

Fercusa concesionario de Same Deutz-Fahr Ibérica en Cuenca, celebró una Jornada de Puertas Abiertas

BRILLANTE PUESTA DE LARGO

El extenso programa de demostraciones que viene desarrollando en los últimos meses Same Deutz-Fahr Ibérica incluyó una Jornada de Puertas Abiertas de su nuevo concesionario para la provincia de Cuenca, Fercusa, que reunió el 18 de febrero a un millar de personas interesadas en conocer de cerca todas las máquinas que comercializa esta empresa, siendo el mayor protagonismo los tractores Same y Deutz-Fahr.



La Jornada de Puertas Abiertas sirvió para dar a conocer el acuerdo por el que Fercusa, pasa a formar parte de la Red de Concesionarios de Same Deutz-Fahr Ibérica, asumiendo la comercialización y servicio postventa de dos importantes marcas de este grupo. De este modo, los usuarios actuales de los tractores Same y Deutz-Fahr, que en el ámbito de influencia de Fercusa (provincia de Cuenca y zonas limítrofes) puede rondar los 300 profesionales, tienen un nuevo proveedor de recambios y un lugar donde recibir la información más completa y detallada de toda la gama de producto de ambas marcas.

Pero el reto de los responsables de Fercusa, va mucho más allá y en la actualidad trabajan con una cartera de posibles clientes que abarca unos 2 500 profesionales, de muy diferentes perfiles. Todos ellos fueron convocados a la cita, celebrada en las instalaciones centrales que la empresa tiene en Cuenca, donde tuvieron una excelente oportunidad de intercambiar información con los propios responsables de la empresa y con otros profesionales también clientes de los productos distribuidos por Fercusa.

Fue una brillante Jornada de Puertas Abiertas por muchas razones. La climatología –teniendo en cuenta la época del año– ayudó a



Obsequios y recuerdos

En un acontecimiento de esta magnitud no podía faltar el ya habitual concurso que permite a varios asistentes a la Jornada de Puertas Abiertas regresar a casa con un recuerdo. Miguel Ángel Menéndez, director de Marketing de Same Deutz-Fahr Ibérica, dirigió el sorteo y se ocupó de entregar los detalles a los satisfechos agricultores.



Operaciones encauzadas

Aunque el objetivo directo de la organización de la Jornada de Puertas Abiertas no era en sí misma la posibilidad de formalizar alguna operación, lo cierto es que algunos de los contactos establecidos hicieron concebir esperanzas a los responsables de Fercusa, que iniciaron las gestiones para las ventas de dos tractores y una abonadora arrastrada de 10 000 kg de capacidad de carga.

que numerosas personas acudieran a la llamada, que incluyó la siempre apetecible degustación gastronómica, en este caso una gran paella que hizo las delicias de más de uno.

El joven equipo humano de Fercusa, puso todo su empeño e ilusión para que las cosas salieran según su deseo. A la vista de los resultados obtenidos en cuanto a poder de convocatoria, apoyo no les falta así que se muestran esperanzados de cara al futuro. Todo este esfuerzo y la vinculación permanente con el servicio postventa también encuentra su recompensa en los notables niveles de facturación.

En Fercusa son conscientes de que este tipo de acciones comerciales, como son las Jornadas de Puertas Abiertas, deben tener posteriormente su continuidad, con visitas y atención personalizada en las instalaciones del propio cliente, e incluso el desplazamiento al domicilio del agricultor. También tienen previstas una serie de actuaciones de marketing, siguiendo las pautas marcadas en este caso por Same Deutz-Fahr Ibérica. Entre ellas destaca un completo 'chequeo' a los clientes y un análisis pormenorizado de su mercado de tractores, con una fuerte promoción de producto.



Otro sector en el que las expectativas son bastante buenas, es el de maquinaria para construcción. Los responsables de Fercusa reconocen que en los últimos años se viene advirtiendo de una posible recesión, pero de momento los proyectos anunciados siguen siendo muy numerosos e importantes, por lo que mantienen esperanzas de fortalecer su presencia con las diferentes marcas que comercializan. Prueba del éxito alcanzado es su introducción en Madrid como empresa suministradora.

Modelos expuestos

En la Jornada de Puertas Abiertas se expusieron diversos tractores de Same y Deutz-Fahr. De la gama Same destacaron el

Dorado F 90, un frutero con cambio *overspeed*, el Frutteto 100, los Explorer 80 y 90, que incorporan plataforma plana, asiento con suspensión neumática y cabina de alta visibilidad, el pequeño Solaris 50, el gran Iron 140-S y los Silver 105 y 130, dotados con cabinas de alta visibilidad y nuevo sistema de aire acondicionado integrado en el techo.

En la gama Deutz-Fahr se mostraron el TTV 1160, muy apreciado por los agricultores asistentes por su extraordinaria suspensión, el Agroplus F-80 y los Agrottron 100, 118, 165 y 210. Este último, con motor Euro II de 6 cilindros y 7 145 cm³, destaca por las numerosas prestaciones que ofrece.

Fercusa está ubicada desde hace diez años en las nuevas instalaciones de la carretera de

Valencia y trabaja con importantes marcas en construcción e implementos agrícolas, entre las que se encuentran las cargadoras telescópicas Merlo, abonadoras Segués, equipos de laboreo Noli, Razol y Vogel&Noot, sembradoras Solá, Lamusa y Monosem, remolques Cámara, y también equipos de Bellota, Honda, Piquersa, etc. "Ahora, con los tractores Same y Deutz-Fahr cerramos el abanico, ofreciendo así el mejor producto y el mejor servicio que puedan necesitar", explican desde la empresa.

En Fercusa esperan alcanzar a corto plazo una importante cuota de mercado en el segmento de tractores. "Por la experiencia acumulada en la introducción de otras marcas, apoyados en una buena política comercial y con un excelente servicio post-venta esperamos tener pronto una presencia significativa en el mercado de tractores en la zona. Nuestra ventaja es que conocemos a los agricultores y ellos saben de nuestra capacidad y profesionalidad".

En Cuenca abundan los cereales y las explotaciones de 100 a 150 ha de secano, pero también el viñedo y otros cultivos especiales. "Los tractores de 100 a 130 CV tendrán una buena salida, pero también los de potencias más altas para las cooperativas y los fruteros y viñeros para los cultivos especiales de la zona". ■

