

# FAYSER: LA UNIÓN HACE LA FUERZA

**A principios de la década de los 90, cuando el sector agrícola español sufría una época de crisis, un conjunto de empresas de maquinaria agrícola decidió unirse para superar juntos los malos tiempos. Así nació Fayser.**

**E**l éxito de la nueva empresa se basó en la búsqueda de las necesidades del mercado español en aquellos momentos y, gracias a la amplia experiencia de su personal y al gran esfuerzo realizado por todo el equipo, logró que en poco tiempo sus máquinas fueran conocidas como ejemplo de calidad y garantía. Su red comercial contaba con distribuidores muy expertos en las máquinas que comercializaban, lo que le permitió posicionarse entre las marcas más competentes.

Una de las empresas que desapareció para formar parte del proyecto inicial de Fayser fue Talleres Peciña, antiguo negocio familiar del actual director general, Jose Antonio Peciña.

## MAQUINARIA MÁS ROBUSTA

A lo largo de los años, el producto de esta joven empresa de Vitoria ha ido ganando en robustez en todos sus modelos. Fayser adapta sus máquinas a las nuevas exigencias que el mercado español demanda para cada zona. La evolución exigió que los equipos fueran cada vez más fuertes, en consonancia con los tractores, que presentaban potencias y dimensiones mayores.

Su producto siempre ha tenido una aceptación muy buena en la mitad norte de la Península. En concreto, el chisel encuentra más demanda en Castilla y León y Cataluña, mientras que facturan un mayor número de máquinas arrancadoras de patatas en Álava. Sin embargo, la empresa prevé ampliar su influencia en el resto de España. *“Sabemos que, sobre todo en el Sur, nuestra competencia es muy buena, con lo que estamos obligados a hacer cada vez máquinas de mayor calidad”*, señala Peciña.



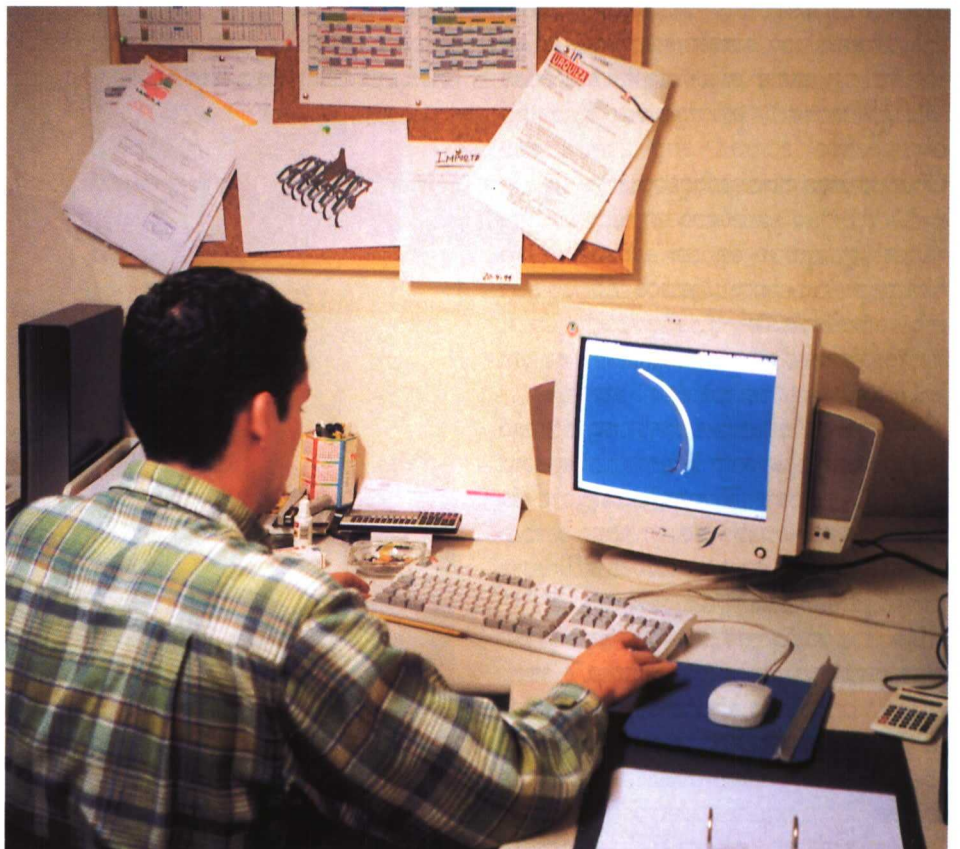
*José Antonio Peciña, director general de FAYSER.*



Uno de los productos que Fayser ha dejado de fabricar es la peladora. *“El sector está saturado. Hay demasiadas marcas que trabajan la maquinaria para remolacha”*, explica Peciña. Las escasas precipitaciones registradas durante este año no han desanimado a Fayser, que como reacción ha incrementado sus esfuerzos en ofrecer un producto más elaborado y competente. Pretende aumentar su cuota de mercado, aunque el director general es consciente de que *“tiene que que llover más, porque nosotros trabajamos para la agricultura y si la agricultura tiene problemas, al final nosotros tendremos problemas también”*.

## AMPLIACIÓN DE LAS INSTALACIONES

Desde hace un año, el personal de Fayser trabaja a doble turno para au-





mentar su capacidad productiva excepto durante los meses estivales, en los que la plantilla está incompleta a causa de las vacaciones. Como consecuencia de la mayor producción y de las nuevas características de los aperos fabricados, sus instalaciones se han quedado obsoletas, y se han visto obligados a aumentarlas con un terreno de 5 000 metros cuadrados. Peciña confía en que *“si todo va bien, dependiendo de cómo estén los procesos productivos de la empresa, para junio del año que viene estarán listas las nuevas instalaciones”*.

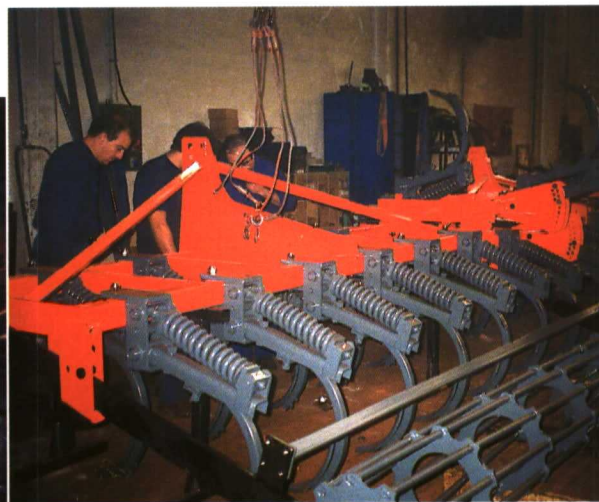
La plantilla de trabajadores crece en proporción a la empresa, aunque gracias a la colaboración con empresas del exterior y a los dobles turnos establecidos, no es una necesidad para Fayser contar con demasiado personal.

## COLABORACIÓN CON OTRAS EMPRESAS

*“Las empresas tienen que colaborar si quieren subsistir”*. José Antonio Peciña tiene claro este extremo, y de hecho el 25% del material utilizado en la fabricación de la maquinaria Fayser —correspondiente al mecanizado de las piezas— procede de otras empre-

sas, mientras que la manufacturación del hierro se desarrolla en su propia fábrica.

Cuando se habla de colaboración con otras empresas en cuestión de distribuir de sus productos, el director general de Fayser tiene claro que esta tarea *“hay que mirarla con lupa”*.



## MERCADOS EXTERIORES

La presencia de Fayser en la feria alemana Agritechnica, que se desarrollará durante el mes de noviembre, su-



## "AL DÍA DE TODOS LOS CAMBIOS"

Fayser ha iniciado el año "rompiendo lazos con las antiguas estructuras". Cambios en el logotipo, en la forma de trabajar el mercado y en el producto han contribuido a que la empresa incremente la agilidad y fortaleza de su estructura.

"Tenemos gran capacidad de maniobra, lo que nos permite estar al día de todos los cambios que se puedan producir en el mercado", afirma José Antonio Peciña, director general de Fayser.

## APOYO PERMANENTE A LOS DISTRIBUIDORES

Un aspecto que Fayser no descuida es su presencia en ferias de carácter regional porque considera muy importante respaldar a sus distribuidores y que el agricultor advierta que el fabricante se responsabiliza de sus máquinas. "Nuestros distribuidores son los que hacen el trabajo duro del día a día en la calle. El que estén respaldados por nuestra presencia en las ferias es importante y necesario", afirmó Peciña.



**“Estando en la UE no podemos limitar nuestro mercado a España”**

pondrá su estreno en un certamen europeo como marca española. Peciña considera que "estando en la Unión

Europea no podemos limitar nuestro mercado a España". Hasta ahora, su experiencia en el mercado exterior se reducía a participaciones en diversas ferias de América Latina, por lo que tienen previsto ampliar sus esfuerzos en estos mercados.

En este sentido, pertenecer a Agragex es muy positivo para Fayser. "Las ayudas son importantes, primero en cuanto a estructura y segundo, en cuanto a colaboraciones". Peciña recuerda que Fayser, al ser una empresa relativamente pequeña, carece de la estructura necesaria, por lo que necesita que Agragex solvete sus deficiencias. Respecto a las colaboraciones, opina que al estar unidas la empresas se pueden conseguir mayores ayudas. ♠

