

Miguel Ángel Menéndez, Responsable de la Maquinaria de Recolección de AGCO Iberia

## “Fendt tiene la responsabilidad de ofrecer un producto 100 x 100 fiable a distribuidores y clientes”



Aunque ya han pasado cuatro años desde que Fendt presentó sus cosechadoras en el mercado alemán, hasta ahora no se había decidido a introducirlas de forma oficial en España. El motivo, *“ofrecer un producto que estuviese lo suficientemente contrastado como para asegurar que se satisfacen todas las expectativas de fiabilidad, calidad y confianza”*, explica Miguel Ángel Menéndez, responsable de la maquinaria de recolección en AGCO Iberia, empresa distribuidora de la marca Fendt.

**M**iguel Ángel Menéndez tiene muy claro que *“Fendt no es sólo una marca, es un estándar de calidad. En España, la imagen de muy buen producto de nuestros tractores está consolidada. Ahora, con la maquinaria de recolección, tenemos que mantenerla.”*

Para Fendt es prioritario que se cumplan en las cosechadoras los mismos estándares de calidad que en los tractores, por

lo que considera esencial que su red de concesionarios garantice un servicio óptimo en recambios, posventa y asistencia técnica. *“Estamos hablando de un producto de campaña, muy profesional, que requiere, aparte de fiabilidad, asistencia,”* destacó.

Miguel Ángel Menéndez subrayó que Fendt tiene las máquinas de mayor calidad para cumplir con las expectativas de los clientes más exigentes del mercado.

Por ese motivo, su gama de maquinaria para la recolección actual no es muy extensa, en comparación con la competencia. De hecho sólo ha traído a España algunos de sus modelos de cosechadoras. *“Como marca tenemos la responsabilidad de ofrecer un producto 100 x100 fiable a distribuidores y clientes. De nada nos sirve experimentar. Hoy por hoy, lo que tanto los concesionarios como profesionales y agricultores buscan son realidades. Un producto tan sofisticado y de tanto compromiso como es una cosechadora tiene que cumplir toda una serie de garantías y estándares a fin de proporcionar la máxima rentabilidad al comprador. Ésa es la razón por la cual no hemos traído todo el abanico de modelos a España. Queremos ofrecer una línea de producto muy concreta, muy específica, muy dirigida a determinados segmentos, a determinados clientes que están buscando un determinado tipo de producto.”*

No obstante, la explicación a todo esto es muy sencilla: *“El mercado español está dividido en dos grandes grupos: el maquilero profesional y el agricultor que trabaja para sí mismo y hace una pequeña labor a determinada gente de proximidad. Nosotros tenemos productos desarrollados específicamente para ellos. Tenemos una maquinaria que sabemos que se adapta a las condiciones del sur de Europa. Nuestro objetivo es estar siempre en continua evolución con el mercado, lo que significa que, un producto que llega a España tiene que tener la suficiente calidad y fiabilidad para que sea rentable desde el primer momento al cliente.”*

Gran parte de los componentes de las cosechadoras Fendt que se comercializan en España son de muy sencillo manejo y mantenimiento para el profesional. Esto se debe a que el principal objetivo de Fendt es ofrecer en campaña la máquina más rentable y más fiable. *“El segmento de mercado al que estamos dirigiéndonos de-*

*manda equipos de gran calidad y fiabilidad, aunque también estamos involucrados en desarrollos de I+D+i de otros productos más sofisticados. Todo llegará,”* señaló. *“Queremos asentar la marca, dar ese primer paso, ese primer escalón. Productos posteriores, más sofisticados y para todos los perfiles de clientes, llegarán, pero por ahora lo que buscamos es conseguir que el profesional que hace una inversión en nuestra marca tenga la absoluta seguridad de que, en campaña, va a obtener el máximo rendimiento con los menores gastos a fin de rentabilizar su inversión, en el menor tiempo posible,”* añadió.

Lo que Fendt quiere es que el agricultor tenga confianza plena en su máquina, además de un conocimiento pleno de ella, lo que le permitirá no depender de terceros. *“Una cosechadora en Francia, Alemania o Polonia trabaja una media de entre 300 y 400 horas, mientras que en el sur de Europa, en España, en concreto, las máquinas pueden llegar a trabajar hasta 1200 horas. Esto implica que la fiabilidad de producto tiene que ser mayor en España que en el resto de Europa. A mayor número de horas de trabajo, a mayor número de cultivos trabajados, más exigencia,”* insistió Menéndez.

Por otra parte, explicó que cuando llega un producto Fendt a España ya se ha probado tanto en el norte como en el sur de Europa. *“La exigencia que implica nuestro nombre es muy alta. Los estándares de calidad en producto, servicio técnico y recambios se seguirán implementando en todos los productos Fendt que entren en España porque tiene que estar a la altura de la marca que representan. La marca Fendt ofrece la máxima calidad y rentabilidad en todos los productos que comercializa, y ese concepto de producto excelente lo debemos mantener también en la línea de recolección y maquinaria de campaña.”*



**LA MARCA FENDT  
REPRESENTA LA  
MÁXIMA CALIDAD Y  
RENTABILIDAD EN  
TODOS LOS PRODUCTOS  
QUE COMERCIALIZA**



Como conclusión, Menéndez destacó que Fendt quiere ir *“paso a paso.”* *“Tenemos nuestro segmento de mercado, conocemos que nos demandan nuestros concesionarios y clientes”,* prosiguió. *“Vamos a crecer pero de forma controlada, que sea consecuencia de estar en todo momento a la altura de las expectativas. No sólo ponemos un producto fiable en el mercado, sino que además disponemos de una Red de Concesionarios solvente y un muy alto nivel profesional que aporta un excelente servicio, compromiso y una posventa eficaz, a esos valores del producto,”* señaló.

Según Menéndez, hoy en día una marca se diferencia de otra, además de por el producto por su filosofía, por la vocación de servicio, por su compromiso con el cliente y el concesionario.

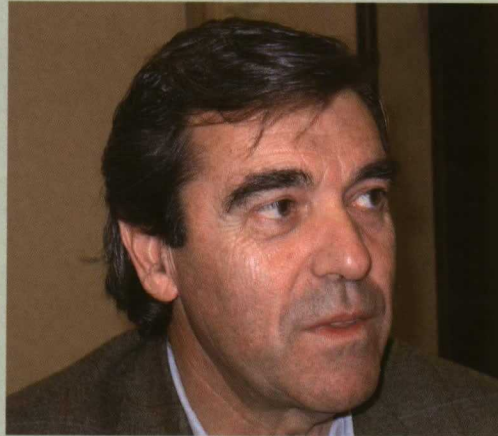
## “Fendt, experiencia más que satisfactoria”

Uno de los primeros distribuidores de máquinas de recolección de Fendt en España es Algeinsa, cuyo director gerente es Ángel Luis García Estremera.

“Cuando la marca apostó por introducir sus cosechadoras y empacadoras en España, nos planteó la posibilidad de distribuir las a una serie de profesionales del sector. Viendo la excelente relación que ya teníamos con ellos como proveedores de tractores y valorando el futuro que nos esperaba en calidad de producto, servicio y atención al cliente, nos decidimos por Fendt y, de hecho, la experiencia y los resultados son más que satisfactorios”.

Según García Estremera, desde el principio su empresa apostó por la marca. Además, destacó que el equipo de personas que había en aquel momento en Fendt y el ímpetu demostrado por el Grupo AGCO impulsaron su decisión. “Teníamos las ideas muy claras. Sabemos que Fendt no introduce un producto en España si no tiene confianza en el. Llevamos 18 años comercializando maquinaria de alta calidad, contrastada y de alto rendimiento. En la campaña anterior vendimos las tres primeras máquinas de recolección de Fendt. Esas máquinas ya han trabajado aproximadamente 800 horas y siguen funcionando estupendamente bien. Sólo han requerido puestas a punto. Nos ha sorprendido gratamente el apoyo del fabricante para resolver los pequeños problemas y las adaptaciones que hemos tenido que realizar para adecuar las máquinas al terreno. Lo más importante ya no es solo el producto, sino el apoyo y el respaldo por parte de fábrica. Eso nos anima a seguir vendiendo estas máquinas el próximo año”.

“Cuando vendimos estas cosechadoras lo primero que hicimos a nuestros clientes es darles una especie de informe, para que hicieran un seguimiento de la máquina - consumo día, rendimiento, averías y anomalías -. Nuestra grata sorpresa ha sido, a parte de que el rendimiento ha sido alto, similar al de otras marcas de la competencia, en consumo estamos alrededor de un 60-70%



por debajo. En cuanto al consumo de piezas de mantenimiento, aún es pronto para valorarlo porque, a pesar de que llevan ya cerca de 1 000 horas trabajadas, prácticamente no han tenido mantenimiento. Sólo cuestiones de desgaste, cuchillas, dedos, etc. Nosotros estábamos

acostumbrados a tener un producto de alta calidad contrastada. Con Fendt hemos comprobado que existen otros productos con la misma calidad que, incluso, mejoran en rendimiento y bajo consumo”.

Aunque a los distribuidores de maquinaria les gusta contar con una gama amplia de productos para competir en el mercado, García Estremera considera acertada la política que sigue Fendt de no traer todos los modelos de cosechadoras que actualmente tiene. “Los próximos dos años serán muy difíciles para el sector agrícola. Espero que Fendt tenga paciencia y aguante el tirón. En breve, espero que seamos los líderes en el mercado de la maquinaria de recolección y, por ello, apostamos más por la calidad que por la cantidad. Apostamos por un producto que sea totalmente profesional e innovador”. El distribuidor recordó haber visto trabajar la máquina axial en Alemania. “Tengo total confianza en esa máquina pero lógicamente hay una etapa de transición para adaptarla a España. Espero que Fendt nos la traiga y nos deje adaptarla al mercado español. Por su sencillez, porque mecánicamente es mucho más sencilla y fácil de manejar que las de la competencia, creo que nos puede ayudar para situarnos en la élite de la calidad y de la imagen. No tanto de ventas. No queremos ser generalistas, queremos ser profesionales. Ir a gente que aprecie la calidad, que aprecie el ahorro, que haga números y que inviertan un poquito más porque saben que luego va a salir más rentable”.

El distribuidor está seguro de que si Fendt consigue introducir un producto nuevo, con un rendimiento mayor demostrado, un mantenimiento menor y un buen servicio tanto en recambio como a nivel de talleres y personal, “será un éxito”. ■