

AUMENTA SU CUOTA DE MERCADO EN UN 2%, GRACIAS A SUS BUENAS CONDICIONES DE FINANCIACIÓN Y A LA NUEVA PLATAFORMA 5

# John Deere Ibérica hace balance del año y presenta sus novedades para la próxima campaña

**Transmitiendo su gran satisfacción por la alta demanda de productos John Deere durante la última campaña, Germán Martínez, consejero delegado de John Deere Ibérica, comenzó la conferencia de prensa del pasado mes de diciembre que la compañía organizó en sus instalaciones de Parla.**

E. Mármol y A. Martínez.

Redacción VR.

**U**n reciente interés en trabajar en un contexto más global y atender las demandas no solo loca-

les sino de todas las partes del mundo donde la compañía está presente, está llevando a un cambio en el concepto de negocio, en el que continúa con la disposición de seguir siendo el líder, compitiendo de manera global en todas las partes del mundo.

«El pasado año 2010 ha sido el segundo mejor año de la historia para Deere & Company, pese a la crisis profunda de algunos mercados, como por ejemplo, el español», comenta Germán Martínez. Las ventas netas se cifran en 26.000 millones de euros (un 12,5% más que en 2009), de los cuales un 76,4% corresponde a las ventas en productos agrícolas y para los espacios verdes, un 14,4% a la construcción y el sector forestal, y un 9,2% a las líneas de crédito. En total, los beneficios de la empresa durante esta misma campaña han sido de 1.865 millones de euros, un 214% más que en el año 2009, un crecimiento espectacular que ha ocu-

rrido gracias al *boom* de algunos mercados emergentes.

En cuanto a la inversión realizada por la compañía en 2010, se ha destinado un 7,9% a la venta de los nuevos equipos, un 3,4% (587 millones de euros) a inversión en capital y un 4,5% (768 millones de euros) a la innovación y desarrollo de nuevos productos. Finalmente, esto significa que John Deere invierte en I+D un total de 3,2 millones de euros cada día hábil del año.

El año pasado se vendieron en España un total de 10.515 tractores de ruedas, cifra que se encuentra por debajo incluso de los 11.938 vendidos en el año 1993, el peor de la historia en ventas de tractores debido a la sequía. En 2009, un año difícil que acabó con 12.046 nuevos tractores matriculados, los concesionarios de John Deere tomaron medidas a tiempo y consiguieron una cuota de mercado del 25,1%, cifra que este año se ha elevado al 27,1%.

Francisco Agúndez, gerente de Marketing de John Deere Ibérica, destacó cómo en un año negativo para las ventas de maquinaria agrícola en general, y de los tractores en particular, John Deere ha conseguido incrementar su cuota de penetración en el mercado en un 2%, gracias a sus buenas condiciones de financiación y a la nueva plataforma 5, con tractores de potencias comprendidas entre 50 y 100 CV.



El equipo directivo de John Deere Ibérica durante la rueda de prensa que la compañía celebró el pasado mes de diciembre en sus instalaciones.

Además, no solo ha aumentado su cuota de mercado de tractores, sino también sus ventas, en un 1,9% con respecto a 2009. En lo que respecta a tractores de más de 50 CV, su cuota de mercado ha sido del 35,1%, mientras que en tractores de menos de 50 CV, realmente el mercado más reducido, su cuota ha llegado al 11,5%.

### Tecnología EGR

Como una importante oportunidad para el futuro de la compañía, se presenta la nueva regulación de emisiones para tractores de potencias superiores a 175 CV, conocida en EE.UU. como Tier 4 interim y para Europa como Fase III b. Poniéndonos en antecedentes, en la anterior Fase III a, se hacía necesario reducir los óxidos de nitrógeno en un



La estrategia Frontier arranca con la distribución de pulverizadores, nebulizadores y cañones que se comercializarán a través de la red de concesionarios John Deere.

40% y las partículas en suspensión se mantenían en los niveles fijados en la fase anterior, denominada Fase II. Ahora, con la entrada en vigor de la nueva Fase III b, el objetivo es reducir los óxidos de nitrógeno en un 50% y las partículas en suspensión en un 90%,

con respecto a los valores máximos fijados para la Fase III a. Un importante salto en materia de emisiones contaminantes, por el que las empresas han tenido que realizar importantes inversiones para conseguir estos objetivos. Existen dos formas de llegar a es-

tos niveles, la conocida bajo las siglas EGR (recirculación de los gases de escape) + filtro de escape o el sistema SCR (reducción catalítica selectiva).

En la primera opción, la elegida por John Deere, se produce una recirculación de los gases de escape que retornan de nuevo a la combustión, lo que hace que se reduzcan los óxidos de nitrógeno, pero que aumenten las partículas en suspensión. Para resolver esta cuestión, John Deere ha montado un filtro de escape. Este filtro no necesita mantenimiento, su limpieza es automática y no es necesaria su sustitución a lo largo de la vida útil del tractor.

En segunda opción, adoptada por el resto de las empresas de maquinaria agrícola, exceptuando a Caterpillar, el sistema de reducción catalítica selectiva genera más óxidos de nitrógeno pe-



UN AÑO DESPUÉS: LA SALUD ES PRIORITARIA EN HAITÍ

REVIVE  
HAITÍ

TODAVÍA **NECESITAN** TU AYUDA.  
CON TU APOYO REFORZAREMOS  
LA **ATENCIÓN** MÉDICA, ALIMENTARIA Y  
DE SANEAMIENTO. SERÁ **GRACIAS A TI.**



CUENTA EMERGENCIA HAITÍ: LA CAIXA 2100 / 4485 / 95 / 0200021721

Hazte socio o haz un donativo en el teléfono 902 01 17 17 o en nuestra web: [www.farmamundi.org](http://www.farmamundi.org)

ro menos partículas en suspensión. Estos óxidos de nitrógeno han de eliminarse a través de la adición de urea líquida, lo que hace que sea necesario añadir dicha urea a un tanque instalado en el propio tractor.

Según John Deere, la tecnología EGR elegida por ellos, ha supuesto un esfuerzo extra en inversión para la compañía pero es una solución más cómoda para sus clientes, dado que no es necesario añadir un segundo líquido al tractor, no genera ningún cambio en la explotación y no tiene un coste adicional derivado de compra de la urea. En lo que se refiere a la eficiencia final de la máquina, Francisco Agúndez explicó que «en ensayos comparativos realizados con un motor Power Tech Plus con tecnología EGR la eficiencia ha sido un 8% mayor que la media de consumo medida en modelos similares de la competencia con tecnología SCR».

### Estrategia Frontier

Otra oportunidad para seguir creciendo es la conocida estrategia Frontier que trata de aumentar la oferta de productos de la compañía mediante acuerdos que están desarrollados y adaptados al mercado y mediante acuerdos comerciales con otros fabricantes. Para implementar esta estrategia, el primero de los proyectos traerá a los concesionarios John Deere una amplia gama de pulverizadores, nebulizadores y cañones bajo la nueva marca Frontier. Esta nueva estrategia trata de que los clientes encuentren todo lo que buscan en el concesionario John Deere, de forma que éste pueda aportar una solución integral a todas las necesidades de su cliente final. Así, el programa de recambios es el mismo, también los canales de formación, el sistema de créditos para la compra de esta maquinaria, etc. Felix Gómez, responsable de pulveriza-



Para el año 2011, John Deere amplía la plataforma 5000 con un nuevo modelo.



Según cifras aportadas por la filial ibérica de la compañía, el tractor John Deere 6534 ha sido el más vendido en España durante el pasado mes de octubre.

dores, cosechadoras y picadoras, amplió la información sobre los nuevos productos de marca Frontier: atomizadores, nebulizadores y cañones adaptados a los cultivos arbóreos españoles, cuya nomenclatura para atomizadores será del tipo AB1020, en la que las letras AB seguidas de un número indicarán el cultivo para el que ha sido diseñado (AB1, frutal; AB2; olivo; AB3, viña). El siguiente número indica el nivel de especificaciones (0 menos especificaciones que 1, etc.) y, por último, las dos últimas cifras indican el volumen del depósito de

caldo (por ejemplo, 20 significa que lleva un depósito de 2.000 l). En el caso de los nebulizadores, en lugar de utilizar las letras AB, se nombran con las letras MB. Y para los cañones se han elegido las letras CN.

### Otras novedades

Además, un total de 83 modelos de tractores que John Deere hacen muy atractiva la idea de adquirir una máquina de esta marca. Para 2011, crecerá la serie 5 con un nuevo modelo, y los tractores de alta potencia tendrán

la capacidad de circular a 50 km/h, gracias a la aprobación de un nuevo Real Decreto que permite alcanzar esta velocidad en vías españolas.

Enrique Gómez, gerente de desarrollo de concesionarios de John Deere Ibérica, sentó las bases para el concesionario del futuro: mayor cercanía con el cliente; concesionarios más grandes, más especializados y con más recursos; y una formación continua de sus empleados. Al final del proceso se trata de demostrar que son empresas financieramente muy estables. A este respecto, Germán Martínez, añadió que «queremos ser todavía mayores, con los pies en la tierra pero con la vista en el horizonte. Nuestros pilares de calidad, innovación, integridad y compromiso diferencian a nuestra empresa y a nuestros concesionarios».

Más tarde, se presentaron otras novedades de productos, no sin antes hacer un homenaje a dos de los tractores más vendidos en España 2010, el 5080M y el modelo 6534, el cual fue el tractor más vendido en España durante el mes de octubre. Se habló de la nueva serie 6D, de medianas especificaciones, con una nueva familia de tractores entre los 100 y los 130 CV, transmisión 9/9, inversor electrohidráulico, cabina igual al modelo 5M, controles internos a nivel mecánico y un sistema hidráulico capaz de bombear 66 l/min.

Además, los modelos 7730 y 7830 tendrán la capacidad de circular a 50 km/h, gracias a que disponen de las especificaciones necesarias, como son: neumáticos de alta velocidad, sistema de frenada mejorado, suspensión del eje delantero y freno neumático en el remolque, entre otras.

Por último, en el sector de 125 a 145 CV, los modelos 6030, 7030 y 8R se presentarán en 2011 con nuevos niveles de acabado. ●