

Nuevos productos, servicios y nuevas tecnologías que apoyan la estrategia de superación y crecimiento de John Deere

# PREPARADA PARA CRECER MUCHO MÁS

Clientes y prensa especializada de Europa acudieron a la convocatoria de John Deere en Berlín (Alemania) para conocer de primera mano el lanzamiento de numerosos productos y tecnologías dentro de las gamas 'agrícola' y 'espacios verdes'.



La serie 7R añade nuevos modelos.



Christoph Wigger, Vicepresidente de John Deere.



John Deere quiere más. Su Gerente Regional de Ventas para la Zona Mediterránea (Turquía, Italia, Portugal y España), Germán Martínez, está convencido de que la marca merece mayor reconocimiento. "Queremos hacer llegar a los agricultores y a las empresas de servicios del futuro que los cambios que hacemos son por y para ellos. Queremos que vean, que sientan, que somos la mejor empresa y que estamos más

preparados que nunca. Ahora tenemos muchos recursos. Todavía no hemos mostrado todo nuestro potencial. Tenemos mayor fuerza de producto, fuerza de marketing y las mejores tecnologías integradas para el servicio de los productores agrícolas. Todas nuestras iniciativas están enfocadas a ofrecer un mayor rendimiento, mayor tiempo útil y mejor coste de operación", aseguró durante la rueda de prensa ofrecida en Berlín (Alemania).

Este espíritu de superación continua de la marca, unido a la estrategia de fortalecer su red de Concesionarios de Mañana ha permitido que John Deere se mantenga fuerte en los diferentes mercados, pese a la crisis. "Vamos a hacer un muy buen año en toda la zona del Mediterráneo. No hay ningún país donde no vayamos a crecer por dos motivos principales: la oferta de producto, la mayor de nuestra historia y que cada día es más amplia, y la consolidación de nuestra red de concesionarios", dijo Martínez. "Tenemos la mejor oferta de producto que jamás hemos tenido y los mejores concesionarios", añadió.

Según el directivo, los concesionarios John Deere ahora son más grandes y están más preparados para atender a los clientes, que a su vez también

son más profesionales y demandan tecnología más compleja, pero que les hace más eficaces. "Los clientes saben muy bien lo que quieren", destacó. "Nuestros concesionarios son profesionales de éxito que hacen inversiones y apuestan por formar a su personal y capacitarlo para que sirva de consultor al cliente final", agregó.

La estrategia comenzada hace unos años por John Deere y que mencionamos como 'Concesionarios de Mañana' está dando sus resultados. La

te comprobable con hechos y datos", destacó el directivo.

Respecto a los problemas actuales del agricultor para obtener financiación afirmó que no es el caso de los clientes de John Deere: "No sólo no tenemos ninguna restricción de financiación sino que tenemos la tasa de financiación más alta jamás conseguida, el índice de aprobación más elevado jamás conseguido y la respuesta más rápida en la aprobación de operaciones. John Deere Financial es un modelo de negocio de éxito."

Otro de los temas tratados durante la rueda de prensa fue la relevancia que ha cobrado en los últimos años la fábrica de Getafe a nivel global en la compañía. "Ahora es una de las fábricas más competitivas, rentables y productivas. En plena crisis del país aumentó su plantilla en 200 personas y alcanzó un récord histórico en el año fiscal 2012. Seguramente este año también lo alcance. Getafe produce componentes de alto valor y está especializada en transmisiones. Más que una unidad productiva es una unidad de



Germán Martínez, Consejero Delegado de John Deere Ibérica.

marca asegura que la red de distribución está muy saneada y que durante muchos años han ido fortaleciendo sus negocios. "El 95% de los concesionarios de John Deere Ibérica crecerá este año, pese a un mercado a la baja. Tenemos 'socios estratégicos' (nombre que John Deere da a sus concesionarios) que en pocos años han duplicado o triplicado sus plantillas. Están preparados y están ganando dinero, no el que debieran, pero en positivo dentro del contexto actual de una crisis larga y pronunciada. El cóctel de una oferta amplia, con más servicios y mejores herramientas, combinado con la consolidación de nuestra red, más fuerte y con concesionarios más grandes y con mayor número de centros propios, ha sido un éxito en la ejecución de la estrategia marcada, fácilmente

## Con pasos firmes hacia el futuro

A lo largo de mis más de 40 años en este sector, la trayectoria de J.D. ha sabido adecuarse a las diversas coyunturas de los mercados, adaptando sus productos y políticas a los momentos y esto lo he podido comprobar no sólo en España, sino en Europa y América, y quizás ahí estriba sus resultados: política común adecuada a cada mercado y eso no sólo lo ha llevado a cabo en su división de Agrícola, sino también en su división de Turf (Espacios Verdes), Forestal y Construcción.

En términos generales, no suele aunar a la Prensa con clientes y redes de ventas, pero esta vez ha llevado a cabo en Berlín la presentación de los nuevos productos que están ya presentes en el mercado cara al 2014, en agrícola e espacios verdes, en una presentación de gran creatividad e imagen.

Como viene siendo habitual, la presentación al margen de la general, se llevó a cabo por 'estaciones', donde se fueron pormenorizando los detalles técnicos y los nuevos productos que serán la punta de lanza de la compañía para 2014 y que les detallamos a continuación. Aprovechamos asimismo para hacer una serie de entrevistas a usuarios de la marca que nos dejaron constancia de sus opiniones y experiencias.

Julián Mendieta

## Revisión de la estrategia de las operaciones con John Deere Water

Deere & Company ha anunciado que revisará su estrategia de operación en riego, unidad conocida como John Deere Water. Como soporte en dicha iniciativa ha contratado en exclusiva al Bank of America Merrill Lynch como asesor financiero. Deere ha comentado al respecto que aún no se ha tomado ninguna decisión oficial y que tampoco se ha llegado a ningún acuerdo sobre las operaciones de riego de la empresa.

Deere ha señalado que la gestión eficaz del agua sigue siendo una parte importante de la agricultura en todo el mundo. La compañía continuará desarrollando y ofreciendo productos y servicios para ayudar a los clientes a gestionar mejor las actividades agronómicas en el campo.

Deere evaluará las opciones estratégicas para sus operaciones en riego, manteniendo el compromiso de mejora de sus productos como el de los sensores de humedad en el terreno o el sistema de vigilancia del clima conocido como John Deere Field Connect™, uno de los elementos de la estrategia de la empresa conocida como John Deere FarmSight™.

Deere ha participado en la producción de productos de riego durante los últimos siete años. John Deere Water es actualmente uno de los mayores fabricantes de línea completa de riego por goteo del mundo, operando a nivel global y distribuyendo sus productos en América, Asia, Europa y África.

excelencia en transmisiones, ejes y engranajes”, manifestó Germán Martínez.

También se comentó el acuerdo alcanzado con Gregoire Besson en la Región 2, dirigido a cubrir ciertos mercados de maquinaria de grandes dimensiones en segmentos extensivos. “Va orientado a Rusia y a países de la antigua Unión Soviética para la producción básicamente de cereales. Por ahora el acuerdo sólo es para esos países porque son implementos con anchuras de trabajo demasiado grandes para poder venderse en otros territorios”.

Recién llegada de la casa matriz, se hizo pública la noticia de un nuevo acuerdo de colaboración por parte de John Deere en Iowa (EEUU): la empresa de sembradoras monograno Bauer Built Manufacturing Inc. Posteriormente se ha confirmado la adquisición.

### ■ Novedades

En Berlín se avanzaron las siguientes novedades de John Deere para la próxima campaña, de las cuales ofreceremos una información más amplia en nuestra próxima edición de octubre.

## ‘A PIE DE CAMPO’

**Javier Jimeno Gallego, agricultor de la Comarca de Gómara (Soria)**

*“Desde que conozco John Deere no he vuelto a cambiar”*

*“Llevo más de treinta años con John Deere. Antes tuve maquinaria de otras marcas pero desde que les conozco no he vuelto a cambiar. La rapidez con la que me sirven el repuesto es inmejorable.”*



**Fernando López Chacón, agricultor de Bolaños de Calatrava (Ciudad Real)**

*“Trabajo con la marca desde hace 20 años”*

*“De John Deere no se puede mejorar nada. Trabajo con maquinaria de la marca desde hace 20 años. Ahora tengo 7*

*tractores John Deere y todos están siendo muy rentables. Además, de lo que conozco, es el mejor en cuanto a repuesto y mantenimiento. Su servicio es muy bueno. Las nuevas tecnologías que han presentado son bastante punteras y me estoy planteando cambiar algún modelo.”*



**Sector agrícola:**

- Los tractores series 4M y 5E, de 3 y 4 cilindros, con potencias desde 49 a 95 CV.
- Nueva línea de tractores 5G y serie de perfil bajo 5GL.
- Segadoras acondicionadoras de arrastre lateral (600) y con articulación central (800)
- Tres modelos más compactos en las gamas de tractores 6M y 6R con los nuevos 6MC y 6RC.
- Pulverizadores arrastrados de gama media.
- Nueva generación de tractores 5M
- Nueva serie de tractores 7R y 8R.

- Los servicios Farm-Sight, dirigidos a aumentar el tiempo útil de la maquinaria y a reducir costes operativos a través de tres elementos clave: la maquinaria John Deere, tecnología AMS de precisión y servicios del concesionario.



Nueva cosechadora de la serie W.

**Espacios verdes**, que celebra este año su 50º aniversario:

- Series de tractores 4M y 5E de 3 y 4 cilindros con potencias desde 49 hasta 95 CV.
- X950R de recogida y descarga trasera.

- Minitractor X310.
- Cabezales quitanieves para minitractores John Deere.
- Cortacésped de radio giro cero Z235.
- Cortacésped PRO 47V .
- Gator XUV de alta velocidad.

John Deere ofreció a los asistentes una jornada de trabajo en el campo para probar los nuevos equipos. Durante la misma, muchos fueron los profesionales que expresaron su satisfacción con la marca.

**David Holgado**, Directivo de la empresa *Integra Fuel*

*“Valoro especialmente la fiabilidad y la calidad de su maquinaria”*

*“Valoro especialmente la fiabilidad y la calidad de la maquinaria de John Deere. Es lo que nosotros buscamos porque tenemos operaciones internacionales muy repartidas por la geografía (España, Francia, Alemania, África...). Estamos concentrándonos en comprar un único modelo y a un único fabricante para asegurar que mantenemos eficacias y producción. Por eso, para nosotros el servicio, el asesoramiento y las aplicaciones son factores críticos. John Deere tiene una gama enorme. Es obvio que ofrece una gran calidad de ingeniería que la integra en todo lo que hacen.”*



**Eusebio Ramírez**

*“Somos marquistas”*

*“Para nosotros John Deere es una tradición familiar. Somos ‘marquistas’. John Deere nos ofrece gran seguridad diariamente en el trabajo. Creemos mucho en la innovación constante de sus productos. Nos consideramos John Deere y llevamos ya 40 años en la familia. Desde los primeros John Deere 515 y 717 hasta hoy que tenemos el 7530, el tractor más grande de la casa. Para el agricultor, John Deere es la marca más puntera. Su investigación va por delante de las necesidades del propio agricultor. Nos ofrece toda la fiabilidad, potencia, robustez, innovación. Combinando todo esto, para mí es la marca indiscutible, confío totalmente en ella y en su equipo humano.”* ■

