

El nuevo plan estratégico fija como objetivo para 2018 unas ventas anuales de 50 000 millones de dólares



JOHN DEERE MARCA EL RUMBO

John Deere organizó en Lisboa un evento, bajo el lema *Setting Directions* para compartir las estrategias de crecimiento de la empresa previstas para los próximos años y presentar un amplio abanico de novedades en su extensa gama de productos. Más de 5 500 personas, entre personal de ventas, clientes clave y expertos mundiales del sector agrícola, acudieron a la capital lusa.

ÁNGEL PÉREZ
LISBOA (PORTUGAL)

Sevilla 2001, Varsovia 2006 y, ahora, Lisboa 2011. Tres fechas claves para la Región 2 de John Deere, en la que se incluye Europa. En estos escenarios se han hecho públicas las estrategias de desarrollo a medio y largo plazo trazadas por la multinacional. "Aunque seguiremos creciendo en otros sitios, la Región 2 es nuestra mejor oportunidad de aumentar nuestros ingresos", afirmó en un comunicado el Presidente Ejecutivo de Deere & Company, Samuel R Allen.

En Lisboa, con motivo del evento bautizado como *Setting Directions* ("Marcando el Rumbo"), se presentó un amplio abanico de novedades y soluciones tecnológicas en equipamientos para Agricultura y Turf con las que John Deere pretende alcanzar unas ventas anuales a nivel mundial de 50 000 millones de dólares en 2018. Esto permitirá a la compañía continuar el crecimiento de ramas complementarias, como espacios verdes y maquinaria forestal, así como los servicios financieros, la fabricación de motores y el negocio global de repuestos y soluciones inteligentes. Dentro de este en-

foque se consideran factores clave un profundo entendimiento de las necesidades del cliente, hacer llegar el valor del mismo, disponer de un sistema de distribución de clase mundial y formar grandes talentos globales.

En John Deere calculan que la Región 2 presenta un potencial de ventas anual de 35 000 millones de dólares para los productores de maquinaria agrícola. Su objetivo es conseguir una cuota de mercado total del 25% en 2014 y observan claras perspectivas de crecimiento en los 27 mercados de la UE, en todas las categorías de producto, así como desarrollar el mercado de la CEI (Comunidad de Estados Independientes).

La marca quiere alcanzar en la Región 2 una cuota de mercado del 25% en 2014

Para tratar de conseguirlo, buscará centrarse en grandes clientes, luchará por aumentar la cuota en los mercados más rentables, diseñará una red de distribución de clase mundial, con una organización ejecutiva de alto rendimiento, expandirá las soluciones financieras y mejorará las relaciones con los principales países agrícolas. *"Porque los clientes están cambiando, cada vez quieren más eficiencia y productividad en todas las áreas de producción, nosotros debemos cambiar también y, por lo tanto, nuestros vendedores, para llegar lo mejor posible al valor de cada cliente"*, señaló el Vicepresidente de Ventas y Marketing de la Región 2, Christoph Wigger.



Directivos de la compañía, con Germán Martínez, Consejero Delegado de John Deere Ibérica, en primer plano, durante la conferencia de prensa en Lisboa.

Con el propósito de alcanzar las ambiciosas metas que se ha trazado en el mundo y más concretamente en la Región 2, John Deere ha establecido tres pasos decisivos:

Implementación del Modelo Operativo Global (GOM). Definido en 2009, consiste en una organización matricial que establece cinco tipos de plataformas de producto y cuatro regiones de ventas y marketing, con el fin de reducir drásticamente la complejidad de la organización, para aprovechar la experiencia acumulada a nivel mundial y definir claramente las funciones y responsabilidades de tal forma que se agilice la toma de decisión. Por ello, se han definido cinco principios para asegurar la efectividad del GOM: orientación al cliente, velocidad de diferenciación, estandarización de los procesos, colaboración con los socios de negocio y desarrollo del talento.

Crear una organización de alto rendimiento. El pasado mes de febrero la compañía anunció internamente una importante reestructuración de toda la organización de marketing y ventas. En vez de dejar muchas funciones al gobierno de cada una de las tradicionales ramas de venta John Deere, la nueva organización pretende el establecimiento de un sistema de marketing y ventas de la Región 2 centralizado en Mannheim (Alemania).

Se busca la unificación de las funciones más importantes, incluyendo el desarrollo del per-

sonal de ventas, gestión de las cuentas clave, un centro de soporte de ventas, así como las áreas de gestión de incentivos y el marketing táctico. Esta estructura pretende aliviar a las diferentes ramas de las tareas administrativas, permitiendo que se concentren en sus propios clientes y mercados, valiéndose de la experiencia de la organización central.

Estrategia del Concesionario del mañana (DoT). Se quiere establecer una red de concesionarios de clase mundial, que crezca de forma significativa tanto en magnitud como en especialización. *"Un concesionario John Deere del mañana deberá poseer u operar en varios centros y así alcanzar un volumen anual de ventas por encima de 25 millones de euros"*, dijo el Vicepresidente de Ventas de la Región 2, Stefan von Stegmann. *"Nuestros 24 000 empleados de concesionarios de la Región pueden marcar la diferencia en soporte profesional a nuestra cada vez mayor base de clientes"*, agregó.

El Director de Marketing de la Región 2, Seth H. Crawford, ofreció algunos datos para demostrar la expansión de la compañía en las dos últimas décadas. *"Hemos pasado de 38 500 empleados en 1990 a 51 000 en la actualidad; el número de fábricas ha crecido de 26 (en diez países) a 63 (en 18). Y somos la única compañía del sector agrícola que invierte casi 5 millones de dólares diarios en I+D"*.

Excepto la conferencia de prensa, que tuvo lugar en un hotel de Lisboa, el programa *Setting Directions* se desarrolló en la finca agropecuaria más grande de Portugal, propiedad de la sociedad Companhia das Lezírias. Situada a unos 30 km de Lisboa, la superficie supera las 20 000 hectáreas con distintos tipos de cultivos (cereales, hortalizas, viña...) y un negocio muy diversificado con cría de animales y zonas de ocio y restauración.

La primera de las dos jornadas del programa se cerró con una espectacular presentación nocturna de la gama de producto que actualmente comercializa John Deere en la Región 2, que incluyó tractores de todas las potencias y versiones, cosechadoras, sembradoras, pulverizadores, tecnologías para agricultura de precisión... e incluso un desfile de máquinas dirigidas al sector de espacios verdes. Al día siguiente, esos mismos productos fueron presentados más detalladamente en diferentes 'estaciones' de trabajo.



enStar 3 del reposabrazos de la cabina permite controlar visualmente la parte trasera de la cosechadora, el depósito de grano o el tubo de descarga, todo ello con un solo monitor. Otros elementos son el sistema de aire acondicionado, parasoles, una nevera y un equipo de radio.

La cabina Premium también asegura un control sin esfuerzo de todas las operaciones de recolección, por medio de la consola del reposabrazos CommandTouch, y el monitor GreenStar 3 CommandCenter o el monitor 2630, el monitor del poste derecho y la columna de dirección totalmente ajustable.

La palanca de control multifunción incorpora los mandos del alimentador de mies, el moline-

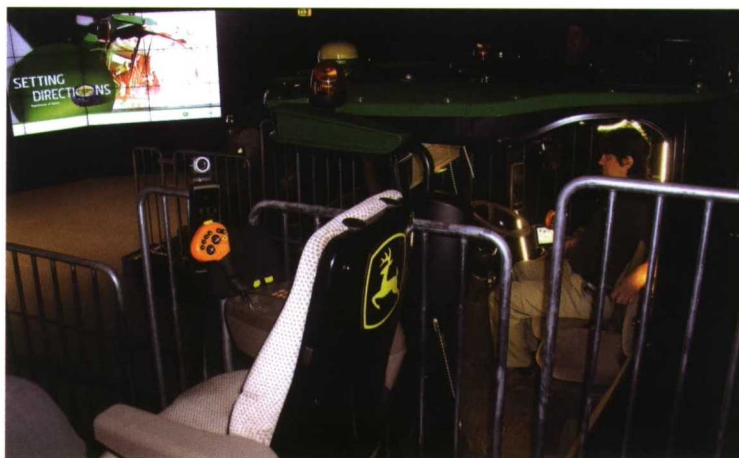
Nuevas cabinas para cosechadoras

Las nuevas cabinas Premium y Deluxe de las nuevas cosechadoras series W y T ofrecen, mayor comodidad, calidad y control, con un diseño lógico y ergonómico de los principales mandos. Para su presentación, John Deere montó una carpa con más de una veintena de puestos de conducción, a modo de simulador.

En el interior de la cabina, un 30% más amplia que su predecesora, se encuentra un asiento cómodo con suspensión neumática ajustable en 4 direcciones, con ajuste lumbar y mayor apoyo para la espalda. El asiento para acompañante proporciona mayor espacio y comodidad y puede 'tumbarse' para hacer las veces de mesita donde co-

locar un ordenador portátil. Destacan también los cristales de seguridad tintados y los estrechos postes.

Con la instalación de una cámara de vídeo, el monitor Gre-



Alex Bauer se ocupó de explicar las características de la nueva cabina.

te y los mandos de reanudación de recolección, con control activo de altura de rastrojo y de control de flotación de serie, incluyendo parada de emergencia, y ajuste y activación completa de la descarga, lo que facilita la descarga con la cosechadora en movimiento. Adicionalmente, un nuevo botón permite la activación del sistema de guiado AutoTrac.

La consola CommandTouch del reposabrazos incluye las fun-

ciones más utilizadas, que se activan mediante teclas de acceso directo, como los ajustes de recolección, los mandos de la transmisión y el sistema HillMaster, el aire acondicionado, la radio y la iluminación. El nuevo monitor digital del poste derecho de la cabina proporciona un eficaz control visual de las principales funciones de la máquina, incluido un nuevo indicador del porcentaje de potencia utilizado por

la máquina, lo que permite al operador aumentar la capacidad de recolección de la máquina cuando sea necesario.

El monitor GreenStar 3 CommandCenter añade más información sobre la máquina y el cultivo, facilitando y agilizando los ajustes. Con un solo monitor, el operador puede activar diversos ajustes, que incluyen el sistema de ajuste de cosechadora automático (ACA). Las soluciones inteligentes, como el sistema de control automático de alimentación HarvestSmart, el monitor de rendimiento, el sistema de guiado AutoTrac y el sistema AutoTrac RowSense también aumentan la eficacia y proporcionan un control intuitivo.

El monitor GreenStar 3 2630, de mayor tamaño y más potente, está disponible como opción, ofreciendo mayor funcionalidad y control. Dotado de una pantalla táctil en color de 26 cm, incorpora la tecnología más avanzada y es totalmente compatible con todas las soluciones inteligentes de la marca.

“Los clientes nos exigían más confort y visibilidad, sin detrimento de una mayor productividad”



Nueva cosechadoras Serie S

John Deere las presenta como *“las cosechadoras de cereal y arroz del futuro”*. La nueva gama incluye más modelos. El mayor dispone del motor más potente montado actualmente en cosechadoras, con una potencia de 580 CV (ECE R120).

Contiene un nuevo sistema de trilla y separación mediante un nuevo rotor; sistema de retrilla activo y deflectores variables del rotor; nueva caja de cribas y sistema de transporte de grano limpio; nuevas transmisiones y opciones de caja de cambios; nuevas opciones de gestión de residuos de alto rendimiento para los cabezales de corte más anchos; nueva cabina, mandos, monitores y sistemas de accio-

namiento electro hidráulicos que aumentan la comodidad y el control; depósitos de grano de mayor capacidad (hasta 14 100 litros), mayor velocidad de descarga y la opción del nuevo sistema de bandas de goma exclusivo de la marca.

Los nuevos sistemas de telemetría y las soluciones inteligentes que mejoran la gestión y la documentación completan *“el mayor desarrollo en los 100 años de historia de las tecnologías de recolección de John Deere”*, totalmente orientadas hacia los productores europeos de cereal y arroz.

Las nuevas cosechadoras de la serie S incorporan los motores PowerTech PSX de 9.0 ó

13.5 L con certificación de emisiones Fase IIIB, la solución ‘SóloDiésel’ que no exige la adición de urea, ya que la combinación de un catalizador de oxidación diésel (DOC) y de un filtro de partículas (DPF) reduce las emisiones de monóxido de carbono, hidrocarburos y partículas nocivas.

Existen dos tipos de transmisiones:

- **ProDrive**, que ofrece selección de marchas para condiciones de recolección normales y para trabajos especiales a alta velocidad o transporte, y permite el ajuste individual de cada marcha por medio de la palanca de control hidrostático. Esta transmisión asegura hasta un 64% más de par a una ve-

locidad de recolección de 8 km/h, y trabaja eficazmente en las condiciones más difíciles.

- La nueva transmisión de tres marchas **PBS** de cambio por botón, disponible para los modelos de menor tamaño. Con la máquina parada, el operador



John Deere ofrece una línea completa de cabezales de corte y accesorios para todo tipo de cultivos y condiciones.

selecciona la marcha pulsando uno de los tres botones del reposabrazos, y la cosechadora hace el resto. Al igual que la ProDrive, esta transmisión aplica automáticamente el freno de estacionamiento al poner la palanca hidrostática en la posición de punto muerto.

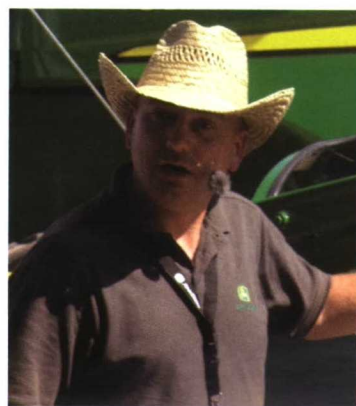
Otras innovaciones son las nuevas opciones de ruedas: el neumático 680/85 R32 es para clientes que requieran anchuras de transporte estrechas con la máxima flotación; los neumáticos 800/70 R32 y 800/75 R32 se montan sobre las mismas llantas que los neumáticos 800/65 R32, pero proporcionan casi el doble de superficie de contacto. Además, el nuevo sistema de orugas también mejora la flotación y reduce la compactación del suelo.

Las plataformas de corte serie 600R, con anchuras de trabajo de 4.3 y 10.7 m, se instalan en segundos gracias a un exclusivo sistema de enganche rápido todas las conexiones hidráulicas y eléctricas mediante una sola palanca. El sinfín de alimentación de 660 mm es ajustable en cuatro sentidos y asegura una gran capacidad de alimentación.

La serie S cuenta con el nuevo rotor Variable Stream o de Flujo Variable, que combina el sistema de separación de rotor único con un nuevo rotor de alto rendimiento, un nuevo sistema de Limpieza de alta capacidad con ajust-

te desde la cabina, un depósito de grano con capacidad entre 10 600 y 14 100 L, con capacidad de descarga de hasta 135 L/s y un sistema de gestión de residuos con un nuevo picador de paja intensivo con 44 cuchillas curvadas para una distribución uniforme en anchuras de hasta 9 m.

“El mayor avance tecnológico de la presentación de Lisboa”



Félix Gómez, Director de Productos de Maquinaria de Campaña.

Nueva generación de rotoempacadoras de la serie 900

Aunque en la presentación a la prensa no se le dedicó un espacio propio, también es novedad una nueva generación de rotoempacadoras de cámara variable.

Los modelos 960 y 990, con diámetros de empaqueo de entre 80-160 cm y 80-185 cm respectivamente, están diseñados sobre los pilares de fiabilidad y durabilidad. Incorporan el exclusivo bastidor integral, que libera la cámara de empaqueo de toda tensión externa, y el Sistema de Descarga Rápida en menos de cinco segundos.

El sistema de recogida del material incluye un sistema de

cinco filas de dientes y el rotor de alta capacidad, disponible con 13 ó 25 cuchillas, se encuentra completamente alineado con los picadores convergentes. La serie 900 tiene un nuevo sistema de desatasco de piso abatible, que actúa sobre toda la anchura del rotor y permite deshacer fácilmente los atascos. El innovador concepto MaxD para la cámara de empaqueo proporciona la máxima densidad de paca, con un brazo de compensación de la densidad que transmite una tensión óptima a dos amplios tornillos sinfín. El sistema de apli-

cación de red en el frontal de la máquina evita posibles obstrucciones independientemente del tipo (*CoverEdge* o *Edge to Edge*) y de la longitud de red que se esté utilizando en la envoltura de la paca.

La serie 900 de rotoempacadoras posee la certificación ISOBUS y puede ser equipada con el monitor GreenStar 1800, donde se muestran las configuraciones principales de la máquina y sus funciones. Además, podrá ser equipada con el sistema de automatización tractor-rotoempacadora (TIA) en 2012.

Serie de tractores 6R



Una de las estrellas del programa, especialmente para el mercado español, es la serie de tractores 6R, "la R-*evoluc*ión" de John Deere. De momento, abarca tres modelos con potencias desde 170 a 210 CV (200 a 240 CV con gestión inteligente de la potencia) y diferentes transmisiones (AutoQuad Plus, PowerQuadPlus y AutoPowr).

Tomando como base el éxito y durabilidad de la histórica Serie 6000, John Deere ha diseñado un tractor con un nuevo nivel de confort en la suspensión, una visibilidad desde la cabina

"El tractor que marcará un antes y un después"



Bernardino Privado, Jefe de Área de Marketing de Posventa.

CARACTERÍSTICA	6170R	6190R	6210R
Tipo Motor	PowerTech Plus		
Potencia Nominal (97/68 EC) sin GIP (CV / kW)	170 / 125	190 / 140	210 / 154
Potencia Nominal (97/68 EC) con GIP (CV / kW)	200 / 147	220 / 162	240 / 177
Régimen del motor a Pot. Nom. (rev./min)	2100		
Cilindrada (cm ³)	6.8 L		
Sistema Combustible	HP-CR		
Capacidad max. del depósito combustible	465 L		
Opciones de Transmisión	PowerQuad Plus, AutoQuad Plus, AutoQuadPlus EcoShift, AutoPowr		
Eje Delantero	Suspensión hidroneumática permanentemente Activa de tres Puntos TLS con 100 mm de recorrido		
Sistema Hidráulico	Centro cerrado, presión y caudal compensados		
Tamaño máximo de neumático trasero	205 cm		
Capacidad máxima de elevación trasera (kN)	83.5		93.7
Capacidad max. de elevación delantera (kN)	40		
TDF Frontal	opcional		

sin precedentes y la integración de las soluciones inteligentes. Otras características destacables son un peso de embarque de tan sólo 8 toneladas, neumáticos de hasta 205 cm, mayor potencia en el sistema hidráulico además de TDF y elevador frontal, así como el diseño con bastidor integral y 2.8 m de distancia entre ejes.

[En el próximo número ofreceremos una información más amplia sobre esta serie de tractores]



Rubén Abajo, Director de Producto de Tractores.

Serie de tractores 7R

Su versatilidad le permite dirigirse tanto a contratistas, agricultores medianos, y agricultores de grandes explotaciones. La gama abarca cinco nuevos modelos con motores PowerTech Plus con inyección por Common Rail de Alta Presión que ofrecen potencias de 200 a 280 CV (230 a 310 CV con Gestión Inteligente de Potencia).

Una de las ventajas de esta serie está en la transmisión, ya que se ofrecen hasta cuatro tecnologías probadas tanto en campo como en carretera.



CARACTERÍSTICAS	7200R	7215R	7230R	7260R	7280R
Motor tipo	PowerTech	PowerTech	PowerTech	PowerTech	PowerTech
	PSX		PVX		
	(Compatible B20) Fase IIIB				
Potencia nominal (97/68 EC) Sin. GIP, Cv (kW)	200 (147)	215 (158)	230 (169)	260 (191)	280 (206)
Potencia Nominal (97/68 EC) Con GIP, Cv (kW)	230 (169)	245 (180)	260 (191)	290 (213)	310 (228)
Régimen nominal, rpm	2100				
Cilindrada	6.8 L		9.0 L		
Opciones de transmisión	PowerQuad Plus, AutoQuad Plus Eco, CommandQuad Eco, Auto Powr			AutoPowr	

La transmisión PowerQuad Plus (20+20) selecciona de manera automática la marcha más adecuada cuando se cambia entre grupos (*Speed Matching*). Se caracteriza por la función de desembrague mediante botón que consigue suavizar los cambios entre grupos de marchas, y un modo *SoftShift*, que ajusta de forma automática la regulación del motor para permitir cambios de marcha más suaves.

Con las funciones FieldCruise y EcoShift, la transmisión AutoQuad Plus (20+20) también se caracteriza por incorporar la función de desembrague por botón.

La transmisión de nuevo diseño de John Deere CommandQuad incluye el sistema Efficiency Manager que asegura la

correcta selección de la marcha para la velocidad de trabajo seleccionada manualmente para optimizar la eficiencia de combustible.

La transmisión infinitamente variable AutoPowr, completamente rediseñada para maximizar la eficiencia de combustible.

En Lisboa, la prensa técnica tuvimos la oportunidad de tener un primer contacto directo con estos nuevos tractores. En un pequeño circuito de tierra de apenas un kilómetro de longitud, la primera impresión fue el alto nivel de confort del puesto de conducción, con un grado de visibilidad incluso más elevado que en series precedentes, y una disposición de los mandos que facilita las tareas. Pudimos

“El tractor ideal para todo tipo de aplicaciones en una explotación”



Jesús Bragado, Instructor de Formación.

probar lo sencillo que resulta la utilización de botones para los cambios entre grupos de marchas.

[En el próximo número ofreceremos una información más amplia sobre esta serie de tractores]

Serie de tractores 8R

Una serie ya conocida en el mercado que introduce nuevas características de tripulante delantero y TDF frontal integrados. Disponibles desde la primavera de 2011, los 8260R, 8285R, 8310R, 8335R y 8360R incorporan el nuevo motor PowerTech PSX de 9 L y 6 cilindros. El resto de características son iguales a los tractores previos de la serie 8R.

Los nuevos modelos están disponibles con el sistema de Telemetría JDLink Ultimate y Service ADVISOR de monitoreo y sistema de diagnóstico remoto, además de una versión mejorada del monitor GreenStar 3 CommandCenter. También está disponible, de manera opcional, el nuevo sistema Active Command Steering (ACS).

Ofrecen un incremento de potencia de 15 CV, con la posibilidad de añadir otros 35 CV más en aplicaciones de la TDF y en transporte gracias al sistema de Gestión Inteligente de Potencia. Se mantiene la transmisión PowerShift automática 16/5 o la transmisión infinitamente variable AutoPowr para todos los nuevos modelos excepto para el mo-



delo mayor; el 8360R, el cual sólo está disponible con AutoPowr. Con el sistema AutoPowr de 50 km/h se incluye la suspensión del puente delantero; que en el caso de las transmisiones AutoPowr de 40 km/h y PowerShift se ofrece como opcional.

Las mejoras presentadas en Lisboa, y que se introducirán en 2012, son la disponibilidad de orugas en los tres modelos mayores, además del sistema de suspensión AirCushion; un nuevo elevador frontal con una ca-

pacidad máxima de elevación de 5.2 toneladas, compatible con el sistema de control de equipos, que permite al operario automatizar múltiples tareas simultáneas aumentando así su comodidad; nueva TDF frontal que desarrolla hasta 175 CV y está equipada con un inversor que le permite girar en ambos sentidos; integración en el tractor del elevador frontal y de la TDF frontal; y seis tomas hidráulicas con mando a distancia en el elevador trasero.

El "parque temático" de siembra y pulverización



No fue una estación a la que concedieran un protagonismo excesivo, dado que la mayor parte de los productos expuestos son más apropiados para mercados ajenos a los del centro y sur de Europa, pero Iván Herranz, como responsable de ella, se encargó de bautizarla como el "parque temático" en materia de siembra y pulverización. Una exposición circular, recorrida sobre un remolque que circulaba a muy baja velocidad, permitió observar un amplio elenco de equipos de siembra neumática y monograno, pulverizadores arrastrados, suspendidos y autopropulsados, e incluso modelos de atomizadores de la nueva marca Frontier.

Nuevas teconologías al servicio de la agricultura: JD FarmSight

Aunque la marca apeló al término 'revolución' en la presentación de las series de tractores 6R y 7R, probablemente la novedad más llamativa fue la nueva estrategia para el control inalámbrico de la explotación. Se trata de una nueva gama de tecnologías diseñadas para ayudar a optimizar el uso de la maquinaria y las operaciones de cultivo. El sistema facilitará un contacto permanente de la maquinaria, con los propietarios, operarios e incluso concesionarios, para reducir los costes generales de la explotación. No en vano, cada concesión de la marca ya tiene lo que denomina 'especialistas en AMS' que dedican la mayor parte de su tiempo a la comercialización de este tipo de productos.

John Deere FarmSight ofrecerá soluciones integradas en lo relativo a Optimización de la Maquinaria, Optimización de la logística y Apoyo a la Toma de Decisiones Agronómicas. Esto incluirá interfaces de operación intuitivos, sensores y redes inalámbricas para la maquinaria, además de datos agronómicos para facilitar el proceso de toma de decisión.

Uno de los principales elementos de John Deere FarmSight será el JDLink, la solución de te-



John Deere FarmSight ofrece soluciones integradas en optimización de maquinaria, de logística y apoyo a la toma de decisión

leetría por Internet que proporciona a los propietarios de flotas de maquinaria respuestas en tiempo real a sus problemas más importantes. JDLink facilita la ubicación exacta de la máquina, define límites geográficos que evitan el uso no autorizado de la máquina, incluye planificación de mantenimiento, información de consumo de combustible, un seguimiento preciso de las horas de trabajo y del rendimiento y permite determinar, por ejemplo, si los operadores necesitan un mayor grado de formación.

Las soluciones de telemetría integrada JDLink se ofrecen

con tres niveles de información: Select (básico), Ultimate (avanzado) y Módulo de Cosecha (específico para cosechadoras).

Las siguientes máquinas incluyen el hardware y la suscripción gratuita por un año a JD Link Ultimate:

- Tractores de la serie 7R y 8R con nivel de emisiones fase IIIB.
- Nueva cosechadora W660 Fase IIIB (año 2012) y todas las cosechadoras de la serie T y S.
- Picadoras de forraje autopropulsadas modelos año 2012 fabricadas en Zweibrücken.

JDLink Ultimate también permite realizar diagnósticos a través del servicio exclusivo John Deere de asesoramiento a distancia. El sistema genera mensajes automáticamente cuando se requiere mantenimiento y los envía vía e-mail o SMS.

En función de las preferencias del propietario estos mensajes se los enviarán a él, al concesionario John Deere o bien a ambos. Este nuevo nivel de servicio es completamente nuevo e incrementará la eficiencia del diagnóstico de la máquina, el mantenimiento y la reparación.



Javier Fernández, Especialista de Tractores.

MARWART VON PENTZ

Presidente de la División Agrícola y Espacios Verdes



“La presentación de Lisboa demuestra el perfil global de John Deere”

Markwart Von Pentz —primero por la derecha— en el evento de Lisboa.

“No hay otra compañía en el sector agrícola que pueda realizar una presentación como esta, con más de 100 productos dirigidos a cubrir las necesidades de todos los mercados de nuestra Región 2. Estamos demostrando con rotundidad el perfil global de John Deere y el porqué somos los líderes del sector agrícola”. Son palabras de Marwart Von Pentz, Presidente de la División Agrícola y Espacios Verdes, en conversación con **agrotécnica** durante el evento Setting Directions celebrado en Lisboa.

Von Pentz destacó que los mercados de Europa Occidental están ya “muy asentados” y ofrecen “muy buenas perspectivas de negocio”, pero se mostró convencido de que los más interesantes de cara al futuro son los denominados “emergentes”: “Actualmente es Brasil donde estamos creciendo más, con una capacidad de desarrollo notable. La marca John Deere está creciendo por la globalidad de la compañía, por los 5 millones de dólares que invierte día a día en I+D y gracias al ‘boca a boca’ entre agricultores, como mejor forma de marketing en ese mercado”.

El directivo se refirió también al resto de países BRIC. “Rusia tiene una capacidad tremenda de expansión y conviene tener presente que es un mercado que vende como Estados Unidos y Canadá juntos. China

“No hay otra compañía en el sector agrícola que pueda realizar una presentación con más de 100 productos”

e India también registran volúmenes muy grandes, pero con tractores de potencias bajas y un nivel de especificaciones inferior a lo demandado en otras regiones”.

Un país que, a juicio del Presidente de la División Agrícola y

Espacios Verdes de John Deere, podría convertirse en una potencia mundial de primer orden es Argentina, el cual conoce perfectamente ya que trabajó en Mercosur durante muchos años. “Su capacidad de desarrollo es mucho mayor de la que tiene actualmente, pero no consigue superar una serie de cuestiones internas que vienen desde hace décadas. No obstante, sus posibilidades de expansión son muy grandes”.

En cuanto a la gama de producto, Marwart Von Pentz reconoció que en John Deere se muestran en todo momento atentos a las evoluciones de los mercados, sin descartar operaciones que puedan reforzar su oferta actual, como es el acuerdo establecido con el grupo francés Kuhn sobre empacadoras gigantes. El directivo descartó un interés a corto plazo en el segmento de las vendimiadoras. “Sin duda, es un producto que podría complementar nuestra línea. Hemos hecho profundos estudios, pero de momento no hemos encontrado rentabilidad. Pero en el momento que esto varíe, nos lo plantearemos con decisión”, señaló.

Cambios organizativos en la Región 2

En la presentación en Lisboa quedó patente la presencia creciente de profesionales españoles en la estructura de Ventas y Marketing de la Región 2 (Europa, CIS, Norte de África y Oriente Medio) de John Deere. Y es que el pasado mes de febrero se introdujeron una serie de cambios, anunciados a nivel interno en primera instancia, y que ahora se han hecho públicos.

Con estos cambios, la compañía pretende adaptarse a los cambios que se producen en la agricultura, con un mayor "enfoque al cliente", como define en uno de sus principios el Modelo Operativo Global (GOM) de John Deere, cuyo objetivo es conocer con más detalle las necesidades de los diferentes segmentos de cliente y ser capaces de desarrollar las soluciones que cubran las necesidades de los mismos.

Con esta nueva organización se han creado funciones específicas para cada uno de estos segmentos, cuya labor principal es el

conocimiento del mismo a lo largo y ancho de la Región 2. Parte de la reestructuración contará con la centralización de tareas que anteriormente se repetían en cada

una de las unidades comerciales de la Región, para así realizarlas de una manera más profesional y eficaz, aprovechando las sinergias de todos los mercados.

Despedida del Director Comercial en Portugal

Para Joao Pinheiro da Silva, la presentación de Lisboa fue muy especial, porque supuso el punto final a su trayectoria profesional, ligada a John Deere durante casi 27 años. *"Como Lisboa me llena de orgullo que John Deere eligiese la capital de Portugal como emplazamiento para un evento de esta magnitud"*, señaló en su despedida.

Tras casi una década ejerciendo de Director de Marketing y Ventas en la red de concesionarios, João Pinheiro –conocido como 'el Sr. John Deere portugués'– fue ascendido a Director Comercial de Portugal en 1994. *"Con su excelente formación técnica en agronomía y su dilatada experiencia en el sector, João Pinheiro ha contribuido en gran medida al éxito de John Deere en Portugal"*, afirmó Germán Martínez, gerente de ventas de John Deere en la región mediterránea (España, Portugal, Italia y Turquía).



Joao Pinheiro da Silva.

Cambios más significativos de puestos regionales:

- Enrique Guillén: Gerente Marketing Estratégico de la Región 2 para el segmento de Ganadería, Cultivos Especiales y Agricultores Mixtos
- Carlos Aragonés: Gerente de Marketing de la Región 2 de tractores de Waterloo (series 7R, 8R y 9R)



Rubén Abajo.

- Rubén Abajo: Gerente de Marketing de la Región 2 para los tractores de la serie 6
- Félix Gómez: Responsable del Centro de Apoyo a la Venta para España y Portugal
- Jesús Montoro: Especialista de Apoyo a la venta para España y Portugal

Cambios en la unidad comercial en España:

- Francisco Agúndez: Gerente de División de Ventas de la Zona Norte de España
- Jaime Muguero: Gerente de Marketing Táctico
- Javier Fernández: Especialista de Tractores
- Julio Moreno: Especialista de Maquinaria de Campaña
- Óscar Marín: Especialista de Maquinaria de Campaña
- Diogo Camarate: Jefe Territorial
- Diego Martín: Jefe de Área de Servicio Posventa
- Rubén García: Instructor de Formación



Jaime Muguero.