

Checchi & Magli

especialista en la fabricación de equipos para el sector hortícola, crece a un ritmo del 10-15% anual

“ESTAMOS VIVIENDO UN MOMENTO POSITIVO”

Es un especialista dentro del sector agrícola. El fabricante italiano Checchi & Magli es capaz de crecer entre un 10 y 15% anual produciendo equipos para el sector hortícola (trasplantadoras, acolchadoras...). En su caso, la crisis internacional económica/financiera apenas ha surtido efecto.



Nerio Checchi, Presidente de la empresa, y Claudio Zarri, Director de Exportación.

Checchi & Magli está a punto de cerrar un año que ha resultado muy positivo.

Con una cartera de clientes muy diversificada, basada en un 80% en los mercados exteriores, esta empresa italiana especializada en la fabricación de equipos para

el sector hortícola no ha notado ningún descenso en la actividad.

“No podemos decir que sea un momento fantástico, pero trabajando en un sector pequeño de la maquinaria agrícola, en el que el agricultor necesita máquinas muy específicas, no se impone el tema de la crisis y compra la máquina. Puede ser que tenga el dinero y no compre el tractor u otra máquina y espere un año para cambiarla, pero, en general, pienso que en este tipo de máquinas la crisis no ha llegado fuerte como en otros sectores. Está claro que ahora la situación económica es un poco diferente a la de

años anteriores, pero creo que, en general, nosotros estamos viviendo un momento positivo,” afirma el Director de Exportación, Claudio Zarri.

La empresa crece a un ritmo del 10-15% anual. *“En este momento, es muy difícil hacer previsiones concretas para el próximo año. Las señales que hemos recibido aquí en la feria son positivas, y espero que este crecimiento pueda continuar también en el 2009,”* explica Zarri.

La campaña que concluye ha sido muy buena para ellos en España *“vendiendo máquinas para el tomate y la lechuga en la zona de Murcia, e introduciendo la nueva máquina autopropulsada que mejora la rentabilidad.”* También han obtenido buenos resultados en Estados Unidos, *“introduciendo máquinas para el cultivo del tomate y del tabaco.”*

La gran novedad de 2008 fue la trasplantadora autopropulsada.



da, con nuevo sistema de transplante, que completa una oferta que abarca siete sistemas y más de 500 versiones. "Con esta nueva máquina hemos abierto un mercado con las grandes empresas, por ejemplo en la zona de Murcia. Creo que es un desarrollo difícil porque la máquina no es un juego de niños y sale cara, pero hay que poner 'toda la carne en el asador'", asegura Claudio Zarri. Precisamente en la Región de Murcia han comprobado la existencia de empresas de alquiler de tractores que están observando con mucho interés este tipo de equipo "porque les permite alcanzar un rendimiento mejor y trabajar a mayor velocidad porque el tiempo de entrar y salir

mos puesto lo mejor que se encuentra en el mercado."

Descartados otros nichos de mercado

Asentados en el sector hortícola, ¿se plantean en un futuro medio o largo plazo atacar otros segmentos? "No," responde Zarri. "No somos una compañía grande. En nuestras instalaciones trabajan unas 30-35 personas, cuatro de ellas centradas en el desarrollo de nuevos productos, lo que significa más del 10% de nuestra fuerza de trabajo. Pensamos que hay sitio para nuevas máquinas, pero nuestro poder radica en tener una gama

España, principal mercado de los 20 últimos años

Checchi & Magli fabrica unas 5 000 líneas de transplante anualmente y, en los últimos 20 años, entre un 10-12% se dirigen a España. "Es siempre nuestro primer mercado en todo el mundo. Claro que ahora se han introducido muchas máquinas y no se puede pensar en seguir con un ritmo así, pero creo que con lo que hemos enviado en el pasado estamos en una cuota del 20-25%", señala el Director de Exportación. Su presencia en nuestro país se remonta a los primeros años de la década de los '80. De la distribución se ocupan las empresas Agrorriegos Montero y Agrotiétar. "Nuestros clientes están satisfechos del producto y del servicio, por lo que nosotros estamos contentos. Esperamos seguir trabajando con ellos durante largo tiempo", comenta Claudio Zarri.



del campo es diferente. Creo que en el 2009 entregaremos algunas unidades", puntualiza el Director de Exportación. "Es un máquina muy simple, hidrostática y con oruga, que puede utilizar con cierta facilidad cualquier operador que antes trabajara con modelos arrastrados por tractor, ya que no es problemática."

Se trata de un desarrollo íntegro (proyecto y producción) de Checchi & Magli, que incorpora proveedores de primer nivel, como Yanmar, que aporta el motor y asegura un servicio eficaz. "No hemos hecho una máquina pensando en un precio barato, he-

grande y estar especializados en los equipos que comercializamos actualmente."

El tipo de producto conlleva un mecanismo de funcionamiento muy particular, ya que el 70% de la facturación se realiza en apenas cuatro meses y medio, en los que la empresa trabaja a la máxima velocidad. Por ahora no han acusado en exceso los problemas de financiación que han aparecido en los mercados y que pueden afectar a la cadena de producción. "Estamos observando que algunas operaciones se han congelado. Pero en Italia podemos mejorar porque no te-

nemos un soporte financiero fuerte como en otros países, caso de Alemania."

El equilibrio empresarial puede llegar con la expansión del negocio al Este de Europa, donde están presentes desde hace unos años con un crecimiento sustancial. En esta zona la referencia es Rusia, un mercado grande capaz de duplicar las ventas en sólo una campaña. "Así es más fácil cometer errores, como encontrar un distribuidor que no sea el correcto, o suministrar una máquina inapropiada, pero es un mercado importante y a final de año da un 20-25%". ■