

Automociones San Marcos, S.L. (AUSAMA)

Es el importador en la Península Ibérica de los productos de Fella y Galignani

EXPERTOS EN FORRAJE

Fella y Galignani, las dos últimas marcas adquiridas por el Grupo ARGO para reforzar su oferta en el segmento forrajero, son distribuidas en España a través de una empresa importadora, AUSAMA, que tiene una gran experiencia en este tipo de producto.



Cuando el Grupo ARGO adquiere, en 2004, Fella-Werke, centenares de máquinas fabricadas por esta empresa alemana ya estaban trabajando en España y Portugal. De su distribución en exclusiva se ocupaba, con éxito, la empresa gallega Automociones San Marcos, S.L. (AUSAMA).

Poco o nada ha cambiado desde entonces. Fella sigue

siendo la marca que aporta un mayor volumen de facturación a AUSAMA, empresa especializada en la comercialización al por mayor de maquinaria agrícola y forestal, cuya sede se encuentra en Lamela (Pontevedra), una zona de marcado acento forrajero y donde las segadoras y rastrillos de Fella gozan de una gran aceptación. Pero su presencia no se limita a ese territorio y se extiende a toda la Península Ibérica, Is-

las Canarias e, incluso, hasta las Azores, gracias a los 50 distribuidores con los que cuenta AUSAMA.

La aparición de ARGO, aunque apenas haya tenido repercusión en su negocio con Fella, sí que ha ofrecido a AUSAMA la posibilidad de contar en su oferta de producto con la línea de rotoempacadoras de Galignani, marca adquirida por el grupo italiano hace sólo unos meses.



MIGUEL VILLAR COSTOYAS

Director Gerente de AUSAMA

“Somos una empresa independiente del Grupo ARGO”

Después de doce años importando sus máquinas, ¿se puede decir que Fella es una marca consolidada en nuestro mercado?

Trabajamos con varias marcas, incluso tenemos máquinas montadas por nosotros directamente y comercializadas con marca AUSAMA, pero puede decirse que, hoy en día, Fella es la bandera de AUSAMA.

¿Qué representa Fella para el conjunto del negocio de AUSAMA?

Aproximadamente un 25%, que este año puede crecer hasta el 27% ya que la campaña de frraje se prevé buena.

¿En qué medida afecta a una empresa como AUSAMA y a sus clientes el que el Grupo

ARGO haya pasado a ser el nuevo propietario de Fella y Gallignani?

Pienso que no va a influir y todo seguirá igual, porque en Fella se mantiene la dirección, con los mismos directores de exportación y los mismos contactos. Estamos potenciando más la

venta, pero se debe al desarrollo de AUSAMA en el mercado. El Grupo ARGO, para AUSAMA, no influyó absolutamente para nada. Se conoció la noticia, pero todo ha quedado como estaba, nosotros seguimos siendo los responsables para la distribución en la Península Ibérica y estamos

ESPECIALIZADA EN MAQUINARIA AGRÍCOLA Y FORESTAL

Automociones San Marcos, S.L. la fundan en 1992 los hermanos Miguel y Antonio Villar con el objeto de comercializar al por mayor maquinaria agrícola, forestal y de espacios verdes. El desarrollo de esta última área provocó la creación de otra sociedad ocupada específicamente del sector 'verde'. Por tanto, hoy en día AUSAMA, S.L. se encarga de la distribución de una extensa oferta de producto, que abarca, además de las segadoras y rastrillos de Fella, y las rotoempacadoras de Gallignani, abonadoras, arados, arracadoras y sembradoras de patatas, aspiradoras, astilladoras de leña, atomizadores, desbrozadoras, fresadoras, gradas rotativas, etc. Algunos de estos productos los comercializan de forma paralela bajo marca Ausama, ya que el proceso de montaje se efectúa en la propia empresa.

En la actualidad, AUSAMA, S.L. cuenta con 20 empleados distribuidos en los departamentos de administración, carga/descarga, ventas y recambios, con un volumen total de facturación que ronda los seis millones de euros anuales.





La empresa cuenta con un importante stock de recambios de todas las marcas que comercializa.

aumentando las ventas gracias a nuestro trabajo bien hecho. Es importante también que haya un buen respaldo económico detrás, porque así Fella podrá trabajar con más garantía y seguridad, y podrá invertir en desarrollo y calidad.

Es su primera campaña trabajando con Galignani. ¿Se han trazado objetivos concretos con esta marca?

Este primer año será para tomar experiencia y no esperamos que sea muy notable la cifra económica. El perfil de cliente que

tenemos con Fella puede adaptarse perfectamente para el producto Galignani, cuya gama comercializamos en exclusiva, a excepción de las empacadoras gigantes.

Galignani es una marca de calidad con un precio en consonancia a sus características tecnológicas. ¿Puede resultar especialmente dificultosa su comercialización?

El cliente de Galignani posiblemente no mire tanto el precio, y de hecho puede ser una de las marcas de rotoempacadoras de mayor precio, pero también va en relación con la calidad. Lo que ocurre es que a veces el cliente no tiene en cuenta esta calidad en una marca italiana.



Se da la circunstancia que en el mercado español ARGO tiene su propia filial encargada de la comercialización de una parte de su gama de productos, y a la vez AUSAMA se ocupa de otras marcas que forman parte del Grupo. ¿Cuál es su relación con AgriARGO Ibérica?

Trabajamos de forma totalmente independiente, cada uno tiene sus clientes que no son comunes. El cliente de tractor lo es también de máquinas de forraje, pero parece que la red de AgriARGO Ibérica no está muy interesada en vender también este otro tipo de maquinaria. De hecho, ninguno de los distribuidores que tenemos por toda la Península Ibérica lo es también de ARGO. Es una pena, porque nos podríamos apoyar en nuestras estructuras de distribución,



pero no son vendedores de equipos para forraje.

¿Están satisfechos con su oferta actual de maquinaria, o se plantean ampliar el catálogo?

Posiblemente la ampliemos con alguna máquina más, como el remolque autocargador, porque queremos ser muy profesionales.

¿Y el tractor?

No nos lo planteamos. Es otro mercado, que conlleva otra estructura. Nos supondría ampliar la empresa y nosotros estamos muy bien así, desarrollando una labor interesante.

¿Cómo aseguran el recambio y el servicio postventa en toda la Península Ibérica?

Tenemos dos especialistas en la empresa, que asesoran y forman al resto de técnicos que tienen nuestros distribuidores para que sean capaces de resolver los problemas que se presenten con las máquinas. Si en algún caso no tienen posibilidad o capacidad para resolverlo, se desplazan nuestros técnicos. Es un área muy bien cubierta y, de hecho, nunca se ha quejado un cliente del servicio técnico, ni del servicio postventa, ya que disponemos de un buen stock de recambios. ■

ÁNGEL PÉREZ

PRESENCIA EN FERIAS



Entre los instrumentos utilizados por AUSAMA para la difusión de sus productos destaca la asistencia a las principales ferias que se celebran en la Península Ibérica. Acudió a la última FIMA, con un amplio stand ubicado en el Pabellón 6, y años anteriores también estuvo presente en CIMAG, el nuevo certamen que se organiza en Silleda centrado en maquinaria agrícola, así como en otras exposiciones que se celebran en Portugal.