

ALBERT TULSÀ CAPDEVILA

Gerente de Agritulsà (Riudellots de la Selva -Girona)

"Joskin está siempre innovando"

Con motivo de la inauguración de la nueva planta de galvanización de Joskin en Polonia, Agrotécnica tuvo la oportunidad de entrevistar a Albert Tulsà Capdevilla, gerente de Agritulsà, la empresa importadora de los productos Joskin para las zonas de Girona, Barcelona y Tarragona, desde hace dos años, aunque su relación con la marca es anterior, ya que también es usuario de sus cubas de purines, de remolques bañeras, tanto agrícolas como industriales, y de remolques de ensilaje.

¿Cuáles fueron las razones por las que aceptó ser distribuidor de Joskin?

Por el tipo de máquinas que fabrica, su rentabilidad y calidad del producto, han sido determinantes para que tomara la decisión de contar con ellos, aunque su producto sea muy específico. La primera máquina Joskin que compré hace unos 22 años (una cuba de purín de 16 000 L), suscitó dudas entre mis clientes porque me decían que era demasiado grande y que no serviría para hacer el trabajo que demandaban. En aquél entonces, inicié con Joskin una relación que hemos mantenido a lo largo de los años, con momentos muy buenos, y momentos algo más complicados debido a las modificaciones necesarias al inicio para adaptar sus productos a las características de nuestra zona. Yo, como empresa de servicios, siempre he intentado tener una maquinaria de calidad, rentabilidad y prestaciones



superiores a lo que es normal en la zona y Joskin siempre ha sido la marca que me ha proporcionado esa diferencia de producto.

En la actualidad, el tema de aplicación de purines se está especializando mucho y precisa de máquinas muy concretas y muy específicas para aplicar correctamente el purín en el campo, Joskin es el fabricante que tiene la gama más completa y competitiva en este apartado, además de los otros sectores que toca, como el tema de los esparcidores de estiercol, bañeras de transporte, remolques de ensilaje y ganado, aireadores y desbrozadoras de pradera, etc.

Un tema que preocupa a la mayoría de profesionales, sobre todo en máquinas de precio 'considerable', es el servicio postventa. ¿Cuál es el grado de satisfacción del cliente de Joskin al respecto?

Como ya he dicho, fui cliente antes que importador, y la gran diferencia que encontré respecto a otras marcas es que, cuando hubo un problema, incluso fuera del periodo de garantía, estuvo allí y

se preocupó de razonar el porqué del problema. Nuestra gran relación se forjó tras un problema que tuvieron sus máquinas para adaptarse al terreno de mi zona. Joskin demostró realmente que se preocupaba por dar soluciones a los problemas que surgieron debido al trabajo de sus máquinas en unas condiciones que la marca desconocía. Aquella respuesta hizo que, desde entonces, mi confianza sea total en la marca. En más de una ocasión me ha vuelto a demostrar que está siempre cuando se le necesita. No se olvida de sus productos una vez que se acaba la garantía, sino que hace un seguimiento. Siempre está ahí. Está vendiendo en muchos países con necesidades y características distintas.

¿Cuál es su valoración sobre la planta de galvanización que acaba de inaugurar Joskin?

Estoy muy contento de que haya apostado decididamente por el tema de la galvanización. La experiencia me dice que la pintura, por muy buena que sea, tiene fecha de caducidad (cinco, seis, ocho, diez años, dependiendo de las horas y



la zona en que trabaje). En la venta del producto usado, si el estado general visible no es aceptable, el precio puede disminuir hasta en un 50% o más del valor que tiene en ese momento, lo que significa que, aunque técnicamente la máquina sea válida, a efectos prácticos, la máquina se devalúa; una máquina galvanizada, sobre todo las que están expuestas a estiércol y purines, mantiene un aspecto visible al paso de los años muy superior a las máquinas pintadas. Me ofrece una gran tranquilidad y satisfacción poder vender el producto galvanizado a precio normal. Se que el agricultor que compra una máquina galvanizada, en 10, 12, 15 años no va a tener que invertir ni un euro en repintar la máquina.

Joskin ya galvanizaba con una empresa externa. Ahora que lo hace por si misma ¿qué ventajas puede ofrecer?

No por el hecho de que ahora galvanice, el proceso o la durabilidad del mismo va a ser mayor. Antes lo hacía una empresa externa con una calidad extrema y ahora, la calidad seguirá siendo extrema. Lo que vamos a conseguir, tanto a nivel de importador como a nivel de usuario, es que se nos ofrezcan, al mismo precio de pintadas, las máquinas galvanizadas. Es decir, que por el mismo precio tendremos una máquina de más prestaciones en cuanto a pintura y durabilidad se refiere.

Joskin nos va a ofrecer a los importadores, sin subir los precios, productos de más calidad, y todo gracias a que tiene su propio proceso de galvanización y a que no depende de empresas externas.

¿Qué hace falta o que le gustaría que ofreciese la gama de Joskin a futuro?

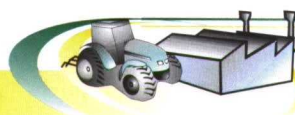
Yo pedí hace tiempo, 'medio en broma', un remolque para ensilaje y cubas con motor que no necesitasen acoplarse detrás de un tractor. Hoy he comprobado que Joskin lo ha hecho casi realidad. Se ha presentado como novedad, aunque todavía está en fase de prototipo, un chasis con cuatro ruedas motrices, con posibilidad de montar una caja de ensilaje y una cuba de purín. Creo que es una inversión muy grande pero, si realmente se tiene trabajo todo el año, es mucho más eficaz este tipo de sistema.

El otro producto que nos podría faltar en mi zona, es un tipo de remolque para esparcir estiércol, que a la vez sirviera para ensilaje. Supondría salir de la especialización de cada máquina y entrar en un producto que hiciera los dos trabajos. Como importador, lo veo muy práctico a la hora de vender porque, aunque fuese un producto caro, se podría utilizar más horas al año.

Joskin ya lo ha empezado a realizar a través de los *Ferti-space* que hemos visto en la presentación. Tenemos unos tamaños considerables, de dos y tres ejes, que pueden servir para repartir estiércol y para ensilaje, pero falta madurar el proyecto. Es una suerte que Joskin no esté estancada en unos productos concretos. Está siempre innovando para satisfacer a los importadores de cada país. ■

 www.filtroscartes.com

**FILTROS
cartés**



**Agricultura
e Industria**

HIROSS ARGO



Donalson MPALTRI R.M.F. EPC ultrafilter international HYDAC WIX MANN FLEETGUARD MAHLE FRAM

MADRID ☐ 902 300 360 Fax: 902 300 370
BARCELONA ☐ 902 300 361 Fax: 902 300 371
SEVILLA ☐ 902 300 362 Fax: 902 300 372

El Stock más completo de Europa

Automoción - Agrícola - Transporte - Obra Pública - Industria - Marina

