

El primer Fendtgüinos en la mitad sur peninsular congrega más de 350 tractores y 4 500 asistentes

EN UN LUGAR DE LA MANCHA

Quinta edición de Fendtgüinos, primera que se celebra en la mitad sur peninsular, con más de 350 tractores y 4 500 personas en Albacete.



ÁNGEL PÉREZ
ALBACETE

La fiesta que Fendt organiza con clientes, amigos y seguidores de la marca se trasladó esta vez a Albacete, en pleno corazón manchego. Era la primera vez que Fendtgüinos se celebraba en la mitad sur peninsular, con el objetivo de reforzar la imagen de la marca en un territorio en el que tiene depositadas grandes esperanzas de expansión, ya que constituye un punto estratégico para atacar los mercados de

Castilla-La Mancha, Andalucía e incluso Murcia.

Fendtgüinos nació en 2008 como homenaje al cliente de Fendt. Tomando como referencia la concentración motera 'Pingüinos' de Tordesillas, convoca a todos los propietarios de un tractor Fendt a reunirse junto con su tractor a disfrutar de un día de campo en el que compartir experiencias, disfrutar de buena comida y demostraciones y, sobre todo, a exhibir con orgullo su máquina. Esta vez, la jornada también suponía un reto, tras los éxitos de ediciones precedentes, sobre todo la

anterior de octubre de 2011 en Bellpuig (Lleida), con récord de asistencia al tratarse de uno de los enclaves donde Fendt goza de mayor aceptación.

Pero desde muy pronto pudo constatarse que Fendtgüinos 2013 sería otra 'macro-fiesta', cuando comenzaron a llegar enfilados por la carretera decenas y decenas de tractores verdes procedentes de diferentes regiones. Y con ellos sus propietarios, pletóricos y dispuestos a vivir en primera persona un día exclusivamente organizado para ellos, para los amantes del 'mundo Fendt'. Algunos, sobre



todo procedentes de puntos donde anteriormente se había celebrado Fendtgüinos, recorrieron cientos de kilómetros conduciendo su tractor.

Hubo más de 350 unidades de todas las gamas, desde los pequeños y polivalentes de la serie 200, hasta los 'monstruos' pertenecientes a la serie 900, además de cosechadoras y empacadoras gigantes. La mayoría quedaron estacionados formando un parque en el que los asistentes podían observar los detalles que otros usuarios introducen en su correspondiente tractor (un tipo de enganche concreto, ruedas con medidas especiales, adornos en la cabina o en el puesto de conducción...).

El programa de actividades arrancó al filo de las 11:00 horas con el momento más comercial. Las más de 4 500 personas rodearon el 'ring' dispuesto en la zona central de la gran finca 'La Morena', de 50 ha, prestada por el secretario provincial de Asaja, Jorge Navarro, donde se desarrolló Fendtgüinos 2013, para observar la entrada de las diferentes gamas de producto mientras por la megafonía se detallaban las principales características técnicas, con el nuevo Fendt 500 Vario SCR, "el 4 cilindros más rentable del mercado", según afirman desde la marca, como el modelo más destacado. A continuación, las marcas que colaboran en la jornada pusieron

Protagonismo riojano

Alrededor de 60 agricultores, muchos de ellos viticultores, viajaron desde La Rioja, invitados por el concesionario Angulo Agrícola, para conocer directamente lo que supone una iniciativa como Fendtgüinos. Para muchos de ellos era la primera experiencia y se mostraron tremendamente satisfechos. *"Hemos salido a las dos de la mañana y, especialmente en la viña, estamos en una época de mucha actividad, pero ha merecido la pena porque esto es algo único"*, afirmaba uno de los más jóvenes de la expedición. *"Hay que estar aquí para vivirlo y valorarlo"*, replicaba otro. Todos ellos tuvieron la oportunidad de intercambiar opiniones entre ellos y con otros usuarios de tractores de la marca. *"Eso hace también muy valiosa la jornada. No hay tractores como Fendt en comodidad, consumo, ergonomía y confort, pero siempre viene bien conocer las impresiones de agricultores que también trabajan con ellos"*.



Una parte del grupo de agricultores riojanos que viajó a Albacete.

en marcha las demostraciones para que los asistentes pudieran acercarse, e incluso probar, los tractores con distintos tipos de implementos (equipos para laboreo, siembra, fertilización, etc.). Dos espacios destacaron esta vez: la zona de maquinaria y la

nueva dedicada a Challenger con un pulverizador autopropulsado Rogator, al que se acercaron algunos visitantes curiosos.

El equipo organizador, coordinado por Carlos Villasante, Director de Distribución y Servicios de Marketing de Agco





MARCAS COLABORADORAS

Fella, Michelin, Kuhn, Trelleborg, Gil, Continental, Ovlac, Timac Agro, Hardi, Razol, Lemken, Maschio Gaspardo, Fertinagro, Solá, Sigfido, Amazone, Valley, Repsol, Aguirre, Herculano, Topcon, Dekalb, Carhart, Vida Rural, Agricultura, Interempresas, Laboreo, Asaja, Terralia, Tierras y **agro** técnica.

Iberia, cuidó hasta el último detalle y dividió la finca en una parte central, donde se dispuso el *ring* para el desfile de las máquinas y, a su alrededor, las carpas de los colaboradores para poder atender allí a los visitantes. Junto a cada carpa, en la parte exterior, se localizaba la parcela con los implementos

de la marca preparados para el trabajo siempre con tractores Fendt.

El día soleado y la agradable temperatura permitieron que las demostraciones en campo se prolongaran hasta las 17:00 horas, momento en el que comenzó el espectáculo en el *ring* central. Se abrió con una exhibición de doma de caballo y continuó con una serie de espectaculares 'ejercicios' con las máquinas a cargo de los profesionales y técnicos de la marca. Willi Netze, Wolfgang Henkel y Jan-Christoph Hoffmann, apoyados por los españoles Jordi Ibars y Rafael Millán, mostraron todo lo que Fendt puede ofrecer: potencia de tiro, sistemas de autoguiado,

facilidad de conexión de la pala Fendt Cargo, maniobrabilidad con los aperos... El desfile final puso el broche de oro al show, que fue presentado y comentado por Federico Amigo, especialista de producto de Fendt, y Juan Mari Guajardo, locutor de eventos deportivos.

Un dulce sabor de boca en la despedida que deja abierto el apetito para la sexta edición, que llegará en 2015 en un escenario aún por decidir. Aunque algunos de los presentes en Albacete, llegados desde cientos de kilómetros tras muchas horas de autobús, reclamaron que el próximo Fendtgüinos viaje a su tierra. La empresa tiene la palabra.





José Ramón González
Director de Producto Fendt

“Esto es Fendt”

Una de las personas más satisfechas de cómo se desarrolló la jornada fue el responsable de producto para el mercado español. “Esto es Fendt”, exclamó pletórico José Ramón González. “Ha sido un rotundo éxito. Después de celebrar las cuatro ediciones en la zona norte, era el momento de organizar Fendtguinos en la mitad sur y la respuesta ha sido más que satisfactoria.”

Uno de los motivos por lo que el sitio elegido fue Castilla-La Mancha es que la marca ha triplicado las ventas en los cinco últimos años en esta comunidad. “Hemos demostrado ser una marca puntera, con tractores y maquinaria que suponen la mejor alternativa para los profesionales”, señaló González.

Iñaki Olozaga
Director General de Agco Iberia

“Reunir 350 tractores en Albacete ha sido una proeza”

“Se han conseguido reunir en Albacete más de 350 tractores, toda una proeza teniendo en cuenta la juventud de la marca en la zona, donde el concesionario más veterano lleva apenas 10 años distribuyendo maquinaria Fendt. Sin lugar a dudas, Fendtguinos se ha convertido en una cita ineludible en el mundo agrícola y el seguimiento de público e importantes marcas del sector lo ponen de manifiesto.” El balance es de Iñaki Olozaga, Director General de Agco Iberia, que añade: “Se han creado verdaderos adictos a este evento que no dudan repetir edición tras edición y también ha habido clientes que han descubierto lo que es Fendtguinos y se han mostrado gratamente sorprendidos.”

El directivo se mostró confiado en que el evento sirva para continuar con el relanzamiento de la marca en la mitad sur. “El perfil del profesional en Castilla-La Mancha se asemeja al de la zona norte, lo que nos permite ser optimistas, y en otras comunidades como Andalucía o Extremadura se están creando nichos profesionales muy interesantes para nuestros productos.” ■