

Topcon sigue creciendo cuatro años después de su llegada al sector agrícola

ABIERTA AL MUNDO

Topcon es ya una referencia en sistemas de precisión aplicados a equipos agrícolas. Con tan solo cuatro años de presencia en el sector, su expansión es un hecho gracias a la amplia gama de soluciones que ofrece, lo que le permite conseguir un crecimiento de ventas continuo.



ÁNGEL PÉREZ
BOLOGNA (ITALIA)

Hace apenas cuatro años que Topcon, multinacional japonesa filial de Toshiba, especializada en sistemas de posicionamiento,

medición del terreno y óptica, aterrizó en el sector agrícola dispuesta a ampliar su cartera de negocio. Su expansión está siendo muy rápida, gracias a la "flexibilidad europea" de la que hace gala, que le permite "acceder a los mercados de una forma más abierta que la clásica

de Norteamérica", según afirma Stefano Rosato, Director de Ventas y Marketing para Europa, África y Oriente Medio (EMEA) de la división agrícola, Topcon Precision Agriculture (TPA).

Por ahora, la división agrícola representa una parte pequeña dentro de la compañía. "Empezamos de cero y ahora estamos en un 15%, pero los planes son seguir creciendo. Estamos ayudando al grupo a aumentar el volumen de trabajo porque hay otras divisiones como la especializada en lentes para microscopios, que ya tiene un mercado establecido y fuerte", indica el directivo. Para TPA, el mercado español representa el 6% de Europa, y esta, a su vez, supone el 24% de su negocio en el mundo.

La previsión global de la compañía para la agricultura "sigue siendo muy positiva", aunque reconocen que se producirá un contraste entre países con un desarrollo muy fuerte,



Albert Zahalka, Presidente de Topcon Precision Agriculture.

frente a otros que tienden a frenarse, como Grecia o algunos de Asia. Las ventas han mostrado un crecimiento aproximado del 20% en 2012, gracias a la introducción en diferentes mercados, sobre todo europeos, norteamericanos y algunos sudamericanos como Chile. "Para el año próximo tenemos más esperanzas, con dos momentos importantes, SIMA y Agri-technica, donde presentaremos muchas novedades", anuncia Rosato.

Para su expansión en el sector agrícola, utiliza dos vías. Por un lado, mantienen un trato muy estrecho con los fabricantes, con proyectos comunes. "Son más partners que clientes", explica Rosato, "desarrollamos productos para ellos de acuerdo con sus exigencias mediante la colaboración de los equipos de ingeniería de ambas partes". "En este capítulo habrá grandes novedades el año que viene", anuncia el directivo. "Cada fabricante tiene sus propios productos y, aunque externamente parezcan casi iguales, el software está desarrollado según cada necesidad. Estamos hablando de compañías diferentes entre sí, con sus respectivos productos, y debemos tener la capacidad para adaptar nuestras soluciones. Por ello, nuestros distribuidores y el equipo de soporte europeo deben conocer todos estos softwares y sus diferencias".

Y no solo para tractores, TPA también mantiene acuerdos con fabricantes de implementos, como por ejemplo con Amazone, "con quien estamos trabajando muy bien con un catálogo de productos muy amplio", matiza Rosato. ¿Pero los equipos Topcon se pueden instalar en una máquina de otras marcas con las que no mantienen acuerdos? "A nivel de posventa, el mercado está abierto", responde el directivo. "Nosotros preferi-

El factor diferencial

Para Stefano Rosato, lo que hace destacar a TPA respecto a sus competidores en el sector agrícola es el hecho de tener una división específica "formada por especialistas que comprenden las necesidades y pueden influir en ingeniería positivamente". "Hay ocasiones en las que nos piden unas determinadas soluciones tecnológicas y nosotros somos capaces de ofrecer alternativas más avanzadas", asegura.

Siguiente paso tecnológico

Una ventaja de Topcon es que puede importar para el negocio agrícola soluciones ya probadas y aplicadas anteriormente en otros sectores. Por ejemplo, desde hace años dispone de antenas para nivelaciones al milímetro, "lo cual nunca será aplicado en agricultura porque no es necesario, pero sí que vemos muy posible el control ya no solo del tractor, sino también de los implementos, delanteros o traseros, con los que trabaja para mejorar y simplificar el esfuerzo del agricultor", explica Rosato. "Quienes trabajan con tractores de gran potencia, con aperos de grandes dimensiones, sufren un estrés que limita durante un tiempo su pleno rendimiento, mientras que las máquinas pueden seguir trabajando de la misma forma. Con nuestros equipos, lo podrán hacer. De ahí que, para nosotros, la persona siempre es lo más importante del negocio agrícola", añade.



Algunos miembros del equipo de Topcon Precision Agriculture, junto a Stefano Rosato (segundo por la izquierda), en el stand de la compañía en EIMA 2012.

mos vender los productos que desarrollamos específicamente para cada cliente. En el mundo vamos a vender el producto estándar de Topcon, además de que cada cliente desarrolle sus propias prioridades".

La segunda vía de expansión que utiliza TPA es entrar

en contacto directo con distribuidores, a nivel nacional, que puedan garantizar un adecuado servicio de soporte y formación constante. "Además, somos la única compañía de nuestro mercado que tiene (en Italia) su propio campo de pruebas. Cada cuatro meses realizamos cur-



Stefano Rosato, Director de Ventas y Marketing para Europa, África y Oriente Medio.

...sos de capacitación a los que asisten representantes de los distribuidores, para que tengan los conocimientos necesarios", recuerda Rosato.

Este año se han introducido importantes mejoras en el software. Topcon ha desarrollado un programa innovador que se ha implantado por primera vez en España para contrarrestar los efectos de las tormentas solares que afectan a los equipos basados en sistemas de posicionamiento satelital.

Crisis

Para Topcon, una compañía muy expuesta al negocio de la construcción, el parón que ha sufrido este sector supone un duro hándicap, "pero nuestras estructuras globales de ingeniería, de marketing y de análisis de mercado, que tocan todos los sectores, trabajan para el desarrollo de nuevos productos que serán introducidos en el momento que consideremos más apropiado". De hecho, en los últimos meses han sido capaces de presentar ocho nuevos productos en obra pública con un volumen de actividad importante gracias al volumen de negocio que tienen globalmente.

"Esto nos permite desarrollar una 'Agri-Net', que es una de bases fijas que cubre toda Europa y permite aplicar los filtros que ofrece este software asegurando la calidad de la señal", destaca el directivo. Esta solución viene a resolver uno de los límites que tiene Omnistar, que es el bloqueo de señal en zonas con árboles o edificios, para garantizar el máximo de precisión que es de 2 cm.

Y es que una compañía como Topcon vive muy pendiente de la influencia de los diferentes satélites que van apareciendo, ya sean norteamericanos, europeos, chinos o indios. "Tenemos un trato tan estrecho a nivel de ingeniería que nos permite tener éxito", subraya Rosato. "Por ejemplo, recientemente ha habido un cambio de frecuencia en GLONASS y hemos sido los primeros en comprobarlo y adecuarnos al mismo. Es importan-

te destacar que todo el planeta está ya prácticamente cubierto con los satélites, el problema es que no son siempre fiables para la agricultura de igual forma que en otros servicios. Por esta razón hemos lanzado un nuevo software, presentado en EIMA, para evitar los efectos de las tormentas solares".

Observando este tipo de avances tecnológicos, puede pensarse que el tractor trabajando en campo sin conductor es algo que está muy cerca en el tiempo. Pero en TPA no piensan así. "Siempre ha sido el sueño de todo el mundo. Desde que nosotros llegamos al sector agrícola, estudiamos y ponemos en el mercado productos que aporten más seguridad y confort, pero el agricultor deberá estar en la cabina controlando la variedad de situaciones que puede encontrarse en su tarea", afirma Stefano Rosato. ■

El libro técnico



850 páginas.

que estaba esperando

La gran obra del
Prof. Luis Márquez

SOLO **40** €

GASTOS DE ENVÍO NO INCLUIDOS