



El Grupo Maschio Gaspardo demuestra su fortaleza tras culminar el tercer año consecutivo de crecimiento de ventas

LA UNIÓN HACE LA FUERZA

2012 fue el tercer año consecutivo de crecimiento para Maschio Gaspardo. Sus dos principales fábricas de equipos para la siembra y preparación del terreno, trabajan a pleno rendimiento para tratar de atender las necesidades de los numerosos mercados en los que está presente el grupo, entre ellos el ibérico, para el que cuenta con una delegación específica que espera aumentar su facturación este año en un 20%.

ÁNGEL PÉREZ
CAMPODARSEGO (ITALIA)

El grupo Maschio está plétorico. En 2014 se cumplirán 50 años desde que comenzó la producción

de las primeras máquinas accionadas a la toma de fuerza, fabricadas en un pequeño establo de la localidad de Campodarsego (provincia de Padua, región de Véneto) al norte de Italia. Aquel proyecto artesanal y personal,

que en este tiempo ha tenido que superar diferentes vicisitudes y momentos muy delicados, ha dado como resultado la creación de un poderoso grupo empresarial con una presencia cada vez más asentada en los mercados agrícolas en los que está presente.

Porque al desarrollo de la línea de equipos Maschio, especializados en preparación del terreno, se ha unido una serie de empresas que refuerzan su potencial y amplían la oferta de producto. Primero fue Terranova, en 1979, que vino a reforzar el control sobre la producción al fabricar chasis y

piezas decisivas para los equipos Maschio.

Quince años más tarde, en 1994, llega el salto cualitativo. La adquisición de Gaspardo Seminatrici constituye una operación decisiva para la expansión definitiva, ya que el catálogo de producto se amplía con unas de las gamas de sembradoras más reconocidas y una marca que goza de una historia que arranca en 1834. El desarrollo fue incesante y en 2007 se produce la fusión completa de ambas compañías, dando lugar a la actual Maschio Gaspardo, SpA. Previamente, la capacidad productiva se había ampliado en 2003 con una fábrica en Arad (Rumanía) para equipos de mínimo laboreo y en 2004 con otra planta en Qingdao (China) de fresadoras pequeñas y trituradoras laterales, dirigidas al mercado local. Además, en 2005 se había hecho con el control de Grinta, que traslada su sede desde Bologna (Reggio Emilia) hasta las proximidades de la central del grupo en Campodarsego, con lo que pasa a producir directamente las azadas y cuchillas que incorporan las gradas rotativas y



Robots de soldadura en la fábrica de Grinta.

La adquisición de esta empresa supuso un mayor control cualitativo de piezas clave en los modelos de Maschio y un incremento de su capacidad productiva.

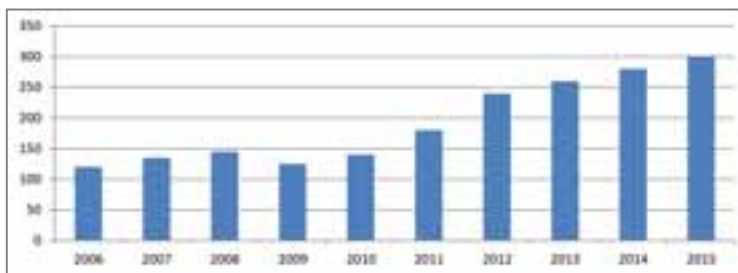
otros tipos de máquinas de la línea Maschio.

La historia del grupo sufre su momento de inflexión en 2009. La situación económica lleva a Egidio Maschio a buscar soluciones que asegurasen la continuidad. *"Siempre he tratado de que la empresa sea una familia de familias, porque no es solamente mía, sino también de las personas que trabajan en ella. Siempre he pensado que nuestra fuerza son los recursos humanos y es muy importante responsabilizar al personal para que sienta la empresa como suya. Nacimos en 1964 como una familia y nuestro ideario se basa en las relaciones familiares y personales".*

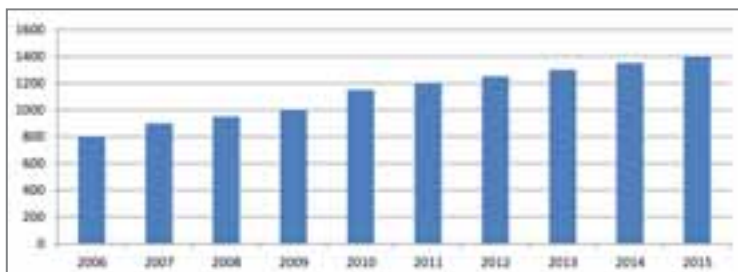


De acuerdo con esta filosofía, el Presidente y los empleados acordaron una reducción general de los salarios de un 10%, a cambio del compromiso por parte de la compañía de bajar los precios de los productos fabricados en un porcentaje similar y asegurar los contratos de la plantilla durante tres años. *"Fueron momentos muy difíciles"*, recuerda Egidio Maschio, que solicitó la "ayuda" de bancos y proveedores. *"Con muchos de ellos eran 40 años trabajando juntos, con seriedad, honestidad y fidelidad, por lo que no encontré problemas para dotar de liquidez a la empresa"*. Prueba de ello son las inversiones afrontadas desde entonces, como la adquisición en 2010 del 40% del capital de la sociedad Unicka, que produce componentes para sectores como el agrícola, automoción o electrodomésticos, en una planta situada muy cerca de la central de Maschio Gaspardo. En 2011 se establece una fábrica en Pune (India) para abastecer el mercado local y el año pasado se inauguró un nuevo

FACTURACIÓN (en millones €)



EMPLEADOS (nº)





El 65% de los componentes que produce Unicka se dirige al sector de automoción y solo entre el 10% y el 15% al agrícola.



Nicola Franco saluda al director general de Unicka durante el recorrido por la fábrica.



Prensa de mayor tamaño en la fábrica de Unicka, con una capacidad de carga de 5 000 toneladas.

almacén de recambios en la fábrica de Gaspardo, además de entrar en el segmento de la pulverización con la adquisición del fabricante de pulverizadores Unigreen.

La situación actual es completamente diferente a la de 2009. El esfuerzo de todos, ejemplificado en los 182 vuelos que tomó Egidio Maschio entre 2009 y 2010 para acceder a nuevos mercados, especialmente los emergentes, ha dado sus frutos. "La continuidad está asegurada", asegura el Presidente. "En estos momentos de crisis general es cuando más facilidades de financiación estamos encontrando".

El volumen de facturación del grupo no ha dejado de crecer desde entonces, y 2012 lo cerró con una cifra de 180 millones de euros, que espera elevar a 300 en 2015. La exportación a más de 100 países supone el 85%. Actualmente, tanto la fábrica de Maschio como la de Gaspardo se encuentran a pleno rendimiento, con la cartera completa para los seis próximos meses y produciendo "just in time" (bajo pedido). Solo en la última EIMA, celebrada el pasado mes de noviembre en Bologna, se firmaron pedidos por un valor de 14 millones de euros. Y en Georgia han cerrado una operación por 15 millones.

La fábrica de Maschio



Se fabrican modelos para tractores desde 10 a 450 CV, con anchuras de trabajo de 80 cm a 8 m.



Maschio ha superado las 300 000 fresadoras producidas.



En Campodarsego se encuentra la sede central del grupo. Sus 82 000 m² (24 500 m² cubiertos), albergan las oficinas centrales de administración, comercial y ventas, así como la fábrica donde se produce la práctica totalidad de la oferta de equipos para el trabajo del suelo, como fresadoras, gradas rotativas, trituradoras o brazos desbrozadores.

El respeto por el medio ambiente es una de las características de las instalaciones de Maschio. Recientemente, se ha afrontado una importante inversión en el techado y reemplazar la uralita por 5 726 paneles solares, con una capacidad de producción de 1.3 MW.

La fábrica de Gaspardo

En Morsano (provincia de Pordenone, región de Friuli-Venezia Giulia) se encuentra la sede histórica de Gaspardo y es donde se produce toda su gama de producto, que abarca distintos tipos de sembradoras (neumáticas de precisión, para cereales, siembra directa, combinadas), segadoras, barras segadoras y binadoras. La superficie total es de 124 000 m² (26 500 m² cubiertos), con más de una decena de líneas de montaje que rotan en función de la temporada y las necesidades, salvo la serie Magica que, por su complejidad y elevado contenido electrónico, requiere un equipo de montaje específico.

La tendencia que está mostrando el mercado de la siembra, donde los usuarios demandan modelos con un mayor número de elementos electrónicos, ha llevado a la empresa a incluir a dos ingenieros dedicados exclusivamente a esta faceta dentro del equipo de I+D.



La fábrica de Gaspardo produce cada año más de 28 000 elementos de siembra.



Los modelos más grandes montados en Morsano llegan a 36 cuerpos (en Rusia incluso hasta 48) y se producen unos 15 al año.



Nuevos almacenes de recambio. El objetivo de la empresa es completar la automatización de este proceso.

Expansión en España y Portugal

El Grupo cuenta con delegaciones comerciales en Norteamérica, Corea, Turquía, Ucrania, Alemania, Francia, Polonia y España/Portugal. Maschio Gaspardo Ibérica, que en 2009 inició una nueva etapa bajo la responsabilidad de Nicola Franco, muestra desde entonces un crecimiento paralelo al de la compañía. Cerró 2012 con una facturación de 6.2 millones de euros (70% corresponde al mercado español) y su previsión para este año es llegar a los 7.5 millones. "El movimiento observado en la precampaña, los precios de los cereales y nuestra gama de producto, que esperamos ampliar en el segundo semestre con equipos para pulverización, nos permite ser optimistas", subraya Nicola Franco.

La evolución mostrada por la empresa es, a juicio de su responsable, el resultado de los esfuerzos realizados en cuatro aspectos fundamentales:

- Comunicación: Abarca el programa de demostraciones dinámicas (Demotour), con 15 etapas en dos años; colaboración continuada con asociaciones agrícolas y fabricantes de tractores en jornadas en campo; presencia en ferias; viajes a fábrica con concesionarios y usuarios de las máquinas; creación de la nueva web en castellano (www.maschionet.com).
- Servicio posventa: Nombramiento de un responsable específico; formación continuada de la red de ventas; mejora del sistema de recambios gracias al proceso



El presidente Egidio Maschio junto al responsable del mercado ibérico, Nicola Franco.

- de automatización introducido en el almacén central
- Servicios financieros: La posibilidad de ofrecer condiciones mejores que las entidades bancarias ha sido otro factor determinante para la venta de máquinas. Además, colabora con los concesionarios en la financiación del stock.
- Gama de producto: Ampliación según las necesidades específicas del mercado ibérico; gama completa en sembradoras para cereales, de precisión, equipos para la preparación del terreno y modelos específicos para cultivos hortícolas; introducción de la oferta de pulverizadores. ■