

NEW HOLLAND



NEW HOLLAND HIZO BALANCE Y PRESENTÓ LOS NÚMEROS CON LOS QUE CERRÓ LA CAMPAÑA 1998 EN LA PENÍNSULA IBÉRICA. SEGÚN LOS DATOS OFRECIDOS EN LA REUNIÓN CELEBRADA EN SINTRA (PORTUGAL), EN EL MERCADO ESPAÑOL ALCANZÓ UN VOLUMEN DE

FACTURACIÓN DE 245 MILLONES DE EUROS, LO QUE REPRESENTA UN 26% DE INCREMENTO RESPECTO AL EJERCICIO PRECEDENTE. EN PORTUGAL, POR SU PARTE, EL AUMENTO FUE DEL 21%, CON 38 MILLONES DE EUROS FACTURADOS. ESTAS CIFRAS PERMITEN A LA COMPAÑÍA AFIRMAR QUE "NINGUNA OTRA MARCA HA CRECIDO TANTO COMO NEW HOLLAND EN LA PENÍNSULA IBÉRICA".

En la Península Ibérica, uno de cada cuatro tractores vendidos es un New Holland. La compañía apoya esta afirmación en el 24% de cuota de mercado alcanzado, según sus datos, en 1998. Un porcentaje que llega hasta el 40% en cosechadoras, donde su "liderazgo" es "más claro". En maquinaria industrial ligera también se sitúa "a la altura de los líderes" con sólo tres años de presencia en el mercado. Todas estas cifras llevan a NH a afirmar que "ninguna otra marca ha crecido tanto en la Península Ibérica".

■ PRODUCTO

Además de hacer públicos los resultados cosechados en la campaña precedente, New Holland aprovechó la cita de Sintra para anticipar las novedades con las que afrontará la próxima campaña.

- Serie TN-D (3 modelos).
- Serie TN-S (3 modelos).
- Modelo TS115, de 6 cilindros.
- Serie TL (cuatro modelos).

En uno de los números de **agrotécnica** correspondiente al mes

de marzo ofreceremos una amplia información sobre estos nuevos modelos de tractores.

■ 1999. CONFIANZA DESDE LA INCERTIDUMBRE

Alcanzar la "completa satisfacción y lealtad" de los clientes respecto a los productos de New Holland. Es el objetivo que se ha trazado la compañía de cara a 1999, un año que se pre-



Ángel Pérez
Director Adjunto

NO PARA DE CRECER

ESPAÑA

	Unidades '98	Unidades '97	Incremento
Tractores	6254	5450	15%
Cosechadoras	284	235	21%
Maq. Agrícola	235	146	61%
Maq. Industrial NH	306	240	28%

FACTURACIÓN TOTAL

	1998	1997	Incremento
PTA (Millones)	40800	32500	26%
EUROS (Millones)	245	195	

PORTUGAL

	Unidades '98	Unidades '97	Incremento
Tractores	1584	1459	9%
Cosechadoras	15	6	250%
Maq. Agrícola	22	6	367%
Maq. Industrial NH	198	125	58%

FACTURACIÓN TOTAL

	1998	1997	Incremento
ESC (Millones)	7400	6100	21%
EUROS (Millones)	37	30	



senta "con grandes incertidumbres" y unas perspectivas climatológicas "no muy favorables". NH pretende, además, afianzar su "liderazgo" en la Península Ibérica, donde presentará nuevos productos y formas de comercialización, con la introducción del euro en las tarifas de precios como uno de sus aspectos más relevantes. Los cambios previstos en los mercados ibéricos, para los que prevé un "ligero descenso", afectarán también a la organización de la empresa, que busca una mayor aproximación al cliente.

1998. LAS VENTAS DE NH EN ESPAÑA CRECIERON UN 26%

Según los datos ofrecidos en Sintra, New Holland ha alcanzado en el mercado español una facturación global de 246 millones de euros (40 800 millones de pesetas), "lo que representa un incremento del 26%".

Todos los mercados en los que esta marca está presente ratifican ese buen comportamiento. En el de maquinaria

agrícola destacan los 6 254 tractores vendidos en 1998 (5 450 en 1997) y las 284 cosechadoras (235 en 1997). El resto de maquinaria de recolección ha llegado a las 235 unidades (146 en 1997).

Resultados que la empresa llega a calificar de "espectaculares" fueron los conseguidos en los mercados de maquinaria industrial ligera, a los que en España acude con las marcas New Holland y Fiat-Hitachi. Las ventas van desde las 484 unidades de 1997 hasta las 803, destacando las casi 400 retrocargadoras vendidas en nuestro país. ♠