

ANTE TODO EL SERVICIO



El mercado de recambios en la agricultura española participa de empresas 'alternativas' a las filiales de las firmas, con precios mucho más asequibles y que llegan a comercializar alrededor del 20% del volumen del total mercado, valorado en cerca de 25 000 millones de pesetas

Jesús Puago, director general y Teófilo Martín, director comercial



Recinsa, con casi 20 años a sus espaldas, se sitúa como una de las seis principales empresas que acaparan el mercado español de recambios de maquinaria agrícola. Es capaz de satisfacer un parque de tractores activo estimado en cerca de las 400 000 unidades en plena competencia con las filiales de los grandes fabricantes.

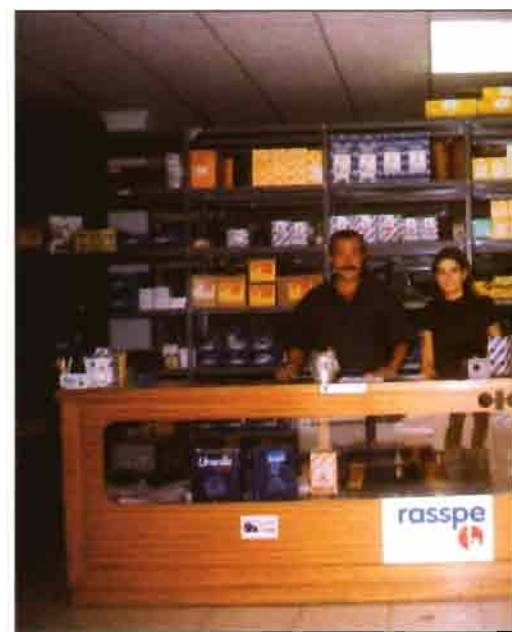
Para ello, dispone de seis delegaciones distribuidas en diferentes provincias españolas, a las que hay que unir la central ubicada en Madrid. Cuenta en total con 4 000 m² de almacenes y un amplio stock, valorado en unos 200 millones de pesetas.

■ CREACIÓN

Recinsa nace de la mano de Jesús Puago, que tras trabajar dentro de un fuerte grupo empresarial de maquinaria agrícola e industrial, entra en contacto con Teófilo Martín y Pedro Berra, introducidos en el mundo del automóvil: *“Un día surge un encuentro casual en el que se plantea y se empieza a ultimar la idea de crear una empresa con nuestra ayuda en automoción y sus conocimientos en maquinaria agrícola”*, detalla Martín. Con unos medios económicos muy escasos y más entusiasmo que otra cosa, nace Recinsa. El primer almacén, muy

pequeño, que servirá también de oficina, se ve apoyado más tarde por una oficina gestora encargada de enviar télex a Italia. La empresa tiene establecido ya un esquema de producción y se van aglutinando marcas y produc-

“ La empresa surgió de manera casual, no sólo con personas que trabajaban en este sector ”



Arriba, dos trabajadores de la delegación de Lorca.



Todo el proceso de control de almacén, así como los diversos trabajos administrativos que implica, están eficazmente informatizados. Las oficinas de Sevilla –izquierda– y Córdoba son prueba de ello.

tos. Como explica Puago, “había una cosa clara: teníamos que ir con semejante calidad que el resto de nuestros competidores, pero además un mejor precio podía ser la manera de introducirnos en el mercado. Este criterio fue el que utilizamos y nos dio buen resultado, pero nuestra pretensión era crear una empresa de mayores dimensiones”. El potencial económico era limitado, por lo que tuvo que ser suplido con trabajo e ilusión. “Infinidad de viajes a Italia en coche desde las seis de la mañana de un día para volver a las doce de la noche del siguiente, pasando por los consiguientes problemas con la aduana”.

“ Al principio, para salir adelante, íbamos y veníamos de Italia en coche en menos de 48 horas ”

SERVICIO

Pero “la mentalidad es el servicio que ofreces, por encima del beneficio”, afirma Jesús Puago, trayendo recambios ‘alternativos’ desde Italia a un mejor precio y no por ello de menor calidad, tratándose incluso de las mis-

mas fábricas de los primeros equipos en muchos casos y en otros de productores de talleres o primeras marcas.

Ya introducidos en el mundo del recambio se convierten en especialistas de productos italianos, dado que en este país se aglutinan tres de los principales grupos industriales, como



A la derecha, vista panorámica de la central de Madrid.

En Palencia, como recoge la imagen inferior, Recinsa dispone de unos importantes almacenes de recambios. A la derecha, Teófilo Marín debate con trabajadores de la oficina madrileña.



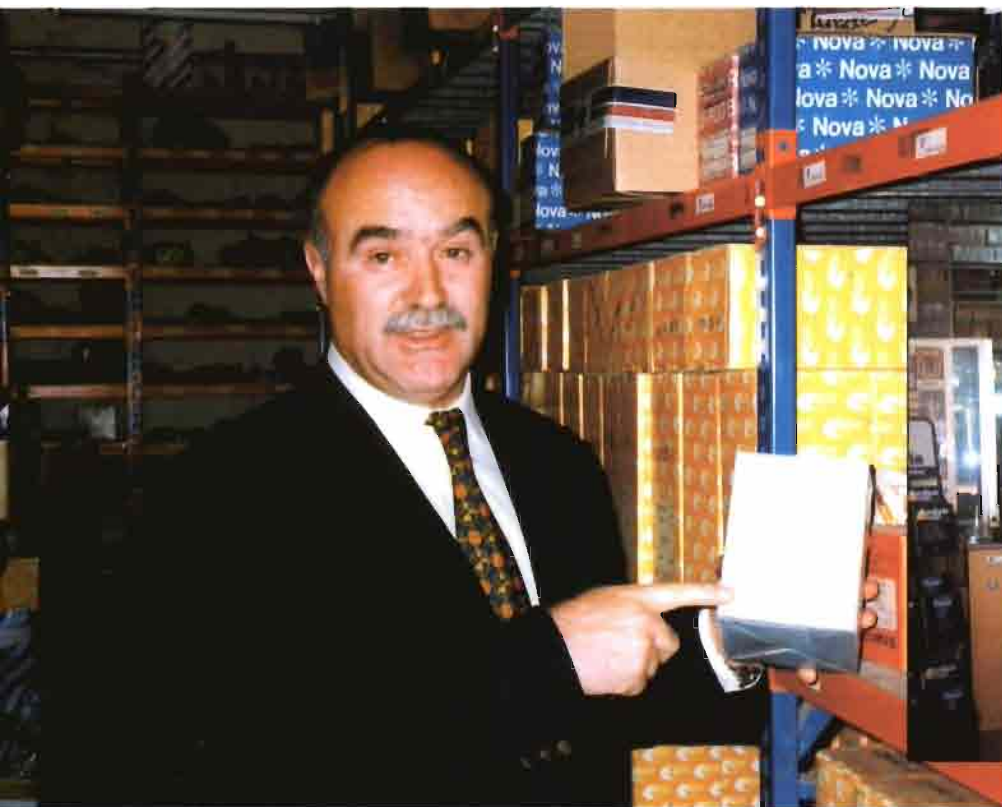
son el Grupo Fiat-Ford-New Holland, el Grupo Massey Ferguson-Landini-Fendt y Same-Lamborghini-Hurlimann-Deutz.

■ INCONVENIENTES

Pero traer recambios originales de firmas que ya tienen filial en España les conduce a enfrentamientos comerciales que llegan a ser agudos. *“Y no por nosotros sino por estas grandes firmas, afirma Jesús Puago, “ya que en realidad su parcela de negocio apenas se ve afectada. Nosotros cu-*

“ No entramos en parcelas de negocio de las grandes firmas, cubrimos áreas a las que ellas no llegan ”

Jesús Puago muestra uno de los artículos del amplio catálogo de esta empresa, que también tiene delegación en la localidad jienense de Úbeda.



brimos áreas a las que ellos no llegan, no les tocamos su mercado pero estamos ahí para suplir carencias y dar una mejor cobertura al servicio postventa”.

Son los precios los que realmente se han visto influenciados con la introducción de este tipo de empresas, que pasan a situarse en unos niveles mucho más asequibles para los agricultores. Descuentos en torno al 30 ó 40% sobre el precio final, se han conseguido, en opinión de Puago, “a costa de unos grandes sacrificios económicos y no es que los márgenes sean muy altos, aunque sí suficientes para subsistir, es que por gracia o por desgracia hay que disponer de muchísimo dinero para poder mantener grandes stocks de material con un coste de financiación importante”.

■ GARANTÍA

A estos costes se les suma la garantía que Recinsa establece sobre sus productos, que es en la mayoría de los casos ‘total’. “Nos llegan reclamaciones por piezas que llevan montadas

“ Podemos llegar a acuerdos con fabricantes para absorber una parte de su producción en exclusiva ”



año o año y medio y respondemos. Incluso nos hemos responsabilizado de garantías que no son la nuestra sino de la marca, llámase como se llame”, explica Teófilo Martín.

Pese al gran volumen de ventas de tractores nuevos en los últimos años, por el que se ven directamente afectados, mantienen una actitud positiva ante el futuro ya que “es mucho el dinero que se paga por un tractor, por lo que un agricultor no puede cambiar

de tractor al igual que se haría con un automóvil, sobre todo por el poco rendimiento que le sacan”, señala Jesús Puago. De hecho, han llegado a cubrir recambios para máquinas con 35 años de vida, suministrando en estos momentos piezas dirigidas a tractores de 25 años.

La exportación es también un punto a consolidar, porque tienen capacidad para entrar en mercados exteriores, si bien exige medir los acuerdos que tienen con las empresas. “Se pueden llegar a acuerdos con fabricantes por los que se absorba una parte de la producción en exclusiva, para posteriormente situarla en los mercados que disponemos”, finaliza Teófilo Martín. 🌱