

NICOLA FRANCO

Country Manager de Maschio Gaspardo Ibérica

“En España no hay una perspectiva suficiente de lo que representa el potencial del Grupo Maschio Gaspardo en el mundo”

Maschio Gaspardo ha decidido apostar con firmeza por el mercado español. El grupo italiano, especializado en la fabricación de equipos para la preparación del terreno y la siembra, ha incrementado las ventas un 60% y se muestra muy satisfecho con los resultados obtenidos durante el programa de demostraciones en campo organizado en primavera y que retomará tras el verano con el propósito, según señala el responsable para nuestro mercado, Nicola Franco, de transmitir las dimensiones reales y el potencial de la compañía.

ÁNGEL PÉREZ

Hace unas semanas realizaron un ‘Demo-Tour’ por la geografía española. ¿Qué objetivos se habían trazado con una iniciativa de estas características?

El objetivo prioritario en este tipo de manifestaciones, que



Maschio Gaspardo organiza a lo largo de toda Europa, es tener un contacto directo con el usuario final de nuestras máquinas. Dar a conocer las ventajas competitivas que ofrecemos directamente en el ‘campo’ ha sido desde siempre considerado por parte de la empresa motivo de orgullo y convicción que siempre es la mejor forma de poderlas apreciar. También es un momento de formación muy impor-

tante para nuestros concesionarios y de respaldo a sus actividades comerciales.

¿Quedaron satisfechos con los resultados obtenidos?

Los resultados sobrepasaron cualquiera de nuestras mejores expectativas, tanto por afluencia de agricultores profesionales como por los comentarios personalmente recogidos sobre la confianza y la calidad de

nuestra maquinaria. Fueron unos días realmente enriquecedores para todos los que asistieron.

Aunque también trabajaron algunos equipos para la preparación del terreno de Maschio, dichas jornadas se centraron más en mostrar el rendimiento de las máquinas de siembra Gaspardo. ¿Por qué?

La decisión se centra básicamente en la coordinación con toda la actividad comercial y de marketing que tenemos en marcha en este periodo: hemos preparado una agresiva pre-campaña promocional con respecto a las máquinas para la siembra de cereales (mecánicas, neumáticas y de siembra directa) con unos objetivos bien claros. Primero, el de aumentar nuestra cuota de mercado en España en esta gama de producto y, segundo, apoyar a nuestros concesionarios oficiales para tener una alta rotación de stock con nuestras sembradoras.

¿Cuáles son los motivos por los que Gaspardo, sobre todo en sembradoras monograno, goza de tan buena reputación entre los agricultores?

Ser uno de los primeros fabricantes a nivel mundial en

desarrollar máquinas neumáticas para la siembra monograno nos ha facilitado que se nos identifique con este tipo de siembra. El resto lo hacen las multitudes de máquinas presentes en todo el mundo, y en el caso específico en el territorio español, que año tras año mantienen inalterada su calidad de siembra. Esto permite ofrecer la necesaria tranquilidad al agricultor profesional para poder desarrollar su oficio con la máxima confianza en la maquinaria en la cual ha invertido su dinero.

En el mercado de sembradoras compiten con otros fabricantes contrastados, algunos de ellos españoles. ¿Cuáles son sus argumentos diferenciadores?

Entre los diferentes argumentos nos gusta remarcar el concepto de calidad de nuestros productos, que se traduce en unos detalles constructivos como el doble chasis para la Primavera (sembradora de cereales neumática 6 m 4 rangos), o el bastidor flotante con circuito al nitrógeno para nuestro tren de siembra en 3 secciones, o también por ejemplo en nuestro variador a 3 cames para las sembradoras mecánicas que permite una distribución constante y fluida también con semillas pe-

queñas y a velocidades muy reducidas. También nos gusta remarcar el concepto de resultado que se percibe en el campo viendo la máquina trabajar. En las demostraciones prácticas se ha podido percibir todo esto junto con la confirmación que un producto duradero permite mantener un elevado valor de mercado a lo largo de los años.

“Nuestras ventas en España han aumentado un 60% respecto al pasado año”

¿Están en condiciones de responder a una demanda creciente de modelos específicos para siembra directa en España?

Maschio Gaspardo tiene una amplia gama de sembradoras específicas para la siembra directa (6 modelos diferentes en catálogo) que ya se venden en diferentes países del mundo. Esta gama se adapta también a las características del mercado es-





pañol, sobre todo con los modelos Diretta y Gigante, que estamos convencidos irán ganando terreno considerando la aceptación que está teniendo el sistema con disco.

¿La oferta de Maschio les permite cubrir las exigencias de los profesionales que realizan labores de laboreo o semi-laboreo?

Rotundamente sí, dado que el Grupo Maschio Gaspardo tiene una planta en Rumanía especialmente dedicada a la fabricación de estos tipos de aperos. Modelos como el UFO, grada de discos rápida con discos independientes de 610 mm de diámetro y cojinetes estancos garantizados durante 5 000 hectáreas, o el Presto, una versión más ligera del UFO con discos de 510 mm montados sobre silent-blocks, o el Terremoto 3, un nuevo modelo de cultivador a 3

“El concesionario supone una parte fundamental en nuestro proyecto de crecimiento continuo”

rangos. Estos tres modelos serán protagonistas del programa de demostraciones y pruebas en campo que desarrollaremos los meses de septiembre y octubre.

¿El agricultor español tiene un conocimiento exacto, o al menos aproximado, del potencial del Grupo Maschio Gaspardo?

Sinceramente, creo que no hay una perspectiva suficiente de lo que representa el potencial del Grupo Maschio Gaspardo en el mundo; para intentar transmitir las dimensiones reales y el potencial del Grupo tenemos previsto, pasado el verano, un programa de visitas a la sede general en Italia y a las principales fábricas, tanto con concesionarios como con agricultores. En FIMA, además, hemos solicitado un incremento importante del espacio expositivo para poder presentar parte de la extensa gama que fabricamos.

¿En qué situación se encuentran en estos momentos en España, porque parece que en los últimos años han perdido algo de protagonismo?

Con orgullo informamos que las ventas en España están repuntando bastante bien para nosotros, con un incremento del 60% con respecto al mismo periodo del año pasado. Desde entonces, estamos recuperando cuotas de mercado como resultado de una mayor presencia comercial en el mercado (al día de hoy hay cinco delegados) y gracias a nuevas formas de promociones, tanto de la marca como de los productos, como por ejemplo las pruebas en campo. Además, como nuevo servicio disponible que ha sido fuertemente solicitado por parte de nuestra red de ventas, me com-



place comunicar que acabamos de lanzar un programa de financiación tanto para el estocaje del concesionario como para el agricultor que quiera comprar nuestra máquina y pagarla cómodamente en diferentes cuotas.

¿Se han fijado objetivos concretos de ventas y resultados que puedan ser públicos?

Como todo el mundo sabe, Maschio Gaspardo es al día de hoy el primer fabricante en Italia de maquinaria agrícola y se sitúa entre los líderes a nivel europeo. Por lo tanto, también en España, mercado tradicionalmente cercano al italiano, nuestro objetivo es posicionarnos entre los primeros constructores.

¿Su actual red de ventas les permite cubrir todas las zonas donde los productos Maschio Gaspardo pueden tener cabida?

Actualmente disponemos de una buena red de concesionarios. No obstante, estamos continuamente a la búsqueda de una mejor cobertura del territorio con el fin de poder ofrecer un servicio cuanto mejor y rápido posible al agricultor.

¿Qué le exigen a un distribuidor de maquinaria agrícola para que pueda formar parte de su tejido de ventas?

Principalmente, que se sienta parte de la marca: buscamos gente comprometida con su trabajo y con el seguimiento de un adecuado servicio y periodo de posventa con el agricultor. Somos perfectamente conscientes de que el concesionario supone una parte fundamental en nuestro proyecto de crecimiento continuo y, por eso, estamos volcados al 100% a nivel comercial con ellos. Pretendemos profesionales que quieran compartir con nosotros objetivos y ilusiones. ■

LA OPINIÓN DE LOS PROFESIONALES

En líneas generales, los agricultores y ganaderos que acudieron al Demo-Tour organizado por Maschio Gaspardo durante los pasados meses de mayo y junio por toda España, valoraron muy positivamente las demostraciones realizadas en cada una de las jornadas.

Arturo Martínez es un agricultor de Guadalajara que acudió a la jornada que organizó Maschio Gaspardo junto a Agroquímica Molina en la comarca del Campo de Daroca, al suroeste de la provincia de Zaragoza, con la intención de comprar una sembradora Gaspardo. *"Tengo un modelo monograno de disco desde hace 20 años y me va muy bien. He sembrado miles de hectáreas y es muy precisa"*.



Armando Prieto tiene dos sembradoras Gaspardo, una para cereal y otra para girasol. *"Las dos van muy bien. Desde la primera campaña que trabajé con ellas, y ya son cuatro, fue una maravilla. Entregan la dosis exacta de semillas y, según el ordenador, llevo 1 000 hectáreas y no ha habido que hacer una sola soldadura"*. No obstante, a la hora de inclinarse por una marca y otra, para este agricultor aragonés fue determinante el servicio posventa que le ofrece Agroquímica Molina.



El caso de **Fernando Remón** es muy curioso. Adquirió su primera Gaspardo sin conocer la marca, únicamente por la confianza que tiene en Santiago Martínez, de Agroquímica Molina, y tras dos campañas con ella su opinión es muy favorable. *"Trabaja muy bien, he visto algunos pequeños detalles que se podrían modificar y así se lo he comentado a los responsables de la marca"*. Este agricultor y ganadero de Teruel, para quien las demostraciones organizadas en el campo son muy interesantes, lamenta no poder comprar la sembradora neumática que pudo ver en el Demo-Tour. *"Me ha encantado, pero nuestro problema es que no entramos en la concentración parcelaria y no podemos disponer de la maquinaria que nos gustaría"*.

