

## Berthoud Agricole

La sede central de la empresa se encuentra en una de las regiones vitivinícolas más importantes de Francia

# LA ÉLITE EN PULVERIZACIÓN

Más de cien años de experiencia convierten a Berthoud en uno de los más importantes y prestigiosos fabricantes de equipos de tratamiento y pulverización. Tuvimos la oportunidad de conocer y recorrer la sede central de la compañía, en Belleville (Francia), donde se hallan las oficinas y la planta de producción.



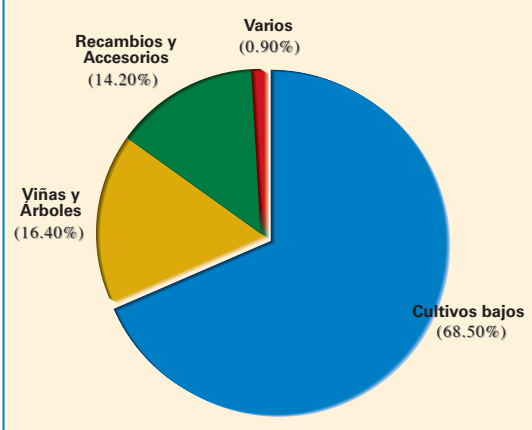
Cuidar y proteger los cultivos. Es el axioma sobre el que se asienta el tejido empresarial de Berthoud Agricole, fabricante francés especializado, desde 1895, en la producción de equipos para el tratamiento y la pulverización. La sede de la empresa se encuentra en Belleville, una pequeña localidad situada a

40 km al norte de Lyon, donde en 2001 estrenó unas amplias y modernas instalaciones de 17 000 m<sup>2</sup> en las que agrupa la fábrica (5 ha de extensión) y los servicios técnicos, comerciales y administrativos. La plantilla alcanza los 229 empleados.

Su amplia oferta de producto constata la evolución incesante mostrada por la compañía, que destina cada año el 6% de su volumen de negocio a I+D, lo que le permite diseñar completamente sus productos y poseer numerosas patentes (suspen-

sión Actiflex, difusor Airmist, etc.). Antes de su comercialización, Berthoud somete a sus nuevos productos a exigentes ensayos, tanto en laboratorio como en campo, para comprobar su rendimiento y fiabilidad en

### DISTRIBUCIÓN DEL NEGOCIO



Todos los componentes utilizados en el proceso de producción son de fabricación propia.

El proceso de pintura de cada pieza dura unas cuatro horas.



condiciones reales de utilización. Para esta tarea cuenta con la colaboración de importantes institutos técnicos franceses.

La línea de montaje está dividida en varios equipos de trabajo, cada uno de los cuales, formado por una veintena de personas, se ocupa de una sola máquina, de principio a fin. Se busca flexibilidad de funcionamiento y elevada capacidad de producción para ser capaces de atender una demanda que incluye muy variados modelos y versiones.

Antes de proceder a su pintado, cada pieza se somete a un tratamiento superficial para protegerla eficazmente de la corrosión. A continuación se aplica la pintura de poliéster en polvo que, tras atravesar un horno a 220°, forma una película espesa muy adherente y muy resistente a los choques y a la corrosión.

Todas las piezas superan exigentes controles de conformidad y calidad. Durante el proceso de fabricación también se



aplica un procedimiento que incluye el seguimiento total de cada una de ellas. Al final del montaje, cada máquina pasa un ensayo individual con el fin de verificar su correcto funcionamiento y óptimo reglaje.

Berthoud aplica el criterio just in time, es decir, sólo fabrica



una máquina cuando ha recibido el pedido en firme. "No podemos hacer grandes producciones en serie, porque cada modelo tiene sus propias características y opciones," aseguran en la planta. El plazo de entrega desde la solicitud de compra es de aproximadamente un mes.

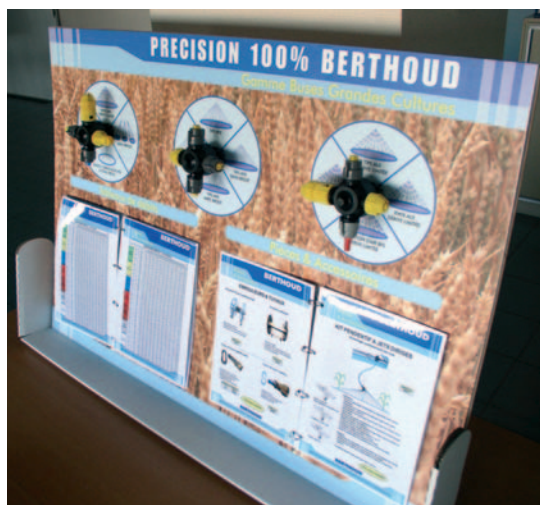
### Pulverizadores de todo tipo

El catálogo de Berthoud destaca por su amplísimo abanico de posibilidades en equipos para pulverización, lo que le permite

## Servicio postventa

Uno de los grandes retos de Berthoud ha sido siempre ofrecer una eficaz y rápida atención al cliente. Cuando en 2001 inauguró sus actuales instalaciones, destinó una amplia nave, independiente de la cadena de producción, donde tiene organizadas más de 7 000 referencias en repuestos y componentes, con objeto de garantizar su envío en un plazo de 24 horas. Además, el equipo de técnicos de la empresa está disponible para ofrecer explicaciones sobre el funcionamiento o ajuste de las máquinas y resolver cuantas dudas puedan surgir en este sentido.





Pulverizadores para cultivos bajos (Tipo)	Capacidad (L)	Barra (m de longitud)
Suspendidos	200 a 1 600	7 a 28
Arrastrados	2 000 a 4 000	12 a 42
Autopropulsados	2 500 a 5 000	24 a 42



Pulverizadores para viña (Tipo)	Capacidad (L)	Tipo
Suspendidos	300 a 600	Equipo bóveda
Arrastrados	600 a 1 500	Equipo bóveda
Air Drive	1 000	

Cultivos arbóreos (Tipo)	Capacidad (L)
Arrastrados	1 000, 1 500, 2 000 L con ventilaciones Tc, Ti ó Ti2, respectivamente.



disponer de la solución adecuada para cada necesidad. Un ejemplo de ello puede ser el modelo Super Puma Autónomo, diri-

gido específicamente al tratamiento de la langosta.

La gama abarca equipos con capacidades de entre 200 y

5 000 L, con barras de 7 a 42 m y distintos tipos de regulación (presión constante, CPM, CPA, CPAE).

## Experiencia dilatada

Uno de los pioneros de la pulverización agrícola fue Paul Berthoud, que en 1895 puso en marcha en Beaujolais, una de las regiones vitivinícolas más importantes de Francia, una empresa dedicada a la fabricación de equipos de mochila, dirigidos al tratamiento de la viña. Al poco tiempo inició el desarrollo de equipos con tracción animal, y posteriormente mecánica, para ir extendiendo su oferta a cultivos arbóreos y cultivos bajos.

Aunque en los años '30 ya fue capaz de lanzar el primer pulverizador de bomba accionada por ruedas, el gran desarrollo de la empresa llega después de la Segunda Guerra Mundial. En 1954 ve la luz el primer modelo de pulverizador hidráulico accionado por la tdf, diez años más tarde presenta el primer pulverizador neumático, en 1971 llega el primer modelo CPA y en 1984 el primer CPE.

En 1987, Berthoud pasa a formar parte del grupo industrial Exel –que incluye también, entre otras empresas, a Tecnomat y Carruelle–, cuyo volumen de negocio alcanza los 274.3 millones de euros, de los que 108.5 millones proceden de exportaciones.



### Situación actual

Desde 1972, Berthoud Agricole es líder indiscutible del mercado francés de pulverizadores, con el 30% de cuota. En 2005 alcanzó una cifra de negocios de 42.7 millones de euros. La exportación supuso el 23%, con presencia en medio centenar de países a través de importadores o puntos de venta, como sucede en España. Además de Francia, sólo en Reino Unido tiene presencia directa, mientras que en Suiza cuenta con una filial (Fischer). Entre sus planes para los próximos años se encuentra la expansión en Europa del Este.

## JEAN-CHRISTOPHE ROUSSEAU

Responsable de Marketing y Comunicación para viñas y cultivos arbóreos

# “EN ESPAÑA GOZAMOS DE UNA BUENA REPUTACIÓN”



especialmente en cultivos bajos, y buscan máquinas muy bien equipadas. En España la situación es muy diferente, porque las condiciones no son las mismas, ni mucho menos, y por tanto las exigencias de los agricultores no son las mismas porque no están en situación de realizar inversiones similares en equipamiento.

No obstante, creo que la tendencia para el futuro, especialmente en Europa, es la consolidación de grandes profesionales. De hecho, ya podemos observarlo en España y le pondré un ejemplo: el segmento de

### ¿En qué situación se encuentra actualmente Berthoud en España?

En España gozamos de una buena reputación. Ahora estamos centrando nuestros esfuerzos en ampliar nuestra presencia, para lo cual es muy importante contar con una buena red de distribución. El mercado español ofrece perspectivas de expansión con algunos de nuestros productos, como los pulverizadores para viña y para frutales.

Somos conscientes de que en España, hoy en día, hay muchos fabricantes de este tipo de máquinas, pero nosotros podemos ofrecer un buen producto, con diferencias significativas, y que tiene mucho éxito en otros países, tanto en cultivos bajos como en equipos autopropulsados.

### ¿Qué importancia tiene el mercado español para su empresa?

Las exportaciones totales representan el 23% de nuestro volumen de ventas. El mercado español supone, aproximadamente, el 15% de dicha cifra y demanda máquinas grandes, porque para modelos pequeños existen muchos fabricantes locales capaces de ofrecer soluciones a precios muy competitivos. En definitiva, quizá en España aún no vendamos un número muy alto de máquinas, pero sí de un elevado valor.

**El hecho de ser un especialista en la fabricación de grandes equipos, con un nivel tecnológico elevado, muy extendidos en Francia, ¿supone una dificultad para su desarrollo en España, donde el mercado quizá demande otro tipo de máquina?**

En Francia, el mercado es un poco especial porque las condiciones en las que trabajan los agricultores son muy buenas,



grandes equipos autopropulsados es todavía pequeño, pero está creciendo de una forma notable, lo cual a Berthoud le abre buenas oportunidades de negocio. ■

ÁNGEL PÉREZ