

**sobre**  
*el terreno*



Ángel Pérez  
Director Adjunto



**Landini goza ya de un indudable prestigio en España. Los números lo demuestran. Es la marca que ha registrado el mayor crecimiento en los dos últimos años, precisamente desde que Landini Ibérica se convirtiera en la importadora para nuestro país.**

**La convención anual de concesionarios (ver *agrotécnica* de febrero), sirvió, no sólo para presentar las novedades de esta campaña, sino para comprobar el magnífico estado de salud que goza Landini en España.**

# OBJETIVO: EL FUTURO





Landini

Uliano Bellesia, de Landini SpA, dirigió las demostraciones efectuadas en Guadalajara con los Legend.

## MISTRAL: "El futuro próximo"

Los tres modelos del Mistral disponen de una nueva transmisión superreductora con 16 marchas y motor aspirado Yanmar de 3/4 cilindros. Destaca el moderno diseño, las compactas dimensiones (batalla de 1 700 mm) y los neumáticos para trabajar sobre el césped.

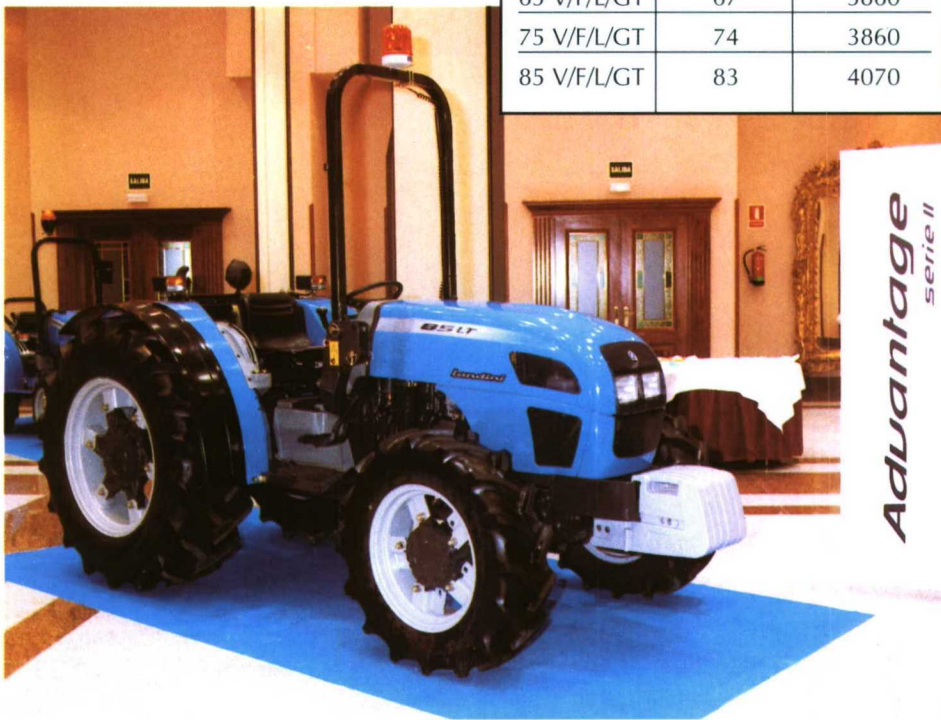
Modelo	Potencia (CV)	Cilindrada (cm <sup>3</sup> )
40	35	1600
45	40	2000
50	47	2200



## ADVANTAGE: "La gran ventaja"

Una amplia gama de versiones cuyas dimensiones las hacen ideales para el mercado español, al que sólo llegarán las versiones de 4 cilindros. Las numerosas modificaciones introducidas dan como resultado un capó más redondeado, mayor visibilidad en la parte delantera, conexión 4RM bajo carga.

Modelos	Potencia (CV)	Cilindrada (cm <sup>3</sup> )
65 V/F/L/GT	67	3860
75 V/F/L/GT	74	3860
85 V/F/L/GT	83	4070



## DISCOVERY: "La elección ganadora"

Ofrece las versiones Climber (espacios verdes y áreas municipales) y Multitrac (aplicaciones agrícolas). Motor Deutz de 4 cilindros aspirado y turbo, caja de velocidades con inversor superreductor hasta 36+36 velocidades. También sobresalen su nuevo diseño y la posibilidad de conducción reversible. Su comercialización en España comenzará próximamente.

Modelo	Potencia (CV)	Cilindrada (cm <sup>3</sup> )
65	65	2732
85	80	2732



## LEGEND

### Nuevos cambio y eje delantero

El eje delantero suspendido y el cambio *Delta Power-Six* son las dos grandes modificaciones que presentan una gama que ya goza de gran aceptación. Se

trata de un eje robusto y articulado, con conexiones mecánicas servocontroladas y gestión electrónica.

Legend (modelo)	Potencia (CV)	Cilindrada (cm <sup>3</sup> )
105	103	6000
115	110	6000
130	127	6000
145	138	6000
165	160	6000

control electrónico. El *Delta Power-Six*, que reduce la utilización del embrague para maniobras milimétricas de aproximación, proporciona 108

marchas (72+36) con conexiones mecánicas servocontroladas y gestión electrónica.

## DEMOSTRACIÓN

El programa de la convención de concesionarios incluyó una demostración, 'sobre el terreno', de las dos grandes novedades introducidas en la Serie Legend: el eje delantero suspendido y el cambio *Delta Power-Six*. El amplio aparcamiento del hotel que albergó la reunión sirvió de 'campo' sobre el que un 145 'trabajó' con el eje delantero dispuesto en las tres posiciones posibles (manual, automática e intermedia), superando una serie de obstáculos colocados en la calzada. De igual manera, el operario de Landini sentado a los mandos de un 165 demostró el comportamiento del tractor con el nuevo cambio *Delta Power-Six*, sin necesidad de utilizar el embrague. No obstante, también efectuó una maniobra de enganche de un apero, que requiere una velocidad mínima, empleando dicho embrague.



El operario mantuvo el pie en la posición que refleja la imagen para demostrar cómo no es necesario pisar el pedal del embrague.



## GLOBUS 75 TOP Y TECHNO

Dentro de la conocida gama Globus, se presentó el modelo 75 con equipamiento Top y Techno, en versiones Standard, ideal para campos abiertos, y Sherpa, un frutero más versátil de perfil más bajo. Equipan el motor Perkins 1004.2 de 73 CV, con una batalla de 103 mm más larga (2 110 mm), nuevos neumáticos y transmisión *power five*, con un 20% menos bajo carga.

## Y, POR SUPUESTO, LOS PRODUCTOS YA CONOCIDOS

La política de futuro emprendida por Landini Ibérica, y que conlleva la aparición de este amplio abanico de novedades, no impide la permanencia en el mercado de otros productos ya conocidos. Son los casos de las series 60, 80 y Blizzard, de la serie de tractores de cadenas Trekker y de las diferentes máquinas para preparación del suelo y forraje, que siguen cosechando un éxito importante.

## El nuevo eje delantero de los LEGEND



En las imágenes pueden observarse las tres posiciones que puede adoptar el eje delantero, en función de las necesidades del usuario.

LUCA BARIONI (Landini, SpA)

# “El mercado tiende a la

**Barioni es responsable de logística de recambio y servicio de Landini. Esta empresa fabrica también Valpadana y recambios para otras marcas, soporte del producto Landini.**



■ El crecimiento de Landini en los últimos años ha sido espectacular, tanto a nivel de producto como de ventas. ¿Cómo afrontan el reto que supone una logística de servicio y asistencia técnica?

Landini ha pasado de tener una orientación hacia la venta a tenerla hacia el servicio y estamos intentando seguir por este tren de mercado. Hasta hace cinco años el mercado para los fabricantes y concesionarios era el que llegaba a raíz de la venta. Hoy es un mercado que llega de la fidelización y satisfacción del cliente. Por lo tanto, estamos intentando mentalizar a nuestra red en este sentido. Para conseguir los mejores resultados se han realizado inversiones muy importantes, de más de 200 millones de pesetas, para computerizar la logística del almacén de recambios de la fábrica con un crecimiento medido del stock. Conseguir crecer en servicio y ahorrar tiempo a través de un sistema entre

ordenadores. Las personas que trabajan hoy en el almacén, lo hacen con el ordenador.

■ Proviene del área del marketing y ahora está en el de recambio. ¿Qué beneficio le ha supuesto conocer cómo está el ‘enemigo’ para dar el servicio que requiere hoy en día?

El mercado se mueve en una dirección hacia la fidelización del cliente. Es más importante hoy mantener los clientes que ya tenemos porque si se pierde un cliente ya no se recupera

■ Dentro de la dinámica del servicio postventa y recambios, ¿qué autonomía tiene este departamento dentro de la empresa?

A nivel operativo, tiene una autonomía total; a nivel de desarrollo, una conexión fortísima con el resto de departamentos, porque todas las

piezas que vendemos son originales, tienen una autorización del departamento técnico de Landini. Los proveedores están seleccionados juntos con los recambios



ANTONIO MASAS (Landini Ibérica)

# “fidelización del cliente”



**Masas es responsable del área de recambios y asistencia técnica de Landini Ibérica, importador para España de esta prestigiosa marca italiana.**

y el departamento de compra, además de que a nivel de facturación es una ventaja muy importante

■ **En España, Landini ha experimentado un crecimiento importante. De vender 600 tractores pasa a vender casi 2 000. ¿Cómo está preparada Landini Ibérica para asumir ese aumento de parque?**

Durante el primer año hemos empezado a trabajar,

salvo por el lapsus en servicio, con respecto al recambio. Nos hemos centrado mucho en dar primero el servicio a todos clientes que se había dejado de asistir y hacer una captación de todos aquellos que se habían perdido. Ha sido un año de arranque, partiendo de una base cero. Junto con fábricas en Italia, se ha empezado a reponer todo el stock necesario para el parque que hasta la fecha había en España.

En un principio se planteó dar un servicio rápido y eficaz a todos los clientes. Lo que ocurre es que el trabajo desarrollado ha costado mucho. Empezar desde cero es una tarea que

no se la deseo a nadie. Nunca Barioni ha encontrado aquí el terreno llano, aunque también queda mucho por hacer y supongo que lo va a superar. En

principio, las rotaciones que hemos podido darles a los stocks durante el año pasado han sido brutales, con lo que nos hemos centrado primero en dar servicio.

En este segundo año en que ya hemos empezado a trabajar con herramientas

informáticas estamos dando el tirón con respecto a las máquinas que se están colocando y procuramos aplicar la misma filosofía que se establece en Italia: crecer en stock para dar mejor servicio todavía.

**“Hoy en día, si se pierde un cliente ya no se recupera”**





■ **¿Qué acciones se llevan a cabo para potenciar el conocimiento de la red?**

Este segundo año hemos empezado a trabajar más directamente con los concesionarios para intentar fidelizarlos y tengan en sus estanterías un recambio original.

Otro punto que resulta muy importante es la garantía que se está dando al recambio de un año –incluida la mano de obra– que es una parte importante que los clientes saben valorar. Una muestra de ello es que, con respecto al año pasado, la venta de recambios ha dado un cambio brutal.

■ **¿Cómo globalizan la estrategia en los países donde están presentes?**

(Barioni) En Italia tenemos un programa de cursillos para toda la red de concesionarios italianos y extranjeros, en los que les damos a conocer el desarrollo de un almacén. Intentamos inculcar los parámetros ideales para un servicio óptimo. Tenemos cursillos habituales tanto para la red italiana como para la europea.

(Masas) En Barcelona ya hemos llevado a cabo un cursillo el pasado año y el pensamiento es ir implantando más en los próximos meses. Se va haciendo a pequeña escala, máximo diez o doce personas, ya que de esta manera te puedes centrar mucho más en los temas.

■ **Landini cuenta con un parque nuevo y otro antiguo. ¿Con qué medios cuenta para atender satisfactoriamente a los segundos?**

Para los antiguos tenemos un

**“ El trabajo desarrollado ha costado mucho. Empezar de cero no se lo deseo a nadie ”**

stock propio, que se ha duplicado, y de cara al futuro queremos ofrecer una mayor oferta. Lo que se está haciendo hoy con las herramientas informáticas en Landini Ibérica es mantener un stock permanente y dar el servicio de los artículos. Las piezas de recambio que van saliendo son las que evidentemente tienen más movimiento y con respecto a las nuevas que van saliendo tenemos la experiencia del día a día de los concesionarios. Hay partidas de piezas que en principio no tienes, pero al enfrentarte con un parque que se va haciendo más antiguo tienes que ofrecer ese servicio y el día a día con los concesionarios ayuda mucho.

■ **Los tractores actuales son más fiables que los de hace una década, pero tienen una componentística más problemática de cara a la**

**vida útil, como es la electrónica. ¿Se rompen más los tractores actuales en ciertos puntos, son más débiles?**

El crecimiento en tecnología de los últimos años supone un mayor costo, a la hora de reparar un tractor, que el hecho de tener más problemas, porque el coste de una pieza electrónica es mayor que el de una pieza mecánica. Por ello la filosofía como fabricante de Landini ha sido desarrollar una gama de productos donde la sofisticación no sea exagerada. Nuestro objetivo es tener una gama más fiable.

(Barioni) En un estudio que se realizó a cargo de la Universidad Politécnica de Madrid sobre dónde se reparaban los tractores, aplicable como mínimo a toda Europa, se reflejaba que hasta el primer año, cuando el tractor está en garantía, el 98% de los clientes va a los concesionarios para realizar sus reparaciones; cuando acaba el período de garantía, sólo un 35% de los clientes sigue con el mismo proceso. Nuestro objetivo es tomar este 60-70% de clientes que se van hacia otros talleres.

■ **¿Podría llegar al sector de los tractores la extensión de garantía que existe en los automóviles, formada por una garantía**



**oficial que se contrata con una compañía de seguros para el segundo y tercer año?**

Hay marcas en algunos países que ya están ofreciendo dos o cinco años de garantía a través de una compañía de seguros, Inglaterra es uno de estos países. Depende mucho de cómo esté acostumbrado el cliente. Hay cosas que se valoran en algunos países mientras en otros países no. En estos momentos, en la Europa Mediterránea esto no se valora y al final el producto lo paga.

■ **Si como cliente de Landini le dijera: 'estoy convencido, el producto me gusta pero su rápido crecimiento me hace dudar de que no me atendieran suficientemente bien porque tienen una red muy joven'. ¿Qué contestaría?**

Las máquinas nuevas que están saliendo, en principio no tienen ningún problema, al margen de salvedades en la construcción de las máquinas. El esfuerzo que en estos momentos está llevando a cabo Landini Ibérica y Landini Italia es enorme. En el tema de supuestas piezas que no pudiéramos tener en nuestro stock se están trayendo a través de *couriers* desde Italia con costes muy elevados, se están absorbiendo por Landini Ibérica y no están repercutiendo en el cliente. Esto es una parte esencial a la que no se le está dando mucha importancia. Estos costes que nosotros asumimos son para dar un servicio con garantía de calidad. Podemos pedir hoy una pieza a Italia y tenerla mañana en Barcelona para dar el suministro a un cliente que nos lo haya solicitado.

■ **El ser una importadora y no una filial, ¿puede llegar a restarles agilidad?**

Mi opinión es que no. Hoy en día los niveles de servicio que están ofreciendo los proveedores en general son de gran calidad y con una rapidez de respuesta muy notable. Si además añadimos los medios logísticos con que contamos, en todos sus niveles, podemos ver que la satisfacción de los usuarios es lo que cuenta al final.

## "CERO ERRORES" EN EL SERVICIO DE RECAMBIOS

El crecimiento de cualquier marca pasa, ineludiblemente, por un correcto funcionamiento del servicio postventa. Así de claro lo tienen en Landini, cuyo departamento de Recambios y Servicios muestra una evolución similar a las ventas. Durante los cinco últimos años, ha duplicado su volumen de facturación, que en la actualidad llega a los 4 400 millones de pesetas.

En la breve exposición realizada en Guadalajara, el respon-

sable del área, Luca Barioni, trazó los objetivos de la empresa, que pasan por dar un "salto de calidad con la nueva lógica de los repuestos". Se trata, en definitiva, de llegar a "cero errores".

Barioni detalló que Landini dispone, en las instalaciones centrales de Italia, de un almacén de 4 500 m<sup>2</sup> de superficie con 36 000 piezas, en el que los pedidos en stock llegan a destino en cinco días. Los urgentes se tramitan en tres horas.

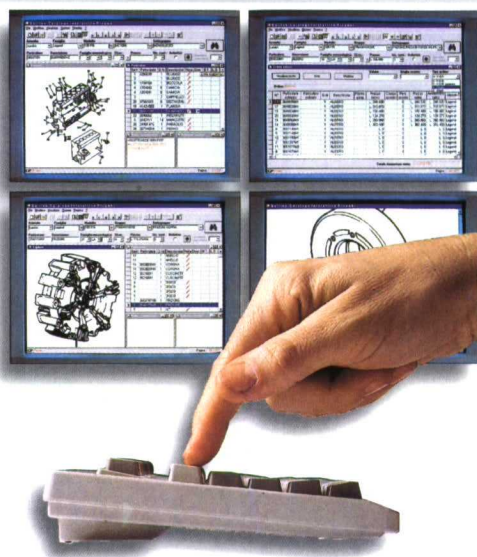
## 'GALILEO' TRAJO LA REVOLUCIÓN

Hace dos años se mostró lo que era el nuevo sistema de informatización que se iba a basar en el desarrollo futuro de servicio del Grupo Landini, conocido como 'Galileo'. Los cambios no se han hecho esperar porque "hasta el año pasado, un pedido de recambios seguía los siguientes pasos: el ordenador procesaba el pedido, lo entregaba directamente al almacén de recambios y una persona con el papel

impreso por el ordenador tomaba todas las piezas de ese pedido", detalla Antonio Masas.

En la actualidad, el almacén está dividido en áreas logísticas, con una sola persona que centraliza las tareas. "El ordenador le permite a esta persona ver un proceso de pedidos, llegados de diferentes clientes, y con un solo viaje puede tomar varias piezas para diferentes clientes. Por lo tanto, el mismo pedido de cuatro diferentes zonas tarda lo mismo que si se tratara de una sola. Esto es un importante ahorro de tiempo que nos permite completar más pedidos en un día", señala Masas.

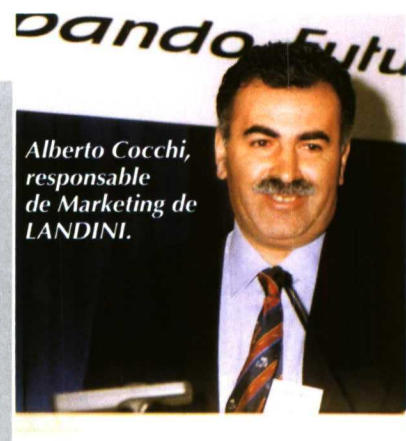
Pero Landini no se quiere detener aquí. El próximo proyecto consistirá "en que las mismas personas pongan simultáneamente los artículos que llegan de los proveedores, ahorrando aún más tiempo". ♠



## VENTA DE TRACTORES

Landini muestra con orgullo la cifra de ventas de tractores conseguida en sólo seis años. Tales resultados los ha alcanzado a pesar de que el mercado mundial ha caído un 5% en este periodo, según los datos facilitados en Guadalajara.

AÑO	UDS. VENDIDAS
1998	16 922
1997	16 863
1996	15 686
1995	14 057
1994	10 164
1993	7 808



# LANDINI: PRIMER FABRICANTE DE TRACTORES AGRÍCOLAS EN ITALIA

Giovanni Landini fundó en 1884 una fábrica de producción de máquinas enológicas, que más tarde amplió a calderas de vapor, motores de combustión interna y, finalmente, locomotoras para el funcionamiento de trilladoras, bombas, molinos y almazaras.

Esta factoría, ubicada en Fabbrico, actualmente cuenta con 600 trabajadores, 79 000 m<sup>2</sup> de superficie, dos líneas de montaje y una capacidad productiva de 12 000 máquinas anuales entre tractores de ruedas y de cadenas, lo que la convierte en una de las primeras empresas productoras de tractores agrícolas en Italia.

Haciendo un recorrido por su historia, hay que destacar 1925 por ser el año en que los hijos de Giovanni construyeron el primer tractor italiano. El modelo inicial de 30 CV fue precedido por una gama de 40 y 50 CV.

Tras la segunda guerra mundial, Landini inició el proceso de reconversión de la gama y comenzó a expandirse internacionalmente.

Landini revolucionó el concepto del tractor con ruedas con la serie 1500 R DT. A partir de la aparición del tractor con cuatro ruedas motrices, comenzaron los estudios

para el lanzamiento de los tractores con 6 cilindros de gran potencia (más de 100 CV) que ampliaron la gama desde 45 hasta 145 CV.

En los años ochenta comenzó a producir las series V-F-L (Viñas, Plantaciones árboles frutales, Plantaciones árboles frutales en marco ancho), con-

virtiéndose así, en poco tiempo, en líder del sector, con una cobertura del 25% del mercado mundial.

Hoy en día, el diseño de los tractores es realizado por una Oficina técnica, dotada de un moderno sistema de diseño computerizado CAD. En la sala de máquinas se elaboran los principales componentes del tractor, que son colocados en máquinas específicas para el torneado, la alisadura, la rectificación y tratamientos térmicos de inducción electromagnética que confieren máxima fiabilidad.

Con el objetivo de ofrecer una mejor calidad, Landini ha dispuesto un laboratorio perfectamente equipado, puntos de verificación ubicados en posiciones estratégicas de las Salas de Máquinas y de montaje y 70 técnicos especializados. En la Sala de Montaje se procede al ensamblaje de los componentes en sus diversas etapas, que se efectúa sobre dos líneas de montaje, una para los tractores con potencia hasta 95 CV y otra para los tractores con potencia superior a dicho límite.

Landini, que produce unas 100 versiones de tractores, es considerada una de las pocas marcas que logra obtener tanta variedad de modelos en un mismo centro productivo. ♠



“ Desde un solo centro productivo salen unas 100 versiones de tractores ”