

Fendt reúne en Tafalla (Navarra) a sus concesionarios especializados en maquinaria para la recolección

NUEVA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

AGCO Iberia continúa con su estrategia de introducir, paso a paso, la maquinaria de recolección de Fendt en el mercado español, asegurando la fiabilidad de los productos y la satisfacción del cliente final. Así se lo transmitió a su red de ventas, durante la reunión organizada en Tafalla (Navarra), a finales del pasado mes de junio. La participación de Marc Sanders, responsable de Desarrollo Regional de AGCO en Europa, corroboró la importancia que otorga el Grupo a esta nueva oportunidad de negocio, abierta también para los concesionarios españoles.

J. M. / R. L.
Tafalla (Navarra)

Junto a Martin Richenhagen, Presidente y Director General del Grupo AGCO, Marc Sanders se encarga en la actualidad de que se cumplan los compromisos adquiridos al reconducir la estrategia de comercialización de cosechadoras, especialmente en lo que a ventas y marketing en Europa se refiere.

Durante su intervención, dejó clara la estrategia que seguirá





Marc Sanders, responsable de Desarrollo Regional de AGCO en Europa.

la compañía en los próximos cinco años: "Queremos incrementar nuestro negocio en España a través de Fendt, y crecer con clientes satisfechos. Tenemos un grupo de profesionales trabajando en desarrollo de cosechadoras y hemos creado una oficina que da soporte a todo el mercado europeo de este tipo de maquinaria".

En la actualidad, lo que busca AGCO del mercado español es tener presencia con su maquinaria de recolección y que ésta sirva para reforzar el negocio de sus concesiones. "Tenemos que intentar suministrar al cliente, lo mismo que en tractores, todo lo relativo a maquinaria de campaña y dar rentabilidad a la red. Hemos hecho ya progresos y tenemos plan para el futuro", explicó Sanders.

En su opinión, cuenta como ventaja con la muy alta reputación de la marca Fendt, tanto en servicio como en producto. No obstante, señala que esto supone una oportunidad pero también una responsabilidad, porque no pueden decepcionar, ni bajar el listón.

Larga tradición en recolección

Sanders hizo un breve recorrido por la historia de AGCO en lo que a maquinaria de recolección

se refiere. Recordó que, tras los tractores, la segunda oportunidad de negocio son las cosechadoras y las empacadoras. "Tenemos una gran tradición en recolección, probablemente la más amplia a través de otras marcas del Grupo", explicó. El directivo recordó que AGCO introdujo la primera cosechadora autopropulsada para las condiciones del mercado europeo y ha estado involucrado en numerosas innovaciones en los últimos años (mesa *powerflow*, mapas de cosechas, etc).

Un aspecto destacado por Marc Sanders fue el acuerdo con Laverda. "Tenemos el 50% de sus acciones. Gracias a esta *joint-venture* contamos con la experiencia de las cosechadoras fabricadas en el norte de Italia, las cuales se adaptan perfectamente a las condiciones del mercado del sur de Europa. Son especialistas en productos para trabajar cultivos de baja humedad y cultivos húmedos. También se han especializado en máquinas para trabajar sobre el trigo duro y tienen gran experiencia en cosechadoras autonivelantes", explicó.

En cuanto a las empacadoras, recordó que inventaron la empacadora gigante y que la desarrollaron hasta conseguir el alto rendimiento que tienen ahora. "Es la máquina referencia para los profesionales. Nuestro problema es que no tenemos capacidad para producir y acompañar a la demanda que tenemos", comentó al respecto.

"Hemos invertido en desarrollo de producto, en calidad, fiabilidad y gestión de suministros de componentes, a la vez que hemos intentado reducir al máximo los costes", comentó sobre la política seguida a lo largo de los años en lo que a estas marcas se refiere. Además destacó la inversión realizada en servicios y la labor del departamento de ingeniería de producto.

Programa de desarrollo de productos

Las especificaciones de las máquinas actuales de Fendt se pueden ajustar a la medida de las necesidades del cliente y a su capacidad adquisitiva. Todas las cosechadoras que la marca trae a España tienen una larga historia por detrás y están suficientemente probadas como para tener una gran confianza en ellas. Aún así, Sanders comentó que con Fendt el producto nunca está acabado y que en la actualidad trabaja en desarrollos futuros. "Estamos trabajando en el confort del operador, en la tecnología de autonivelación y las obligaciones legales nos están haciendo trabajar en los motores de la serie Tier4. Todas estas actualizaciones se están realizando a través de nuestra *joint-venture* con Laverda en Breganze", explicó.

Para desarrollar la Serie 8000 está en contacto con el producto que llega de su fábrica de Dronen-



Miguel Ángel Menéndez, responsable de maquinaria de recolección en AGCO Iberia.



burg. "Es la única marca que trabaja la tecnología de nuestros sacudidores, que tiene unos rendimientos sorprendentes, fuera de lo común, en máquinas tradicionales, combinado con una muy buena calidad de la paja", comentó. Además opinó que aunque el mercado de la paja hoy en día no es muy bueno en España en el futuro cambiará y volverá a ser una oportunidad buena de mercado para los clientes.

Sanders anunció que Fendt trabaja muy duramente en desarrollos futuros para estas máquinas y destaca que los próximos dos años van a ser muy interesantes en este respecto.

En cuanto a las cosechadoras de la Serie 9000, indicó que la primera unidad ha llegado a España esta semana y que ya está preparada para ir al campo. "Esta máquina está basada en la tecnología de rotor, característica por dar muy

buen rendimiento en condiciones buenas pero, también por ser máquinas difíciles de controlar en condiciones muy húmedas y en condiciones muy secas. Nuestro desarrollo de producto en los últimos tres años se ha centralizado en mantener el excelente rendimiento y tratar por todos los medios de solucionar los problemas que pudiera tener la máquina tanto en las condiciones de muy seco como de muy húmedo. Estamos convencidos de que ofrecemos la mejor solución para esta tecnología", anunció. "Esta serie tiene ya gran tradición en Norteamérica, Sudáfrica y Europa del Este y estamos ya convencidos de que es el momento de introducirla en el mercado de Europa", añadió.

No obstante, al igual que en el resto de sus productos, asegura que los ingenieros del Grupo trabajan para hacer desarrollos futuros a la máquina. "Estamos trabajando en una cosechadora de rotor de alta capacidad".

Por otra parte, anunció que tienen previsto introducir el año que viene un nuevo modelo de empacadora gigante. "La cuota de mercado mundial de AGCO está entre el 30 y el 40% y la tendencia es a ir creciendo más. Por esta razón introducimos una revisión de todos nuestros productos el año pasado y por eso hemos seguido la tendencia para meternos en

nuevos nichos de mercado en un corto periodo de tiempo. Esta será una de las máquinas que utilizaremos para incrementar nuestra cuota de mercado", explicó. "La empacadora tiene 80 cm de ancho por 70 de alto y está basada en la Fendt 990. Se llamará Fendt 870. En la actualidad hay cinco máquinas en evaluación a lo largo de Europa. Está ya casi a punto. Queremos introducir esta máquina en el 2010 en Europa", continuó.

Previsiones

A pesar de la situación económica mundial, los responsables del Grupo aseguran que su decisión de invertir no variará, lo que desde su punto de vista, les alza como uno de los grupos del sector más estables y seguros a largo plazo, argumento que utilizaron para animar a sus concesionarios a confiar en su estrategia de negocio.

La tendencia del mercado de la recolección para los próximos años, según los datos que expuso Sanders, refleja una caída en lo que a las máquinas de cinco sacudidores se refiere, mientras que estima una subida similar en las de seis sacudidores.

Además, eleva como tecnologías interesantes para el mercado español tanto la híbrida como la de rotor sencillo.



Sanders explicó que AGCO ha realizado una inversión de 23 millones de dólares en un programa de desarrollo para cinco años, y que todos los años se va ampliando a un año más.

Este planteamiento no ha variado con la crisis económica. El directivo afirmó que AGCO espera que el mercado de la recolección se recupere lo más rápidamente posible y considera que los precios de los cultivos están siendo bastante buenos, "no tanto como hace un par de años, pero nos permite ser optimistas para los próximos años. Esperamos oportunidades en el mercado para ir creciendo poco a poco".

Objetivos

Dirigiéndose a la red de distribuidores, Sanders afirmó que "en AGCO creemos que nuestro programa es una buena oportunidad para los distribuidores de Fendt. Queremos que sean socios de nuestro negocio. Ese es nuestro objetivo".

Según el directivo, Fendt ya cuenta con una base de clientes con unas necesidades de productos Premium. "Al igual que con los tractores, tenemos los productos adecuados para ofrecer a esos clientes en maquinaria de recolección. Queremos que desarrolléis



también nuestro servicio a través de la red de distribución con la maquinaria de campaña", destacó.

Estrategia de crecimiento

A modo de conclusión, Sanders destacó las grandes oportunidades que ofrece el mercado español para el negocio de la recolección. "AGCO dispone de una amplia gama de maquinaria de recolección ideal para el mercado español y está trabajando para que después haya muchas más. Nuestra estrategia de crecimiento a largo plazo no se verá afectada por la situación económica mundial y la red de Fendt de distribuidores creemos que está bien posicionada para poder suministrar productos a los clientes de España. La demanda de nuestros clientes y sus satisfacción será la pieza clave sobre la que crear nuestro crecimiento también aquí", resumió.

AGCO quiere crecer "exclusivamente" con distribuidores que estén concienciados y comprometidos.



"En el negocio de la cosechadora tendremos que dar soluciones individuales para cada cliente. Eso requiere experiencia y compromiso. Tendremos una gran base de gente experta en AGCO para suministrar un excelente soporte y para exportar ese conocimiento a la red de distribuidores. Nos vamos a centrar en satisfacer las necesidades de los clientes como base del crecimiento de nuestra estrategia. Para nosotros la satisfacción del cliente va por encima de los resultados", concluyó.

Los responsables de AGCO en España aprovecharon el evento para presentar a la red la nueva Serie 8000P en el campo. "Hemos tardado cerca de dos años más que otros países en traerla a España pero teníamos que estar seguros".

"Lo difícil es meter la cabeza pero ya estamos aquí. Se ha trabajado muy bien este año, independientemente de los resultados, que también han sido muy satisfactorios...". ■



el negocio en las concesiones. Los distribuidores fuertes seréis capaces de distribuir tanto la maquinaria de campaña como tractores. Os necesitamos a vosotros para ofrecer toda la gama de producto y que Fendt sea una marca global. Queremos expandir

