

Fendt escala hasta casi los 18 000 tractores vendidos en 2013 (+20%), pero prevé un ligero retroceso este año

RÉCORD Y CAUTELA



JULIÁN MENDIETA
HOHENSCHWANGAU (ALEMANIA)

En virtud de los positivos pronósticos para la agricultura, que se deben al rápido incremento de la población mundial y al aumento de la demanda de energía y alimentos que ello supone, Fendt prevé que a medio plazo alcanzará una cifra de ventas anual de 20 000 tractores. “Después de pasar por una fase de estabilidad bastante larga, la

Fendt cerró el año 2013 con un nuevo récord en su cifra de ventas (17 837 tractores), lo que significa un avance de más del 20% en comparación con el año anterior. Dado el retroceso que se está viviendo en el mercado en la actualidad, la marca del Grupo AGCO espera que la cifra de ventas de tractores del año 2014 retroceda ligeramente.

industria de maquinaria agrícola se mueve ahora a un alto nivel dentro de un mercado lleno de retos,” afirmaba Peter-Josef Paffen, vicepresidente y director de la marca Fendt en EAME y presidente del Consejo de Administración de AGCO/Fendt, al comienzo de la conferencia

de prensa internacional el 7 de julio de 2014, celebrada en el castillo de Neuschwanstein (Hohenschwangau), al describir la situación actual del sector y remitirse además al valor actual del Barómetro de Empresas CEMA. Este valor se determina en el marco de una encuesta reali-

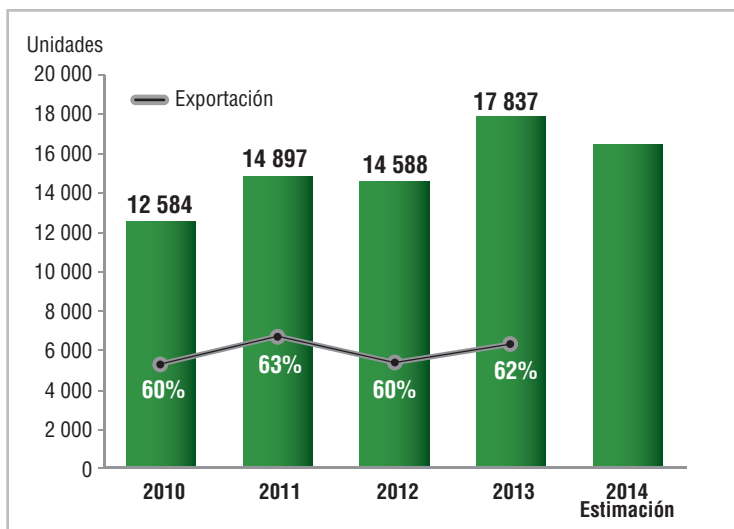
zada entre los directivos de 140 empresas, que corre a cargo de la Asociación Europea de Fabricantes de Maquinaria Agrícola (CEMA).

“Los resultados del monitor de tendencias de la DLG para la primavera de 2014 en Europa también muestran una imagen diferenciada en lo que respecta a la situación existente en el sector agrícola. En Alemania el ambiente sigue siendo de bueno a muy bueno entre los agricultores. Del mismo modo, en Gran Bretaña y en Polonia la situación también puede calificarse de buena a satisfactoria. Pero en el mayor mercado agrario de Europa, a saber, el de Francia, el entorno de negocios ha caído de forma extrema en muy poco tiempo. Al parecer, el mal ambiente general que se está viviendo en este país se está reflejando ahora en la agricultura. Es decir: El entorno económico de nuestro sector es heterogéneo”, declaraba Paffen.

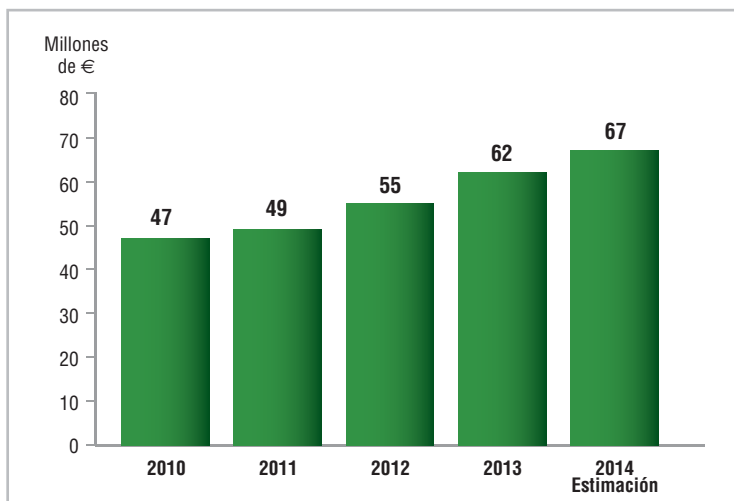
2013 volvió a ser un año récord

“El año económico 2013 fue para nosotros un año con nuevos récords. La cifra de ventas pasó a 17837 tractores, lo que supone un aumento de 3 249 unidades o, lo que es lo mismo, un 20% más que el año anterior. Los mercados estables y los nuevos y potentes emplazamientos de producción nos han permitido dar este salto hacia delante. No obstante, dado el retroceso que se está viviendo en el mercado en la actualidad, esperamos que la cifra de ventas de tractores del año 2014 retroceda ligeramente. Nuestro objetivo consiste en estabilizar la alta cuota de mercado alcanzada en Europa, así como en ampliarla paulatinamente en los próximos años”, afirmaba Paffen.

EVOLUCIÓN ANUAL DE LAS VENTAS DE TRACTORES FENDT



INVERSIÓN EN I+D



Trabajos intensos en investigación y desarrollo

Más de 400 ingenieros e ingenieras trabajan en la actualidad en el centro de I+D de Marktoberdorf, en el área de tractores y picadoras. En 2013 se invirtieron 62 millones de euros en nuevos productos. Para este año se planean 67 millones de euros y, en los próximos, se prevé seguir ampliando esta inversión.

Inversiones al más alto nivel

“En las inversiones seguimos llevando un ritmo acelera-

do. En este año se planean 74 millones de euros en inversiones en todos los sectores em-



Martin Richenhagen, CEO del Grupo Agco.

presariales y todos los emplazamientos. A esto hay que añadir un nuevo centro de formación sobre tecnologías, a tan solo cinco minutos en coche de la sede central. De esta manera podremos cubrir las altas necesidades de formación y formación continua de nuestros distribuidores de todo el mundo. Nuestro objetivo es preparar nuestra red de comercialización para la estrategia de crecimiento y para los retos asociados a dicha estrategia”, constataba Paffen.

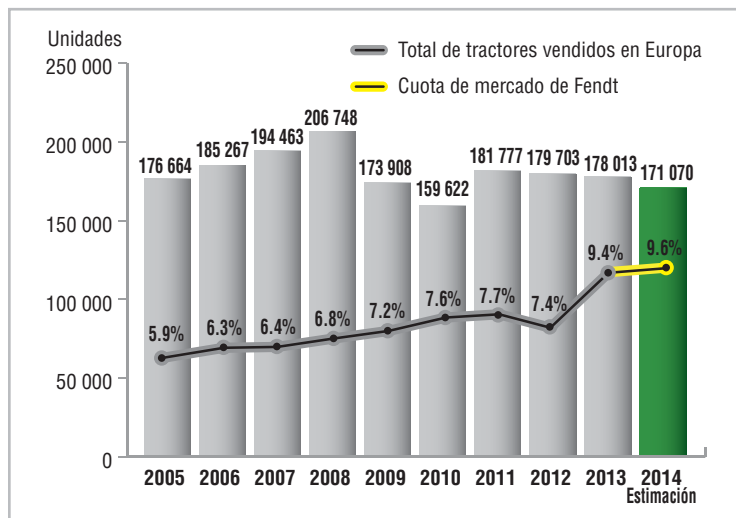
Número de empleados prácticamente inalterado

A finales de diciembre de 2013 había una plantilla total de 4 543 trabajadoras y trabajadores en los cuatro emplazamientos de AGCO de Marktoberdorf, Asbach-Bäumenheim, Hohenmölsen y Fella en Feucht. Esto supone 253 más que a finales de 2012.

Estrategia de productos de Fendt

“Nuestro objetivo consiste en ofrecer una completa gama

PRODUCCIÓN ANUAL DE TRACTORES EN LA UE Y CUOTA DE MERCADO DE FENDT



de máquinas de la clase premium para agricultores y empresas contratistas profesionales. El programa Vario resulta ahora aún más atractivo gracias a la incorporación del nuevo 1000 Vario. La gama de potencia de nuestros tractores abarca ahora de 70 CV a 500 CV. Por otro lado, en el caso de las cosechadoras, también ofrecemos una amplia gama que abarca de 180 CV a 500 CV. Nuestra oferta de empacadoras gigantes también es de primera clase. Y, en

nuestro producto más nuevo, la picadora Fendt Katana, hemos logrado grandes avances en un mercado extremadamente duro. Toda nuestra red de comercialización está perfectamente consolidada. Además, ofrecemos otros productos de todas las áreas pertenecientes al sector de la maquinaria agrícola”, señalaba Paffen.

Aumento de la cuota de mercado

En un mercado de tractores que sufrió un ligero retroceso en Alemania, Fendt logró en el año 2013 el primer puesto, con 6 261 nuevas matriculaciones y una cuota de mercado del 21.1% en tractores de potencia por encima de 51 CV. “Después de un inicio prometedor, el mercado alemán se ha enfriado en gran medida durante los meses de abril y mayo de 2014, por lo que ahora avanza hacia cifras negativas. No obstante, en contra de la tendencia actual, en el año 2014 también aumentaremos el número de unidades vendidas y las cuotas de mercado. La lucha por los primeros puestos volverá a ser excitante”, afirmaba Paffen al describir la situación actual en Alemania.



Con una cuota de mercado del 42.6% (enero a mayo de 2014), Fendt es el líder del mercado indiscutible en el segmento de más de 200 CV. "Esto es muy gratificante. Una de cada dos inversiones que un profesional realiza en un tractor lleva nuestro nombre de marca."

La importancia de los mercados de exportación aumenta

La cuota de exportación de los tractores Fendt fue del 62% en 2013, lo que supone dos puntos porcentuales más que el año anterior. "Esta es la dirección adecuada", resaltó Paffen, "pues en el futuro necesitamos cifras de ventas más altas y mayores cuotas de mercado en los mercados de exportación. Aquí está la clave para nuestro objetivo a medio plazo de 20 000 tractores".

Francia. El mercado se mostró muy fuerte en 2013. Con unas 42 000 unidades, alcanzó el valor más alto de Europa. Y, con casi 4 000 tractores, Fendt consiguió prácticamente su objetivo del 10% de la cuota de mercado. Los tiempos del crecimiento ya han pasado. En los primeros meses de 2014, la demanda fue mucho menor.

Italia. El mercado de tractores se mantiene en un bajo nivel de 19 000 unidades. "Con todo, hemos podido volver a aumentar ligeramente nuestras cuotas de mercado. En este punto, la presencia en la viticultura y la fruticultura, con nuestros tractores especialistas 200 Vario, desempeña un papel muy especial. Y la nueva estrategia de AGCO de ofrecer también cosechadoras y empacadoras Fendt en Italia a partir de septiembre, nos ayudará a alcanzar la marca 1 000 en los tractores en un futuro cercano".

Austria. "El año 2013 fue un buen año", constataba Pa-

MERCADOS EUROPEOS Y PRESENCIA DE FENDT

País	Distribución del mercado 2013	Cuota Fendt 2008	Cuota Fendt 2013
Alemania	38.1%	19.7%	21.1%
Francia	22.0%	8.2%	9.8%
Europa Central	6.3%	5.4%	5.2%
Italia	4.5%	4.1%	5.1%
Austria	4.1%	8.9%	10.1%
Reino Unido e Irlanda	5.2%	2.8%	6.1%
Países Escandinavos	4.6%	4.6%	6.4%
España	3.1%	5.0%	6.2%
Holanda	2.5%	12.7%	14.2%
Suiza	2.3%	10.3%	13.6%
Bélgica	1.4%	10.3%	10.2%
Otros mercados	6.1%	-	-

Tractores >50 CV

ffen. "El número de unidades vendidas y las cuotas de mercado fueron correctos. Además, la buena imagen de la marca Fendt se confirmó en una encuesta realizada entre agricultores austriacos. En la actualidad nos encontramos en un ligero retroceso. No obstante, contamos con poder lograr nuestros objetivos de aquí a finales de año."

Reino Unido e Irlanda. Fendt ha aumentado de forma continua el número de unidades vendidas y las cuotas de mercado. "También queremos continuar esta tendencia en los próximos años. Gracias a Dios, las inundaciones que se produjeron en la primavera se han normalizado relativamente rápido. Así, cabe esperar que consigamos nuestros objetivos".

Países escandinavos. Fendt fue capaz de vender más de 800 tractores de su marca. "Una buena evolución con más perspectivas de crecimiento".

España. El mercado se recupera. "En la FIMA de Zaragoza, celebrada en febrero de este año, se vivió un ambiente muy bueno entre los agricultores. En la actualidad España vuelve a sufrir sequías en algunas áreas agrícolas. No obstante, contamos con tener un buen año con

un aumento de las unidades vendidas".

Holanda. Hay dos importadores de Fendt desde hace muchos años: De Vor en el norte y Abemec en el sur. Es nueva además la participación de la BayWa en el grupo cooperativo Abemec desde principios de 2014. "Nos alegramos de que la BayWa haya accedido a Holanda y esperamos que esto suponga impulsos para un nuevo crecimiento. Para el año 2014 contamos con unas cifras de mercado y de cifras de ventas relativamente estables.

Suiza. "Hace poco hemos celebrado el 50 aniversario con nuestro importador, GVS-Agrar AG. El rendimiento que ha obtenido en el mercado el equipo de



Walter Wagner, Director de Ingeniería de Fendt Tractor.

Hugo Tosoni es excelente. Casi 400 tractores Fendt en un mercado de apenas más de 2 000 tractores anuales son resultados que hasta ahora solo se habían conseguido en Alemania. Contemplamos con esperanza los próximos 50 años."

Bélgica. Junto con su importador Van der Haeghe, Fendt ha logrado una posición estable en el mercado que le ha permitido alcanzar una cuota de mercado de aproximadamente el 10%. El centro de atención en Bélgica se encuentra en las grandes explotaciones y en los tractores de alta potencia.

Europa central. Los mercados se están reanimando lentamente. En 2013 Fendt suministró a esta región (desde Estonia hasta Bulgaria) un total de 1 100 tractores. *"Los valores de la cosecha son positivos, al igual que sucede con los pronósticos para los precios de la leche y los cereales. Así pues, podemos esperar que el negocio de otoño sea bueno."*

Europa del Este. *"La situación está parada. Los mercados se renovarán en cuanto la situación política se tranquilice. En el marco de la estrategia de AGCO para Rusia Fendt volverá a ocupar una posición importante en el futuro."*



Peter-Josef Paffen, Vicepresidente y Director de la marca Fendt.

Norteamérica. Es una región muy importante para el mercado de la maquinaria agrícola y para el futuro crecimiento de Fendt. *"En el desarrollo de productos nos adaptamos a los requisitos de los mercados norteamericanos. Un ejemplo es el 1000 Vario. Un tractor que cumple sin problemas los requisitos de los mercados mundiales y también los nacionales de Alemania y Europa occidental y oriental. El primer tractor mundial correcto del sector."*

Asia/Pacífico. *"Estamos bien posicionados. En 2013 suministramos 400 tractores Fendt a Australia, Nueva Zelanda, Japón y Corea del Sur."*

Europa Occidental y Central. Aumento de las cuotas de mercado

En el año 2013 Fendt aumentó sus cuotas de mercado en Europa occidental y central en un 9.4%. El ligero retroceso sufrido en el año 2012 se debió al hecho de que se produjeron grandes retrasos en las entregas debido al arranque de los nuevos emplazamientos de producción a partir de septiembre de 2012. *"En el año*

2014 hemos dedicado todos nuestros esfuerzos a estabilizar el récord alcanzado de más del 9% en la cuota de mercado, así como a ampliar este valor en los próximos años."

Estrategia comercial de Fendt

"Al igual que sucede en todo el sector, en el año 2014 experimentaremos una pausa en el crecimiento de las cifras de ventas. No obstante, con actividades de marketing y comercialización precisas, seguiremos con nuestro afán de crecimiento de forma consecuente. Por ejemplo, con una iniciativa estratégica para el desarrollo de concesionarios. El objetivo es desarrollar y prestar apoyo a socios de comercialización profesionales y con finanzas fuertes, que puedan atraer a más clientes a Fendt con su convincente competencia tecnológica. En África hemos dado los primeros pasos fundamentales. En este año ya hemos suministrado a Argelia 32 tractores Fendt y en Sudáfrica ya se encuentran en uso los primeros tractores para ferias y presentaciones. En Norteamérica seguiremos avanzando con más rapidez gracias a la introducción de nuevos productos. El mercado de Europa oriental se recuperará en cuanto la situación política se tranquilice y se estabilice. Una región importante para nuestros planes de crecimiento. También la región de Asia/Pacífico nos ofrece otras oportunidades, al igual que el mercado chino, que avanza lentamente hacia productos de alta tecnología," explicaba Paffen al final para describir la estrategia comercial de Fendt. ■

(En próximas ediciones informaremos de las novedades de producto presentadas de cara al próximo año)



El CEO, Martin Richenhagen, y el Vicepresidente Senior de Agco para EAME, Rob Smith.