

Fendt te acerca la nueva PAC

Fendt patrocina la Guía Práctica de la nueva PAC 2023-2027, presentada el 17 de enero la ETSIAAB de la UPM.

Esta nueva guía escrita Esther Herranz García y editada por Grupo Editorial Agrícola – Henar Comunicación se presentó en un encuentro para el análisis y la reflexión que tuvo lugar en la Escuela Técnica Superior de Ingeniería Agronómica, Alimentaria y de Biosistemas -ETSIAAB- de la Universidad Politécnica de Madrid, con la colaboración de Fundación Cesfac, de la ETSIAAB y la UPM.



La Política Agraria Común se ha actualizado para el periodo 2023-2027, con nuevos requerimientos y conceptos técnicos. Un cambio que ha motivado la edición de una nueva versión de la Guía, de la mano de Esther Herranz García, experta en la UE y diputada europea desde 2002 hasta 2019.



Fendt, fiel a su filosofía fundamentada en el conocimiento de la Agricultura y consciente del impacto directo que supone la PAC en la agricultura española y en concreto en el bolsillo de los agricultores, mostró su interés desde el principio en el desarrollo de este proyecto confiando la idoneidad de su tecnología para los requisitos que plantea esta nueva PAC y el beneficio directo que puede suponer al agricultor.

La Guía Práctica de la PAC 2014-2020 se publicó en 2012, siendo un éxito de difusión sin precedentes -más de 20.000 ejemplares impresos, más de 90.000 visitas y más de 5.000 descargas digitales.

Esther Herranz García, experta en la UE y agricultura y diputada europea de 2002 a 2019 y autora de la nueva guía de la PAC, explicó que esta nueva publicación es resultado de un trabajo de “más de dos años”, para elaborar “un documento que ayude a los profesionales del sector primario a entender” esta política agraria, “hacerla comprensible”.



Esther Herranz García, experta en la UE y agricultura y diputada europea de 2002 a 2019 y autora de la nueva guía de la PAC.

Distintos representantes del mundo empresarial, de la agricultura y la ganadería se reunieron en la presentación de la nueva Guía para dar a conocer este trabajo y poner sobre la mesa, desde una visión constructiva, qué esperan de esta nueva PAC que entró en vigor el 1 de enero.



(De izq a dcha) Ana Díaz, subdirectora del grupo Editorial Agrícola; José Ramón González, director de Ventas de Fendt España y Portugal; Jaime Gómez Ríos, responsable del segmento agrario de Reale Seguros; y Jorge de Saja, el secretario general de la Fundación Cesfac.

En representación de Fendt, José Ramón González Casagrán, Business Manager Fendt para España y Portugal, destacó en esta jornada las soluciones que Fendt aporta para ayudar a los productores agrícolas a implementar métodos de producción más sostenibles, en consonancia con las exigencias medioambientales que marcan las nuevas estrategias políticas europeas.

Una de las soluciones planteadas a modo de ejemplo es VarioGrip, la cual permite controlar desde dentro de la cabina “la presión de los neumáticos, con tan solo tocar una pantalla”, logrando disminuir “de manera notable la compactación del terreno”.





José Ramón puso de manifiesto la importancia de esta nueva PAC y expuso sólidos argumentos, que comulgan con esta nueva política agraria, y se nutren principalmente de la agricultura inteligente y sus “cuatro pilares fundamentales: el guiado, la telemetría, la agronomía y el manejo de la máquina”, recordando que Fendt no pierde de vista el objetivo de “poner al agricultor y al ganadero en primer lugar”, “buscando soluciones que sean positivas para ellos”.



Puedes descargar la guía en [GUÍA PRÁCTICA DE LA NUEVA PAC 2023-2027](#)

(http://www.revistaagricultura.com/revista/agricultura/guia-de-la-nueva-pac-2023_206_1_ap.html)

Para ver la presentación completa de la Guía visita [PRESENTACIÓN GUIA PAC](#)

(<https://www.youtube.com/watch?v=eSa-PRNVCTc>)

Sobre Fendt

Fendt es la marca líder de alta tecnología dentro de AGCO Corporation para los clientes que sólo exigen la mejor calidad de máquinas y servicios. Los tractores y cosechadoras Fendt trabajan en todo el mundo, tanto en explotaciones agrícolas profesionales como en aplicaciones no agrícolas. Los clientes se benefician de la tecnología innovadora para mejorar el rendimiento, la eficiencia y la rentabilidad. El uso de soluciones de Fendt respetuosas con los recursos ayuda a los agricultores y contratistas de todo el mundo a trabajar de forma sostenible.

En sus sedes alemanas de Marktoberdorf, Asbach-Bäumenheim, Hohenmölsen, Feucht, Waldstetten y Wolfenbüttel, AGCO emplea a unas 6.100 personas en las áreas de Investigación y Desarrollo, Ventas y Marketing, así como en Producción, Servicio y Administración. www.fendt.com, www.facebook.com/fendtgloba, www.youtube.com/FendtTV, <https://www.instagram.com/fendt.global/>

Sobre AGCO

AGCO (NYSE:AGCO) es un líder mundial en el diseño, la fabricación y la venta de equipos agrícolas y tecnología agrícola de precisión. AGCO ofrece valor a sus clientes a través de su cartera diferenciada de marcas, incluyendo marcas principales como Challenger®, Fendt®, GSI®, Massey Ferguson®, Precision

Planting® y Valtra®. Gracias a las soluciones agrícolas inteligentes Fuse®, la amplia gama de máquinas y servicios de AGCO ayuda a los agricultores a alimentar nuestro mundo de forma sostenible. AGCO se fundó en 1990 y tiene su sede en Duluth, Georgia, Estados Unidos. En 2021, AGCO tuvo unas ventas netas de aproximadamente 11.100 millones de dólares. Para más información, visite www.AGCOcorp.com. Para conocer las noticias, la información y los eventos de la empresa, síganos en Twitter: @AGCOCorp. Para las noticias financieras en Twitter, siga el hashtag #AGCOIR.

Safe Harbor Statement

Statements that are not historical facts, including the projections of earnings per share, sales, industry demand, market conditions, world population, biofuel use and protein consumption, currency translation, farm income levels, margin levels, industry inventory levels, investments in product and technology development, cost reduction initiatives, production volumes, and general economic conditions, are forward-looking and subject to risks that could cause actual results to differ materially from those suggested by the statements. The following are among the factors that could cause actual results to differ materially from the results discussed in or implied by the forward-looking statements.

- Our financial results depend entirely upon the agricultural industry, and factors that adversely affect the agricultural industry generally, including declines in the general economy, increases in farm input costs, lower commodity prices, lower farm income and changes in the availability of credit for our retail customers, will adversely affect us.
- A majority of our sales and manufacturing take place outside the United States, and, many of our sales involve products that are manufactured in one country and sold in a different country, and as a result, we are exposed to risks related to foreign laws, taxes and tariffs, trade restrictions, economic conditions, labor supply and relations, political conditions and governmental policies. These risks may delay or reduce our realization of value from our international operations. Among these risks are the uncertain consequences of Brexit, Russian sanctions and tariffs imposed on exports to and imports from China.
- Most retail sales of the products that we manufacture are financed, either by our joint ventures with Rabobank or by a bank or other private lender. Our joint ventures with Rabobank, which are controlled by Rabobank and are dependent upon Rabobank for financing as well, finance approximately 40% to 50% of the retail sales of our tractors and combines in the markets where the joint ventures operate. Any difficulty by Rabobank to continue to provide that financing, or any business decision by Rabobank as the controlling member not to fund the business or particular aspects of it (for example, a particular country or region), would require the joint ventures to find other sources of financing (which may be difficult to obtain), or us to find another source of retail financing for our customers, or our customers would be required to utilize other retail financing providers. As a result of the recent economic downturn, financing for capital equipment purchases generally has become more difficult in certain regions and in some cases, can be expensive to obtain. To the extent that financing is not available or available only at unattractive prices, our sales would be negatively impacted.
- Both AGCO and our finance joint ventures have substantial account receivables from dealers and end customers, and we would be adversely impacted if the collectability of these receivables was not consistent with historical experience; this collectability is dependent upon the financial strength of the farm industry, which in turn is dependent upon the general economy and commodity prices, as well as several of the other factors listed in this section.

- We have experienced substantial and sustained volatility with respect to currency exchange rate and interest rate changes, which can adversely affect our reported results of operations and the competitiveness of our products.
- Our success depends on the introduction of new products, particularly engines that comply with emission requirements, which requires substantial expenditures.
- Our production levels and capacity constraints at our facilities, including those resulting from plant expansions and systems upgrades at our manufacturing facilities, could adversely affect our results.
- Our expansion plans in emerging markets, including establishing a greater manufacturing and marketing presence and growing our use of component suppliers, could entail significant risks.
- Our business increasingly is subject to regulations relating to privacy and data protection, and if we violate any of those regulations or otherwise are the victim of a cyber attack, we could incur significant losses and liability.
- We depend on suppliers for components, parts and raw materials for our products, and any failure by our suppliers to provide products as needed, or by us to promptly address supplier issues, will adversely impact our ability to timely and efficiently manufacture and sell products. We also are subject to raw material price fluctuations, which can adversely affect our manufacturing costs.
- We face significant competition, and if we are unable to compete successfully against other agricultural equipment manufacturers, we would lose customers and our net sales and profitability would decline.
- We have a substantial amount of indebtedness, and, as a result, we are subject to certain restrictive covenants and payment obligations that may adversely affect our ability to operate and expand our business.

Further information concerning these and other factors is included in AGCO's filings with the Securities and Exchange Commission, including its Form 10-K for the year ended December 31, 2018 and subsequent Form 10-Qs. AGCO disclaims any obligation to update any forward-looking statements except as required by law.