

Para ser uno de los líderes del mercado nacional de pequeñas potencias, Agria no sólo dispone de una contrastada gama de productos. Además, cuenta con una red comercial atomizada, soporte básico del empuje de esta marca.

Uno de los distribuidores más importantes es Agrovigo, que desde hace ya muchos años apuesta por Agria para toda la zona de Pontevedra.

Agrovigo nació en 1949, años antes de que Agria entrase en el mercado español. Medio siglo de vida le ha permitido observar los numerosos cambios que se han producido en el sector de la maquinaria agrícola en España. “Los más importantes son los tecnológicos”, afir-



ma Gaspar Martínez, presidente del Consejo de Administración de esta empresa gallega. “Cuando aparecieron las primeras máquinas, que fueron los motocultores y las motoazadas, aquello fue un cambio total. Luego se evolucionó según la demanda del mercado y llegaron las direcciones hidráulicas y los cambios. Fueron aumentando mucho las potencias y se mejoraron los motores para ajustarlos a la normativa sobre ruido”. Martínez considera que la maquinaria agrí-

cola va “siempre por detrás del sector del automóvil y hoy ya hay máquinas más sofisticadas, porque así se demanda”.

Para un mercado como el gallego, y concretamente en la provincia de Pontevedra, donde las parcelas son muy pequeñas, no hacen falta grandes máquinas. “Basta con potencias de hasta 80 CV”, indica el máximo responsable de Agrovigo. “Hoy se pide también un cierto confort en el manejo de las máquinas, además de seguridad, que viene unida a una buena dirección, un buen freno y un buen habitáculo. También se pide más potencia”.



QUINAS AGRIA LE CONTEMPLAN

MENOS FORRAJE, MÁS VINO

Al ubicarse en la zona sur de Galicia, el forraje no supone una cuota determinante de mercado para Agrovigo. El vino, un cultivo que requiere más técnica y maquinaria especializada, es el producto que más incide en la producción de la zona.

Existen dos tipos de plantación de vid en esa zona, la espaldera y el emparrado de techo, que ha mostrado un notable incremento durante los últimos años. Para este tipo de cultivo se necesitan tractores pequeños y versátiles, que ofrezcan al usuario el mejor rendimiento posible. Es aquí, según los responsables de Agrovigo, donde vienen destacando los modelos de Agria.

Debido a las peculiares características de la zona, se trabaja con aperos específicos. Durante mucho tiempo han sido las fresadoras las que han predominado, aunque en los últimos tiempos los discos comienzan a ganar terreno. También se emplean desbrozadoras, equipos para tratamiento y se están comenzando a utilizar arados intercepas con accionamiento hidráulico y mecánico.



“ Los Agria son idóneos para los tipos de plantación de vid en la zona sur de Galicia ”

PRESENCIA EN PONTEVEDRA Y VIGO

Agrovigo dispone de dos instalaciones. La central de Vigo, donde se encuentran los servicios administrativos, y una sucursal en Pontevedra. También en Vigo cuenta con una tienda dirigida específicamente a la jardinería. Hasta 80 CV comercializa Agria y para potencias mayores, Massey Ferguson. Además, distribuye maquinaria pequeña de Outils Wolf, Stihl y de la propia Agria.

Según los datos ofrecidos por sus responsables, Agrovigo vende una media de 400 máquinas por año, de las que unas 90 son tractores, si bien la pasada campaña llegó a los 125. Durante su larga relación con Agria, este distribuidor gallego calcula haber vendido unas 15 000 máquinas de este fabricante. En la actualidad, los tractores 'estrella' son los modelos de la serie 9900, especialmente el 9945 y el modelo Z.

Los veinte trabajadores que conforman la plantilla se reparten en los departamentos de recambios, venta y taller, a los que se unen colaboradores distribuidos por la zona y una red de ventas. El 70% de su volumen de ventas es maquinaria nueva, el 30% mantenimiento.





CALIDAD DE PRODUCTO, FIDELIDAD DEL CLIENTE

En Agrovigo están satisfechos con el catálogo de Agria. Sus modelos se han caracterizado “por una buena calidad”, dice Gaspar Martínez. “De hecho”, prosiguió, “había conseguido ya unos modelos que, aun llevando mucho tiempo en el mercado, siguen a la

altura de otras marcas, debido a la robustez en sus cajas de cambio, con una potencia muy aprovechada”.

Con la llegada de la nueva familia de tractores, presentada en FIMA, las expectativas son todavía mejores. El mercado, a juicio de los responsables de Agrovigo, demanda nuevos modelos, con más potencia. “La gente se cansa y pide otros productos para cambiar. Nosotros también los veníamos pidiendo y en Agria vieron la necesidad de la nueva serie, con la que

nos encontramos muy satisfechos porque creemos que han acertado con esa gama”, afirmó el presidente del Consejo de Administración.

Ahora sólo cabe esperar para observar la acogida de los nuevos modelos, cuya entrada en el mercado se ve-

AGRIA: EXCELENTE ACOGIDA DE LOS NUEVOS PRODUCTOS

Agria aprovechó un escenario como FIMA, en Zaragoza, para presentar sus nuevos productos. Apenas tres meses después, en Silleda, el director general, Javier Lecue, no ocultó su satisfacción con la acogida recibida. “Ha sido excelente, porque es algo que se estaba esperando desde hace mucho tiempo. Por nuestra parte, hemos hecho el 100% de aquello que previamente como marketing habíamos detectado como necesidad de todos los concesionarios y clientes, y la aceptación ha sido excelente, sin prácticamente modificación alguna sobre lo que hemos desarrollado como producto”, afirma.



Para la próxima campaña, y teniendo en cuenta que los productos no saldrán al mercado hasta el cuarto trimestre del año, el número de unidades no va a ser excesivo, “por lo menos las que vayan directamente al usuario”, explicó Lecue. “Otra cosa es que la demanda por parte de los concesionarios, dada la aceptación, va a ser extraordinaria. Todas las unidades que produzcamos se venderán, seguro”, añadió.

El director general de Agria se mostró “encantado de cómo va el año agrícola y en otras divisiones”. La caída del mercado, al menos para Agria Hispania y sus productos, ha sido inferior a la prevista, según Javier Lecue. “Seguimos estando a plena capacidad, con la satisfacción que da el que dentro de un mercado que ha descendido realmente en unidades, hemos superado la cifra del año pasado”.

“ Los modelos tradicionales siguen a la altura de otras marcas, pero el cliente se cansa y pide productos para cambiar”

rá apoyada por la buena imagen de Agria en Pontevedra, donde se caracteriza “por la calidad”, lo que provoca que “los clientes vayan pidiendo más”. Esto último lleva a Agrovigo a ofrecer también aperos, lo que unido a un eficaz servicio postventa, le ayuda a consolidar la relación con sus clientes durante muchos años, incluso entre varias generaciones familiares. Martínez citó el ejemplo de algunos profesionales gallegos que trabajan en la actualidad con el quinto o sexto modelo de Agria. ♠