

## FEDERICO FITCH

Gerente General de John Deere Credit

“2010 y 2011 son los mejores años desde que estamos presentes en España y Portugal”

La financiación se ha convertido en un elemento decisivo en muchas operaciones de compraventa de equipos agrícolas. Las dificultades para acceder a un crédito condicionan e incluso llegan a impedir el cierre de algunas transacciones. En este contexto, John Deere Credit, como única financiera con cartera propia entre las grandes compañías del sector, se ha visto favorecida por la situación. Así lo reconoce su máximo responsable para España y Portugal, Federico Fitch.



ÁNGEL PÉREZ

LISBOA (PORTUGAL)

**Vivimos en un momento especialmente importante en materia de financiación, especialmente en España. ¿Cómo lo valora en lo que se refiere a equipamientos agrícolas?**

La financiación se ha convertido en algo básico para poder vender maquinaria agrícola en los últimos tres años, principalmente. En 2009, el mercado empezó a caer drásticamente en España y nosotros, a pesar de

llevar siete años de presencia, tenemos una actividad algo limitada comparada con otros países como Alemania e Inglaterra. A partir de 2009, cuando la crisis se acentúa, las cajas y los bancos empezaron a cerrar el crédito y nosotros empezamos a crecer fuertemente, quedando demostrado, desde ese momento, que quien tenía una herramienta financiera que pudiera facilitar la venta de sus productos tendría un crecimiento o una ventaja competitiva en el mercado. Por tanto, 2010 y, ahora 2011, han sido años buenos para nosotros, los mejores desde que estamos presentes en España y Portugal.

**¿Puede ofrecer algún dato concreto sobre la evolución de las operaciones en las que intervienen?**

2008 fue el año con el volumen de negocio más alto desde que comenzamos en España en 2002. Entonces llegamos a hacer tres mil operaciones y financiábamos aproximadamente el 44% de los tractores vendidos. A partir de 2010, que comenzó cierta recuperación después del 2009, empezamos a crecer en la penetración de la financiación de una manera sustancial. El pasado ejercicio financiamos el 61% de los tractores y este año estamos por encima del 60%, lo que significa que hemos crecido en penetración más de 16 puntos porcentuales, lo cual es altísimo. Todo esto nos da un reflejo de que la financiación está ayudando a vender a nuestros concesionarios y a la marca a seguir reforzando su presencia en España y Portugal.

**El mercado español, especialmente el de tractores, después de un inicio esperanzador ha vuelto a caer de forma clara. ¿Le ha sucedido lo mismo a John Deere Credit?**

Nosotros vemos 2011 un año muy similar al año 2010, por lo tanto nos hemos preparado para tener el mismo nivel de operaciones. Lo que significa tener, aproximadamente, unas 2 500 al año y financiar 6 de cada 10 tractores. Lo que comprobamos es que se mantienen las mismas cifras que el año pasado, pero, probablemente, en la rama comercial ha bajado o está empezando a bajar la venta. Pero la financiación sigue constante.

**Los tipos de interés también se han visto afectados por la situación. Las ofertas actuales no son tan atractivas como las de antaño. ¿Cómo los están afrontando?**

En los últimos dos años los mercados financieros han estado bastante estresados, con mayor riesgo en los mismos, y los tipos de interés se han visto al alza. Por lo tanto, es mucho más difícil tener tipos competitivos, ya que el coste financiero ha subido debido al riesgo que presenta el país. Y esto no nos ha permitido mantener unos tipos tan competitivos como los que teníamos, por ejemplo, el año pasado. Por lo tanto, los beneficios también se aprietan un poco y tenemos que vivir el momento.

**¿Qué herramientas tienen ahora mismo que les puedan diferenciar de la competencia tradicional, entendiendo por tradicional los bancos y cajas?**

Además del crédito, tenemos la financiación tradicional a través de un contrato de venta de bienes muebles a plazo, que es el que venimos utilizando desde nuestra llegada a España.

**“El pasado ejercicio financiamos el 61% de los tractores y este año estamos por encima del 60%”**

Ahora estamos empezando a ofertar leasing financiero para maquinaria agrícola y renting; lo estamos tratando de impulsar como concepto muy similar al de los coches, incluyendo seguro a todo riesgo, un contrato de mantenimiento y una garantía extendida para clientes de mediano y gran tamaño. Además, hemos impulsado, desde hace dos años, un concepto nuevo entre nuestra Red de Concesionarios, en el cual financiamos la maquinaria para que ellos establezcan un negocio de alquiler de los equipos a plazos muy variados, desde un día hasta varios años. Y esto nos está funcionando muy bien.

**En Lisboa se presentó la nueva estrategia de la compañía a nivel de concesionarios, que define una serie de líneas que, en determinados momentos, puede ser dura para algunos de ellos. Desde el punto de vista financiero, ¿dicha estrategia exige a los concesionarios una serie de condicionantes que cumplir para seguir formando parte de John Deere?**

Desde mi área, que es la financiación de la venta, lo único que tenemos que ofrecerles son mejores herramientas para que puedan vender más y, por lo tanto, salir adelante dentro de este cambio de concesionarios del

mañana de una manera más rápida y más fácil. Estamos desarrollando herramientas para poderles ayudar, para poder hacer estas fusiones, adquisiciones o uniones de la mejor manera.

**Entonces, a John Deere Credit le afecta poco.**

A nosotros lo que nos afecta es que con concesionarios más grandes, tenemos que tener mejor negocio para ellos, facilitarles mejores y más herramientas para que puedan vender de una manera más sencilla.

**El rescate a Portugal y un hipotético contagio a España, ¿en qué medida afecta o afectaría a John Deere?**

Nosotros, al ser una entidad financiera exterior o de la propia marca, nos afecta poco o menos que a una entidad local o a una financiera que no tenga una mar-



ca propia, porque los fondos que utilizamos proceden del extranjero y están sustentados por la casa matriz, Deere & Company. Por lo tanto, no tenemos problema alguno en cuanto a disponibilidad de fondos para afrontar las financiaciones. En lugar de afectarnos, si llegase a ocurrir algo, nos beneficiaría, porque las demás entidades financieras cerrarían más aún y nosotros seguiríamos abiertos al crédito, apoyando la venta de nuestros productos. ■