



# COMECA



# CUIDA SU RED



**Comeca volvió a reunirse con su red comercial durante el desarrollo de FIMA. Dos cenas que sirvieron para verse de nuevo las caras y enviar mensajes de confianza.**

**C**omeca importa productos de muy distintas marcas: Kuhn, Welger, Galignani, Renault... La importancia que tiene el mercado español para una marca del calibre de Renault se vio reflejada en el apoyo ofrecido durante la feria por los representantes de la marca francesa, presentes en la reunión.

Las cenas contaron con un amplio número de asistentes, que no sólo pudieron departir sobre los pormenores



del mercado y de la feria, sino presenciar la actuación en vivo de un grupo de coros y danzas, que interpretó un amplio abanico de jotas aragonesas.

Una jornada que sirvió para insuflar optimismo para el futuro que se avecina en los distintos mercados y regiones de España, donde Comeca mantiene una presencia más que notable, con una gama de productos completa y competitiva. ♠





**JYMPA**, uno de los fabricantes españoles de equipos para la preparación del suelo con mayor presencia internacional, no podía faltar a la cita con FIMA. En su stand expuso una oferta importante en subsoladores, despedregadoras, cultivadores y la nueva gama de trituradoras de piedra.



## NO HAY TERRENO QUE SE RESISTA

**Jympa** dispone de una amplia gama de subsoladores adaptables a cualquier tipo de tractor, idóneos para conservar mejor la humedad en el subsuelo.

**Jympa** cuenta con cinco modelos de despedregadoras diseñados para trabajar en terrenos altamente pedregosos, así como en los que abunda la piedra pequeña.

**Jympa** ofrece seis modelos de cultivador de chasis alto y equipados con tres hileras de brazos flexibles para trabajar con abundante rastrojo.

**Jympa** añade a su oferta la nueva gama de trituradoras de piedra Kirpy, para trabajos agrícolas, forestales y obras públicas.



GRUPO  
**JYMPA**

Carretera s/n  
tel. 973 61 01 25 - Fax 973 61 04 56  
25334 CASTELLSERÀ (Lleida) **SPAIN**  
<http://www.jympa.com> [jympa@jympa.com](mailto:jympa@jympa.com)

# LOS MEJORES RESULTADOS DE AGCO IBERIA

**“Hemos conseguido los mejores resultados en España desde siempre”. La afirmación es de José Enrique Puente, director general del grupo Agco, durante el discurso que abrió la reunión anual de concesionarios, celebrada durante FIMA '99.**



con 1 300 millones. En cosechadoras, maquinaria para forraje y aperos se alcanzaron los 600 millones de pesetas, un 4% del negocio de la compañía. El capítulo de recambios se elevó hasta los 950 millones, un 5.5% del total.

El mensaje de optimismo lanzado por José Enrique Puente se apoya, según sus propias palabras, en el desarrollo de nuevos productos, potenciando la activi-

dad comercial, ofreciendo un mejor servicio y segmentando mercado y clientes.

También intervino David Baleta, director comercial de Agco Iberia, que se dirigió directamente a la red para felicitarla por su trabajo. “*Vosotros sois los importantes*”, exclamó Baleta, que descartó una caída grande del mercado y envió un mensaje esperanzador de cara al futuro.

## NUEVOS MÉTODOS DE FINANCIACIÓN

Durante el acto se presentó el acuerdo alcanzado con la empresa “hermana” Agricredit Iberia que ha dado como resultado los ‘Planes Agricredit’, una nueva fórmula de financiación en la adquisición de maquinaria agrícola. Cuatro opciones que permiten, desde el 1 de abril, al cliente de Massey o Fendt acogerse a unas condiciones “*muy interesantes*”.

El denominado ‘Plan 111’, para financiar a corto plazo, recibe este nombre porque el interesado debe hacer frente en 1 año, a 1 único pago y al 1% de interés. Nacen también los planes ‘222’, ‘333’ y ‘444’.



**P**uente felicitó a la red que comercializa los productos Massey Ferguson y Fendt y se mostró “*optimista*” de cara al futuro. La facturación de Agco Iberia alcanzó la cifra global de 17 000 millones de pesetas. Destacaron los 4 150 tractores Massey vendidos, que han supuesto 14 100 millones de pesetas, mientras Fendt llegó a las 150 unidades,