

Primeras actividades organizadas para clientes en las nuevas instalaciones de John Deere en Parla

CENTRO PARA TODOS

Tras su reciente inauguración oficial en diciembre de 2009, las nuevas instalaciones que John Deere Ibérica tiene en la localidad madrileña de Parla se abren a clientes y colaboradores de la marca para desarrollar actividades de información y promoción de productos, exposición de maquinaria, presentación de nuevos modelos y todas aquellas relacionadas con la gestión comercial.



cio de los concesionarios y clientes en general conozcan las características técnicas y funcionales de las máquinas y, por tanto, sean capaces de aprovechar eficazmente las posibilidades que ofrece la amplia gama de productos John Deere.

Presentación de cosechadoras

Para informar de de las novedades, así como de las máquinas y los equipos que estarán disponibles en la próxima campaña de recolección de cereales en España y Portugal, John Deere invitó, durante la tercera semana de enero, a distintos grupos de agricultores y maquileros para que visiten las nuevas instalaciones del Centro Integral de Formación y Marketing. El contenido general de cada jornada consistió en una

bienvenida a los asistentes y un vídeo corporativo en el que se muestra la historia y evolución de la empresa desde su fundación, hace ya 174 años, en Estados Unidos.

Durante estas jornadas, los clientes recibieron información específica sobre los modelos de cosechadoras disponibles en el mercado y tuvieron la oportunidad de conocer a fondo las características y el funcionamiento de las cosechadoras de la serie W (W540HM), de la serie T (T560) y el último modelo de la serie S comercializado en España y Portugal (S560), así como los nuevos cabezales (620R y 622R; 625R Premium Flow y el 608C para maíz).

Los asistentes, en su mayoría profesionales con amplia experiencia en productos John Deere y de otras marcas, se mostraron muy interesados en conocer las ventajas de los distintos sistemas de

MIGUEL CERVANTES

Parla (Madrid)

Como su propia denominación indica, en el nuevo Centro Integral de Formación y Marketing de John Deere en Parla todo está orientado a conseguir que, tanto el personal interno de la empresa, como vendedores, responsables de mantenimiento y servi-

trilla y limpieza de grano, así como la relación que existe entre la capacidad de trabajo de las máquinas y la calidad de la paja que producen.

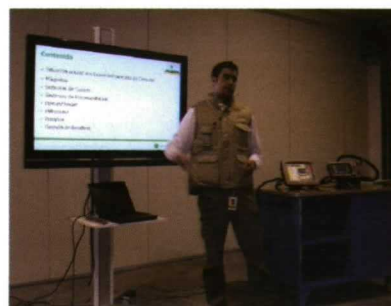
En algunos ensayos comparativos, realizados en condiciones reales de trabajo en campo, se ha demostrado que los modelos de la serie S están entre los de mayor rendimiento y productividad del mercado, y las cosechadoras de la serie T entre las que proporcionan mejor calidad de paja (menor rotura de tallo), sin penalizar la productividad.

En los distintos talleres, que se organizaron por grupos de visitantes, se expusieron las características de las nuevas transmisiones ProDrive con cambio automático de marchas, el sistema HarvestSmart que controla la velocidad de avance de la cosechadora en función de la cantidad de cosecha que entra en la máquina o del porcentaje de pérdidas de grano y el sistema de control de rendimiento HarvestMon que registra los datos de recolección más importantes tales como humedad, cantidad de grano, y mapa de cosecha, lo que permite ajustar el funcionamiento de la máquina sobre la marcha. Aunque no se presentó como una novedad, también se pusieron de manifiesto las ventajas derivadas de la utilización del sistema de guía



do automático AutoTrac para reducir los solapes y aumentar la eficacia entre pasadas.

La época del año y las condiciones del lugar no hicieron posible una demostración dinámica de los modelos presentados, sin embargo todos los invitados tuvieron la oportunidad de subirse a las máquinas, comprobar el confort y excelente visibilidad de las cabinas y simular el manejo de los mandos y controles de la plataforma de conducción situados y diseñados de forma ergonómica para mayor comodidad del operador.



■ Nuevos programas

Por último, se habló sobre el compromiso de John Deere en las áreas de posventa y crédito. Los clientes tienen la posibilidad de financiar la compra de cualquier máquina o equipo John Deere a través de John Deere Credit, que es la marca comercial bajo la que opera John Deere Bank, S.A. con sucursal en España desde noviembre de 2002. La sucursal española es una compañía subsidiaria de John Deere Bank, S.A. con sede en Luxemburgo.

Las ventajas de financiar la compra con John Deere Credit son múltiples, como por ejemplo que se obtiene una respuesta rápida a cada solicitud, que toda la documentación se gestiona en el concesionario John Deere, que se pueden financiar tanto unidades nuevas como usadas y que tiene unos costes financieros muy competitivos.

Si lo que se desea es adquirir el derecho de uso de una máquina sin adquirir el derecho de propiedad, John Deere Credit ofrece la modalidad de leasing con posibilidad de compra al final del periodo. ■

