

“El camino hacia la máxima eficacia pasa por Wadenbrunn”, lema de una jornada que reunió en Alemania a más de 50 000 personas

EL ‘GRAN DÍA DE CAMPO’ DE FENDT



Unos 50 000 visitantes acudieron, el pasado 2 de septiembre, al “Gran día de campo” que organizó Fendt, junto a la Saaten-Union, en la heredad de Wadenbrunn, junto a Würzburg (Alemania).

Con el lema “*El camino hacia la máxima eficacia pasa por Wadenbrunn*”, los responsables de la marca informaron sobre las evoluciones técnicas y tecnologías más actuales, tanto en la teoría como en la práctica, y aprovecharon para presentar estrenos mundiales en el área de tractores y recolección.

Más de 100 tractores Fendt, maquinaria de recolección de entre 100 y 650 CV y más de 130 equipos de diferentes aplicaciones se mostraron en uso durante esta multitudinaria cita que anualmente se celebra en Alemania. Los asistentes tuvieron a su disposición, para hablar de los temas técnicos, a los ingenieros de la

marca en las carpas de información técnica que se habilitaron con este fin, durante todo el día de campo.

■ Tecnología eficaz

El ‘gran día de campo’ también sirvió de pistoletazo de salida para la campaña ‘tecnología eficaz de Fendt’, concepto que ha introducido la marca para demostrar que el factor eficacia ocupa un primer plano en todas sus evoluciones.

La tecnología eficaz de Fendt se divide en cuatro áreas: la política de actuación, las innovaciones, las ventajas para el cliente y las ventajas para el medio ambiente.

- La política de actuación se basa en obtener más de menos. Fendt ofrece productos con los que el cliente puede alcanzar mucho más, pero utilizando menos recursos, como el tiempo, el combustible y los medios de servicio. Fendt presenta siempre la solución ideal para mantener los costes por hectárea, o por hora de servicio, en un nivel reducido.
- Las innovaciones que lanza cada año constituyen la base para la eficacia de toda la cartera de productos de Fendt. Su innovación más actual es la tecnología SCR, que se ha incorporado recientemente en las nuevas series 800 y 900 Vario. Con esta tecnología Fendt cumple la normativa sobre gases de escape 3b (Tier IV interim), optimiza el consumo y, con ello, consigue la mayor eficacia. Otras innovaciones vanguardistas son el sistema antibloqueo (ABS), el sis-

tema de regulación de presión de los neumáticos, la posibilidad de alcanzar una velocidad de hasta 60 km/hora y el terminal VarioTronic, que incorpora el sistema guiado VarioGuide y el sistema de documentación VarioDoc.

- La calidad y la satisfacción del cliente son su máxima priori-

dad, por lo que siempre busca ofrecer ventajas como ahorro de combustible, confort, seguridad, potencia y placer de conducción.

- Las ventajas para el medio ambiente son el cuarto pilar del concepto de tecnología eficaz. La actitud responsable de Fendt hacia el medio ambiente está pre-

sente, por ejemplo, en la tecnología SCR, con la que consigue reducir de forma significativa la emisión de partículas y de CO₂. También se incluyen en este ámbito los altos estándares que se aplican en la fabricación de los productos Fendt, así como la reducción de solapamientos que se consigue gracias al sistema de autoguiado VarioGuide.

EL SEGUNDO MEJOR AÑO PARA LA MARCA

Un día antes del 'gran día de campo' tuvo lugar la tradicional conferencia internacional que Fendt ofrece a la prensa para dar a conocer la evolución de la compañía en el último año y los objetivos fijados de cara al futuro.

"A pesar de la profunda recesión económica que se vivía en todo el mundo, el año económico 2009 fue el segundo mejor en la historia de la empresa. Este resultado tan positivo sólo ha podido conseguirse siguiendo una estricta disciplina en la gestión de los presupuestos en toda la empresa", valoró el portavoz de la dirección de Fendt, Peter-Josef Paffen.



año son de 12.500 unidades", adelantó Paffen.

Técnica de cosecha

En cuanto a los equipos relacionados con la técnica de cosecha, Fendt prevé que 2010 "será un año destacado". Tiene previsto implantar la estrategia del grupo en el sector con el objetivo de conseguir una posición adecuada en todos los mercados importantes con grandes máquinas de cosecha. "Estamos avanzando en el mercado paso a paso. No hay más que ver el aumento en las cuotas de mercado que estamos experimentando en Europa", expuso Paffen.

Tractores

Según sus datos, Fendt consiguió vender un total de 13 647 tractores en 2009, lo que supone un 11.5% ó 1 781 unidades menos que en 2008. Aunque no escapó a la recesión económica que se estaba viviendo en toda Europa, destacó sobre el resto del sector cuya caída se situó en el 20%.

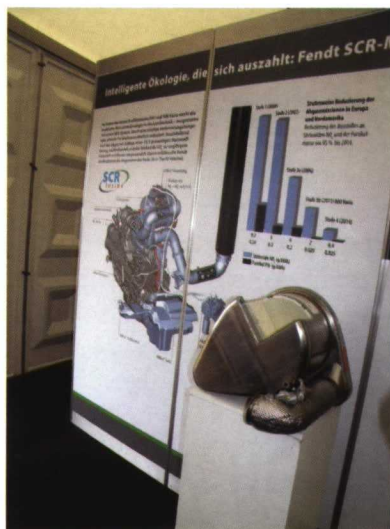
"Como casi todos los mercados permanecieron en niveles muy bajos a finales de 2009 y principios de 2010 y tampoco mostraban indicios claros de recuperación, tomamos la decisión de comenzar el año 2010 con cautela y reserva. Al eliminar las horas extras, aumentar las vacaciones y aprovechar las oportunidades que ofrece la reducción de la jornada laboral durante los meses de enero y febrero, la producción comenzó a arrancar de forma tímida en el primer trimestre. Entre los meses de abril y julio fabricamos casi a nivel normal y para los últimos meses del año (de septiembre a diciembre) esperamos un nuevo repunte. En estos momentos, las cifras de ventas previstas para el



Asimismo explicó que "ya está preparada para la producción en serie la nueva cosechadora híbrida de alta potencia 9470X, con 496 CV" y que estará disponible para la temporada 2010-2011. Este nuevo equipo, concebido para todas las regiones y clases de potencia, completará la oferta de cosechadoras con agitadores y rotativas de 200 CV a 500 CV.



En cuanto a la comercialización de sus equipos de técnica de cosecha afirmó que han logrado grandes avances en ese ámbito. "Por ejemplo, nuestro importador polaco Korbanek se concentrará a partir de 2010 totalmente en la oferta de AGCO. Y la BayWa también ofrecerá la técnica de cosecha de Fendt en toda el área de comercialización. Estamos especialmente orgullosos de la presentación mundial de nuestra picadora de forraje Fendt, pues con él hemos conseguido el objetivo de ofrecer a nues-



tros clientes y socios todas las máquinas principales de un solo proveedor. Nos recomendaremos como el mejor socio en el ámbito de la técnica agrícola".

Soluciones inteligentes para la industria, la carretera y el Medio Ambiente

Paffen comentó que Fendt percibe cada vez mayor interés, por parte de los empresarios cons-

MARTIN RICHENHAGEN Presidente y Director General del Grupo AGCO

Martin Richenhagen repasó en su intervención los resultados obtenidos por la compañía el pasado año, que fueron de 6 600 millones de dólares. El Presidente y Director General del Grupo AGCO hizo hincapié en la red que disponen en todo el mundo, que les permite estar presente en 140 países con más de 2700 distribuidores y una amplia exposición de las distintas gamas y marcas de producto.

"AGCO tiene una presencia global tanto a nivel de venta de productos como de fabricación, siendo líder indiscutible en mercados de gran proyección futura, como es el de Sudamérica, contando en países como Brasil con una cuota de mercado con sus marcas Valtra y Massey Ferguson cercano al 60%, con la participación también de Challenger", explicó el directivo.

El Presidente subrayó que "pese a que el año 2009 no fue un año brillante a niveles de resultados económicos respecto a 2008, no por ello dejamos de hacer importantes inversiones en producto y en I+D, de manera que van a tener la oportunidad de poder ver nuestra nueva cosechadora híbrida, nuevos tractores, nueva eficiencia en la tecnología de los motores y posicionamiento a través de nuestro



"El futuro del sector agrícola es cada vez más halagüeño"

partner Topcon en soluciones de autoguiado y posicionamiento, sin olvidar, como podrán ver, la nueva cosechadora-picadora de forraje Katana".

Además de anunciar las novedades de producto, Martin Richenhagen destacó los esfuerzos realizados en servicio posventa, "uno de nuestros logros del que nos encontramos más orgullosos", señaló. "Tenemos una confianza plena en el desarrollo de nuestro negocio, y para ello nada mejor que ir fomentando el concepto 'servicio' para nuestros clientes", agregó.

¿Por qué estos esfuerzos? El directivo indicó el aumento demográfico, la limitación de la tierra para el uso agrícola, el auge de la demanda de alimentos de alto nivel de calidad y la influencia creciente de los biocombustibles. "No hay que olvidar que se prevé una demanda creciente de productos cár-

nicos. La producción de carne porcina y de aves también crece, observando una tendencia al alza más débil en lo que se refiere al ganado vacuno."

Martin Richenhagen explicó que desde 1975 la población rural ha tenido una disminución aproximada del 25% mientras que la urbana ha ido creciendo en igual sentido. "Por ello, el sector agrícola precisa de equipos mecánicos de gran productividad, que faciliten cada vez más el trabajo de los empresarios agrícolas. Hay que observar que tan-

tractores, por el uso de tractores Vario para el área de ingeniería de caminos. Por ese motivo, Fendt decidió sentar nuevas bases y participar en la BAUMA de Munich como una iniciativa de la sección comercial de Fendt en el ámbito de las 'soluciones inteligentes para la industria, la carretera y el medio ambiente' (ISU). "Creemos que este año tendremos un potencial de crecimiento aún mayor en toda Europa", afirmó el portavoz de la dirección de Fendt, Peter Josef Paffen.

Piezas de repuesto, transmisión continua para otras marcas...

Fendt registró una caída del 12% en las ventas de piezas de repuesto y transmisión continua para otras marcas, pasando a 1 630 millones de euros. Paffen reconoció que "dada la debilidad constante que se ha experimentado en importantes mercados de Europa hasta julio de 2010, podemos contar con un nuevo retroceso de la cifra de ventas de entre el 5% y el 10%".

Investigación y desarrollo

AGCO sigue realizando fuertes inversiones en el desarrollo de productos nuevos. Para el año 2010 prevé una inversión de 50 millones de euros, que irán a parar en su mayor parte al proyecto de la picadora y a nuevos proyectos de tractores. Además, cuenta con que la transformación técnica para mantener las normativas de gases de escape del futuro, incluso en los años que están por venir,

to en India como en China están cambiando los hábitos y exigencias alimentarias de manera importante, y ese cambio obliga, asimismo, a replantearse los productos y las exigencias del mercado. Todos estos factores unidos, sumándose la incidencia de los biocombustibles en la producción agrícola, hacen que el futuro de nuestro sector sea cada vez más halagüeño."

En este contexto, ¿cómo quiere crecer el Grupo AGCO? "A través de nuevos productos, de nueva tecnología enfocada al futuro, mejoras y eficiencia en la productividad y a través de los mercados en crecimiento", respondió el Presidente y Director General. "Hay que pensar en una política de inversiones que ha sufrido una pequeña inflexión del 2008 al 2009 de tres millones de dólares, para incrementarlo en más de un 10% en el 2010. Seguiremos invirtiendo en tractores de alta potencia y en cosechadoras, formando y desarrollando nuestra distribución de los productos, creando nuevos productos de horizonte de futuro como la cosechadora híbrida, la cosechadora-picadora de forraje y cosechadora de caña de azúcar y a través de Sisu Power desarrollando la tecnología para la aplicación de la Tier IV. Bajo este aspecto de Sisu estamos aplicando lo que denominamos SCR, que traerá consigo un mayor aprovechamiento en el combustible, una reducción de emisiones, motores menos complejos y más eficientes y que cubran las exigencias de emisiones requeridas en la Tier IV. Todo implica una inversión en I+D de más de 230 millones \$."

Para la reducción de los costes de producción, la compañía ha establecido acuerdos en materia de autoguiado y control de los trabajos para reducir los inputs de los costos, disminuirla fatiga del operador, incrementar la productividad y reducir la compactación mediante el control de las pasadas. "Todo esto trae consigo una reducción de trabajo innecesario, un aumento de la productividad y, por tanto, una disminución en los costes del trabajo del

suelo", afirmó el directivo. "Hemos llevado a cabo un estudio de mejoramiento bajo tres conceptos: Six Sigma, para llevar a cabo una mejor producción y evaluación mejorando nuestra propia estrategia; Agco Lean, para buscar la forma más racional en los procesos de producción; y Agco Equipment, para la formación, con importante incidencia en la producción. Todas estas mejoras a nivel interno tendrán y están teniendo una gran incidencia en nuestros productos y nivel de empresa".

En su análisis de futuro, el Presidente y Director General de AGCO se centró en los mercados en expansión. Destacó Brasil, "que se ha convertido en la 10ª potencia económica en el mundo, siendo a su vez el segundo productor mundial de soja, con un importante programa de producción de biodiésel y con una industria de gran importancia en la producción de caña de azúcar, sin olvidar que en 2010 el mercado brasileño está teniendo un crecimiento excelente con unos aumentos espectaculares tanto en la venta de tractores como de cosechadoras".

Continuó con China, "un mercado en crecimiento para tractores de potencia pequeña y media en programas de mecanización apoyados por el Gobierno y los índices de aumento van cada vez más a tractores de mayor potencia al igual que las cosechadoras a mayor ancho de corte." También se refirió a Rusia y su entorno como "un mercado en expansión, donde tenemos un acuerdo al 50% con JV en la producción de tractores, con plantas de fabricación para tractores y cosechadoras en otras áreas del CIS que nos permiten esperar mayor aumento de presencia y ventas en esta área de mercado, sin olvidarnos también el aumento de la producción de Sisu Power Engines tanto a nivel de producción como de aplicación." Y cerró con África, donde prevé "un importante aumento de producción, que obviamente traerá consigo una mayor demanda de la mecanización.



requerirá una proporción muy considerable del presupuesto global de los próximos años.

Inversiones

Según Paffen, las grandes inversiones en los emplazamientos alemanes de AGCO dejan patente la forma en la que el Grupo AGCO prepara a su principal marca Fendt para el crecimiento del futuro. Recordó que en los últimos años se ha invertido una media de

60 millones de euros en la renovación y ampliación de capacidades y anunció que, hasta que los emplazamientos de producción estén terminados en los próximos dos años, 2011 y 2012, este volumen será similar. *“Una vez finalizado el proyecto Fendt AheadÇ dispondremos de la red de tractores más moderna, eficaz y flexible de todo el sector. Todos los trabajadores de AGCO/Fendt apoyan de forma activa la gran inversión de aproximadamente 172 millones de euros gracias al convenio colectivo complementario,”* explicó.

Paffen recordó que el Presidente de AGCO, Martin Richenhagen, dio el pistoletazo de salida a finales de junio para la continuación de las grandes inversiones en la ampliación de capacidades de los emplazamientos de Marktberdorf y Asbach-Bäumenheim. *“Esto supuso una labor muy gratificante y, a la vez, un reto para nosotros. Los planes han finalizado. En la actualidad todas las licitaciones ya han pasado a la adjudicación de pedidos para los diferentes sectores de construcción. Las excavadoras se pondrán manos a la obra de nuevo en este*

año. Y se calcula que en dos años pueden estar terminados los montajes finales en Marktberdorf y Asbach-Bäumenheim,” comentó.

“La parada intermedia fue en un principio dolorosa para nosotros. Sin embargo, contemplado desde la perspectiva actual, la pausa para el proyecto global fue muy útil porque nuestro nuevo director de producción, Hubertus Köhne, aprovechó el tiempo para reelaborar, con su equipo, todo el concepto de pabellones y funcionamiento para el montaje final, teniendo también como telón de fondo las grandes oscilaciones en el mercado que había esperar para el futuro. En lugar de una cadena de montaje clásica ahora hay un sistema con vehículos de transporte controlados por láser. De este modo, en el futuro ofreceremos una flexibilidad significativamente mayor en la producción y podremos adaptarnos mejor y de forma más rápida a las condiciones del mercado,” concluyó.

Empleo

En cuanto al número de empleados, según Paffen, se han pro-



ducido pocos cambios. En diciembre de 2009 Fendt contaba con un total de 3 381 trabajadores y trabajadoras con contrato fijo, un 60% más que en el año anterior y un 25% más que a finales de junio de 2010. Asimismo explicó que "la adaptación a los números de producción más bajos se realizó contratando trabajadores a tiempo parcial y reduciendo las horas extras".

Líder del mercado alemán en tractores de más de 50 CV

El Director de AGCO Deutschland GmbH y responsable del mercado alemán, Andreas Loewel, subrayó que la marca logró aumentar en un 0.4% la cuota de mercado de 2009, hasta alcanzar el 20.1%, convirtiéndolo a Fendt en líder del mercado alemán en el sector a partir de 51 CV.

"Cuando mayor sea la potencia del motor, mayor será también nuestra cuota de mercado. Por ejemplo, en el segmento de más de 200 CV alcanzamos una cuota de mercado del 34,3%. Ciertamente interesante es también la

valoración relativa a cuáles son los tipos concretos y las clases de potencia que más se venden. Al igual que ya ocurrió en el año 2008, en el año 2009 el 820 Vario, con 200 CV, fue el tractor que más se matriculó en Alemania, con un total de 925 vendidas. Le sigue en la posición segunda el 312 Vario, con 583 unidades. Cabe reseñar asimismo que en Alemania los tractores de 200 CV son, con diferencia, los tractores más vendidos", comentó.

Como objetivo para este año, Fendt en Alemania se ha propuesto aumentar el número de unidades vendidas respecto al año pasado y avanzar en su cuota de mercado, a pesar del contexto de recesión fuerte que vive actualmente el sector en este país.

Mercados de exportación

La cuota de exportación de Fendt asciende en la actualidad a aproximadamente el 60% y su tendencia es ascendente. En 2009 suministró un 95% de los tractores (12 901 unidades), a través de sus importadores y concesionarios, a clientes de Europa central y occidental. El 5% restante (746 tractores) se vendieron entre América del Norte, Australia, Asia y Europa del Este.

Pese a que el mercado global de Europa central y occidental mostró una recesión fuerte, la cuota de mercado de Fendt aumentó en el año 2009 al 7.2% y prevé que el año en curso alcance más del 8%. *"Con ello estaremos más cerca de nuestro objetivo a largo plazo, que es que Fendt alcance una cuota de mercado del 10% en Europa central y occidental,"* afirmó Paffen.

Pese a que en la mayoría de los mercados de la Europa occidental y central el mercado de tractores está en claro retroceso, Fendt consiguió aumentar sus ventas en Italia, especialmente gracias a su nuevo 200 Vario; en España, donde



André M. Carioba, Martin Richenhagen y Hubertus M. Mühlhäuser, directivos del Grupo AGCO.

ha incrementado su cuota de mercado; en Austria, con un aumento en las matriculaciones del 20% y en Suiza, con un incremento del 25%.

Asimismo, destacó que en el mercado de Luxemburgo *"es con diferencia el líder,"* mientras que en Holanda y Bélgica reconoció que ha comenzado el año *"con cierta debilidad,"* pero que *"podemos esperar que en el segundo semestre se experimente un impulso mayor."* Fendt también prevé mantener e incluso aumentar su posición en Escandinavia y Noruega.

De Francia afirmó *"partimos del hecho de que también se ha tocado fondo en Francia, por lo que en el segundo semestre comenzará la remontada."* *"En los países de la CEI aún no se observa demasiado movimiento. Las explotaciones siguen teniendo dificultades para recibir una financiación adecuada para implantar una tecnología agrícola occidental. No obstante, se han observado potenciales excelentes de Ucrania. Por eso seguimos trabajando de forma intensa en la consolidación y ampliación de las ventas de Fendt en los países de la CEI,"* explicó respecto a la región de Europa central.

Según Paffen, *"si los precios de los productos agrícolas permanecen a largo plazo en un nivel razonable, Fendt ve oportunidades para una mejora en el optimismo y la disponibilidad para la inversión entre los agricultores y empresas contratadas."*

