

ALBERTO TALAVERA PAREJA / JOSÉ RAMÓN LÓPEZ LACORT
FERCUSA

“El agricultor debe ver en nosotros un asesor que le presta sus servicios”

Los responsables de Fercusa, una empresa presente en varios sectores industriales, se muestran optimistas con las perspectivas que les abre en el sector de la maquinaria agrícola su incorporación a la Red de Concesionarios de Same Deutz-Fahr Ibérica. En su opinión, la agricultura del futuro exige profesionales más cualificados, en muchos casos agrupados, que deberán ver en sus proveedores de maquinaria un asesor capaz de prestar los servicios que necesiten.



Una empresa como Fercusa, ¿cómo puede compaginar negocios tan diferentes como la comercialización de maquinaria agrícola, los servicios industriales, equipos para obras públicas, el hierro y la forja...? ¿Tienen equipos independientes para cada tipo de actividad?

El éxito de compaginar negocios tan diferentes se debe a un equipo humano de alta preparación y profesionalidad. La diferencia se encuentra en que el equipo comercial está organizado por grupos de negocio, como pueden ser Agricultura, Construcción, Suministro Industrial y Hierro.

Un aspecto fundamental de su negocio es el servicio postventa, para lo cual es muy importante el tener una buena dotación de recambio y saber dar la respuesta adecuada al cliente en un momento adecuado. Con el parque que tienen ahora mismo que atender del Grupo Same Deutz-Fahr, ¿cuentan con ele-





mentos suficientes como para poder dar la respuesta más rápida en el tiempo más reducido?

Contamos con unas avanzadas instalaciones tanto en el almacenamiento de repuestos como en la reparación del cualquier tipo de maquinaria agrícola, al igual que de personal cualificado para atender tanto comercial como tecnológicamente las necesidades del usuario y con un amplio parque de vehículos capacitados bien sea para el transporte de maquinaria o bien para efectuar reparaciones a domicilio.

“LA NUEVA GENERACIÓN DE PROFESIONALES SABE APRECIAR PERFECTAMENTE LA RENTABILIDAD EN EL SECTOR AGRÍCOLA”

Hoy en día, a muchas empresas les resulta muy difícil cuantificar los niveles de rentabilidad del sector agrícola. Sin embargo, ustedes apuestan decididamente por él, no sólo con los tractores Same y Deutz-Fahr, sino también con una amplia oferta de maquinaria.

Es un negocio complicado y hay que trabajarle mucho, hay que ser muy profesionales en cuanto al servicio. Lo más importante ya no es la venta sino el asesoramiento al agricultor, que puede ver en nosotros una continua ayuda en sus actividades.

El agricultor de la zona de Cuenca o de Albacete, y teniendo en cuenta el tipo de mercado en el que nos movemos en la actualidad, ¿se basa en el precio como argumento principal de compra o valora otros aspectos? ¿Busca

su opinión sobre un producto, a nivel de precio, calidad, características técnicas, o sólo mira “mi viejo y cuánto más”?

El agricultor de nuestra zona considera como punto importante el precio de compra del tractor pero a su vez sabe valorar la calidad del producto así como la atención personal y el servicio post-venta.

¿La nueva generación de agricultores sabe apreciar que en la compra de un nuevo producto adquiere también un servicio post-venta, un futuro de la máquina adquirida?

Sí, la nueva generación de agricultores sabe apreciar perfectamente la rentabilidad en el sector agrícola. Es por ello que consideran con nota muy alta la durabilidad de la máquina adquirida al igual que un servicio post-venta eficiente y experimentado. Así cada vez más se preocupa de los productos de alta tecnología para mejorar la productividad de su explotación.

¿Consideran que el cliente final está suficientemente informado sobre temas financieros? ¿Se considera la financiación una parte más de la operación de venta o va aparte?

Indudablemente, es una parte más de la venta. Nosotros disponemos de un departamento financiero preparado para informar y aconsejar la financiación más adecuada para cada agricultor.

¿Cómo definirían a su cliente tipo: edad media, nivel de formación, nivel de actitud empresarial, nivel de invertir a futuro...?

Nuestro cliente se caracteriza por tener un buen nivel de formación así como de un conocimiento de la actividad que desarrolla. La actitud empresarial está orientada a conseguir la mayor rentabilidad de su explotación con el menor coste posible y para ello incorporan las nuevas tecnolo-



Javier Seisdedos, de SDF Ibérica, junto al responsable de zona, José Muñoz.

ABONADORAS
de discos hidráulicas RA



Consola de abonadora de discos
"Intelligent" para Abonadoras RA
y Abonadoras RAVID



ABONADORAS
para viña y frutales RAVID 3

- Discos sistema distribución
- Subsolador 1 cuerpo
- Subsolador 2 cuerpos fijo
- Brazo elevador



gías, las cuales son muy valorados por ser parte importante en el futuro de su negocio. El agricultor está haciendo inversiones en productos de alto rendimiento, las cuáles le ayudan a obtener un resultado óptimo.

Según se está desarrollando el sector agrícola en los últimos tiempos, ¿qué futuro le ven?

Conocemos la incertidumbre que reina en el sector y nosotros pensamos que nos dirigimos hacia una especialización del campo por ello disponemos de las máquinas más modernas para lograr este objetivo.



Su negocio también incluye un apartado destinado al alquiler de maquinaria. ¿Tienen pensado montar una sección en la empresa para ello?

Fercusa ya dispone de una sección de alquiler de maquinaria en suministro industrial y en construcción. Debido a la creciente profesionalización del sector, en el futuro estaremos preparados para ofrecer estos servicios si el agricultor lo demanda. ■

CULTIVADORES
de brazos flexibles CBFH



AGROMAK 5F
máquina de 5 funciones

Abrir, mezclar, triturar, nivelar y compactar



RODILLOS de plegado hidráulico CHH — **SUBSOLADORES** para viña y frutales



ABONADORAS
Pendulares RAP



Tecnología, Innovación, Rendimiento

SEGUÉS