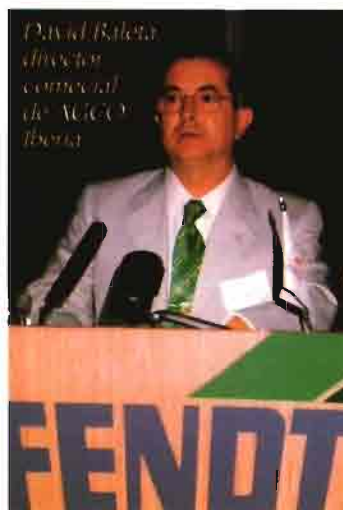
AGCO IBERIA (1997)

- Facturación: 14 663 millones PTA
 - 94.6% tractores y maquinaria agrícola
 - 5.4% recambios y equipos opcionales
- Producción monetaria por empleado en ventas: 730 millones PTA.
- Producción monetaria por empleado en recambios: 61 millones PTA.
- Ingresos por ventas: 23.4% de aumento
- Gastos y compras: 19.3% de aumento
- Capital circulante: 41.5% de aumento
- Beneficio antes de impuestos: 586 millones PTA (39.9 aumento)
- Fondos propios: 1 209 millones PTA (aumento 45.9%)
- Endeudamiento ajeno al Grupo: 0 PTA

HISTORIA DE LA MARCA FENDT

- 1930 Los hermanos Fendt, bajo la dirección de su padre, Johan George, crean el primer tractor Fendt, de 6 CV, con arado y segadora accionada independientemente.
- 1937 Se funda Saber Fendt,
- 1938 Aparece el tractor F-18, de 16 CV.
- 1961 Se alcanzan las 100 000 unidades de producción.
- 1968 El Farmer 3S incorpora por vez primera el embrague hidráulico turbomatic
- 1971 Fendt monta el control electrohidráulico del elevador.
- 1976 Fabricación de tractores de alta potencia (< 150 CV)
- 1980 Nace la Serie Farmer 300, con 40 Km/h de velocidad máxima, cabina sobre tacos de goma, freno a las cuatro ruedas y turbomatic
- 1984 La Serie 380 GTA de tractores porta-aperos desarrolla la idea 'quien ve mejor, trabaja mejor'
- 1987 La Serie farmer 200 standard viñero y frutero, con elevador de fuerza pendular, supone la aportación de Fendt a las tendencias ecológicas
- 1993 Las gamas Farmer 300, Favorit 500 y Favorit 800 presentan la suspensión del puente delantero, la caja de cambios bajo carga turboshift y 50 Km/h de velocidad máxima
- 1996 El Silon, con la técnica de la Serie Favorit 500, amplía la gama porta-aperos
- 1997 La Serie Favorit 900 monta la transmisión Vario, que combina electrónica, hidráulica, mecánica e informática hasta conseguir velocidades de trabajo y de desplazamiento sin escalones ni pérdidas de potencia

EL LADO HUMANO



La presentación tuvo también su carga humana. David Baleta, director comercial del Grupo, no quiso comenzar su exposición sin agradecer el apoyo e interés hacia su persona mostrado desde la organización AGCO en España durante los meses que ha permanecido convaleciente a causa de una delicada enfermedad. "Os prometo que no lo olvidaré jamás", afirmó Baleta, sensiblemente emocionado. ♠

En nuestro próximo número ampliaremos esta información, incluyendo además una prueba de campo del modelo Favorit 926 Vario.

... y los **FILTROS**
en **cartés.**



• **EL STOCK MÁS COMPLETO DE ESPAÑA** •

Pradillo, 58 - Tel. (91) 415 55 18 - Fax (91) 415 46 03 - 28002 MADRID