REFORZAR EL SERVICIO POSTVENTA, EJE PRINCIPAL DE LA CONVENCIÓN DE VENTAS

AGRIC-BEMVIG QUIERE AÑADIR VALOR A SUS PRODUCTOS

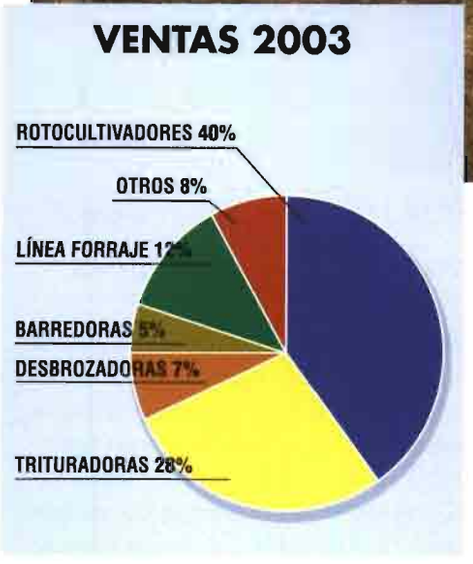


No quiere limitarse a ser uno de los principales fabricantes nacionales de maquinaria agrícola. Su nuevo reto es transmitir a los profesionales del sector un proyecto más ambicioso que pretende hacer de Agric-Bemvig una empresa capaz de ofrecer en el servicio postventa un inestimable valor añadido a sus productos.

Expusieron a sus distribuidores los planes de futuro que maneja la marca, analizaron cada una de las líneas de producto, haciendo hincapié en las novedades que se avecinan, y organizaron una visita a la fábrica para dar a conocer el proceso constructivo de sus máquinas. Pero los responsables de Agric-Bemvig aprovecharon la Convención de Ventas, celebrada el 21 de octubre, para transmitir una imagen más amplia de la empresa, con el fin de que los profesionales vean en ella algo más que un cualificado fabricante de maquinaria agrícola y equipos ganaderos.

El reto es difícil, sobre todo cuando se trata de una empresa y varias marcas que han alcanzado un status diferencial en el sector, con más de 40 años de presencia ininterrumpida. Para conseguirlo, un espíritu renovado invade cada uno de los departamentos que conforman la estructura organizativa de Agric-Bemvig. La presentación de la empresa corrió a cargo de Pedro Rifá, Director General de la misma durante muchos años y ahora Asesor de Gestión. Rifá es un experimentado directivo que se ha rodeado de un equipo joven y ambicioso que en la Convención demostró un profundo conocimiento del producto.





LIDERAZGO

Más de 40 años de trabajo han convertido a Agric-Bemvig en la segunda empresa en ventas del sector de fabricación de maquinaria agrícola en España, sin incluir las dedicadas a la comercialización de tractores. Este largo periplo le ha permitido completar una extensa gama de producto, que abarca una línea eminentemente agrícola (marca Agric), otra forrajera/palas cargadoras (también se ocupa de la distribución de las marcas Jf/Stoll) y una tercera centrada en componentes e instalaciones ganaderas (marca Bemvig).

En 2003, el 66% de las ventas totales de la compañía se efectuó en el mercado nacional, el 9% en otros países de la Unión Europa y el 25% restante en EEUU y países no comunitarios. Agric-Bemvig, que puede adaptar sus máquinas según el nicho de mercado al que se dirigen, trabaja con una amplia línea de productos con aplicaciones específicas, que le permiten llegar a varios tipos de clientes o bien satisfacer las distintas necesidades de un solo profesional.

"LAS MÁQUINAS HACEN EFICIENTES A LOS TRACTORES"

La Convención contó también con la presencia del Prof. Luis Márquez, que ofreció una charla referida a la importancia de una buena elección de las máquinas para hacer más eficientes a los tractores. La exposición se dividió en dos partes: la primera, dedicada a poner de manifiesto que, sin máquinas, los tractores, cada vez mayores, no mejoran el beneficio empresarial de los agricultores. La segunda, analizando diferentes alternativas para el trabajo del suelo en una agricultura de conservación, y el interés de aperos de trabajo del suelo sin volteo, como los nuevos descompactadores de brazos oblicuos, que permiten mantener el residuo superficial y hacen posible ampliar las técnicas de siembra directa en suelos con tendencia a la compactación.



Pedro Rifá y el Prof. Luis Márquez charlan ante una de las máquinas.

CARLOS GORCHS Gerente de AGRIC-BEMVIG

"Nuestra distinción es el servicio"

"Nuestra distinción es el servicio, la atención al cliente a todos los niveles, en las distintas necesidades que puedan surgir, buscando soluciones concretas en cuanto a máquinas o a la atención que se quiera ofrecer". La afirmación del gerente, Carlos Gorchs, es, en síntesis, el principal mensaje lanzado por los responsables de Agric-Bemvig durante la Convención de Ventas.

Para lograrlo, es fundamental un contacto permanente entre la empresa y sus puntos de venta, que son a su vez quienes se ocupan de canalizar las necesidades del cliente final. *"Nuestro área comercial es el que está en contacto directo con los distribuidores. Detrás de esta área, tenemos un equipo de unas cien personas con una Oficina Técnica y diversos departamentos, como Gestión y Desarrollo de nuevos productos, Marketing, Atención al Cliente separando el servicio postventa del servicio técnico.*

Además, tenemos el área productiva, donde buscamos una mejora constante de los procesos para reducir al máximo los costes del producto final", explica Carlos Gorchs. *"La información procedente de nuestros clientes la filtramos previamente en nuestro área comercial, para comprobar si se trata de una modificación puntual sobre una máquina solicitada por un tipo de cliente, o bien una gama de mercado que justifique trabajar sobre ella. En el momento que vemos que hay una salida al mercado, hacemos una valoración técnica, estudiamos los costes, análisis del mercado y ponemos en marcha el proyecto"*.



Pedro Rifá –derecha– junto al gerente Carlos Gorchs –centro–.

FERRÁN MEINHARDT Director Comercial

"Buscamos una expansión clara y directa en Europa del Este"

La exportación es un capítulo que sigue ofreciendo muy buenos resultados para Agric-Bemvig. *"Algunos años hemos llegado al 60% de la producción"*, destaca Ferrán Meinhardt, ahora Director Comercial y durante unos años responsable directo de esta área. Sus principales mercados han sido, históricamente, Estados Unidos y Canadá, si bien en los últimos años han desarrollado una presencia notable en Francia, que ha llevado a la empresa a crear su propia filial. Los próximos objetivos pasan por afianzarse en otras regiones europeas, con una *"expansión clara y directa en Europa del Este"*. La penetración de los productos Agric-Bemvig se produce de dos formas en estos mercados. *"En los más cercanos, lo hacemos a través de distribuidores, que son quienes se encargan de dar el servicio al cliente y atienden las ferias locales. En los más alejados, nos dirigimos a importadores que tengan su propia red de distribución"*.

La extensa gama se comercializa en su totalidad en España, mientras que a otros países se destinan productos específicos, según cada necesidad. *"A América exportamos máquinas de calibre más pequeño, para agricultor de fin de semana; en Francia seguimos mucho la viña y la fruta; en Tailandia, por ejemplo, estamos vendiendo equipos para tractores de unos 200 CV que trabajan en arroz; en el norte de África estamos con despedregadoras y rotocultivadores..."*.



Emmanuel Terol y Ferrán Meinhardt, dos piezas importantes del equipo comercial de Agric-Bemvig.

EMMANUEL TEROL Delegado de Ventas de Agric-Bemvig en Francia

"Nuestro parque de maquinaria en Francia supera las 20 000 unidades"

Hace veinticinco años que Agric-Bemvig decidió crear en Francia su propia filial para atender mejor el que se ha convertido en su principal mercado exportador. En estos momentos, ha desarrollado su presencia en dos vertientes de producto, según explica el responsable de la filial, Emmanuel Terol. Por un lado, se encuentra el profesional que trabaja en la viña y en frutales, que encuentra en los equipos de Agric una alternativa para su mecanización. Por otro, el tipo de cliente que trabaja en pequeñas extensiones, incluido el agricultor 'de fin de semana', centrado en labores muy específicas en pequeñas propiedades.

Alrededor de 1 200 máquinas salen cada año de fábrica con rumbo a Francia, donde el parque de máquinas Agric en la actualidad supera las 20 000 unidades. *"Uno de nuestros objetivos prioritarios es ahora ampliar el servicio a todos esos clientes que tenemos, escuchando sus necesidades y atendiendo en la medida de lo posible sus requerimientos"*.

Dejando a un lado los productos específicamente dirigidos al sector ganadero (marca Bemvig), la oferta de Agric en equipamientos agrícolas es muy amplia, y a ella hay que unir la línea forrajera de JF y las palas cargadoras de Stoll.

UNA DE LAS GAMAS MÁS COMPLETAS DEL MERCADO ESPAÑOL





La línea de Agric incluye los siguientes productos:

- **Subsoladores**. Tres modelos, uno de ellos hidráulico y otro con topo y alerones, en distintas versiones y que cubren cualquier nivel de potencia.
- **Cultivadores**. Incluyen el modelo CM para tractores de 25 a 40 CV y el chisel que puede alcanzar los 3.90 m de anchura de trabajo.
- **Gradas de discos**. Aquí también son muy variadas las posibilidades. Están disponibles los modelos clásicos, otros 'en x' y 'en v', además de los arados de discos reversibles y fijos.
- **Gradas rotativas**. Se ofrecen modelos de 2.00 a 4.00 m de anchura de trabajo, de 8 a 14 rotores para tractores desde 70 a 180 CV.
- **Rotocultivadores**. Es uno de sus productos más importantes. Abarca las series Ligera, Pesada I y Pesada II, con numerosas posibilidades y opciones en función de las necesidades del cliente.
- **Abonadoras**. Cuatro alternativas disponibles: centrífuga, pendular, de doble disco y un modelo específico para jardines y zonas de césped.
- **Esparcidor de estiércol**. Remolque con varios modelos disponibles de hasta 5.5 kg de carga.
- **Desbrozadoras**. Seis modelos, también con distintas versiones, para todo tipo de terrenos, desde praderas a zonas forestales.
- **Trituradoras**. Otro de sus productos más relevantes. Existen múltiples alternativas, con versiones para montaje delantero o trasero, trabajos en diferentes cultivos o incluso un modelo con brazo hidráulico. Son máquinas para cortar y triturar sarmientos en una sola operación e incorporarlo al terreno como materia orgánica.
- **Polidozer**. Disponible en anchuras de 1.70 a 3.0 m.
- **Barredoras**. Cuenta con un modelo que es también cepilladora y otro específico con enganche para palas cargadoras.








Manuel Franco, responsable de la línea de producto JF/Stoll.

JF: LÍNEA FORRAJERA

Con el fin de completar su línea de producto, Agric-Bemvig asumió, hace tres años, la comercialización en España de la marca JF, especializada en maquinaria forrajera. Los productos que distribuye son segadoras, rastrillos hileradores, cosechadoras-picadoras de forraje, remolques autocargadores y 'unifeed'.

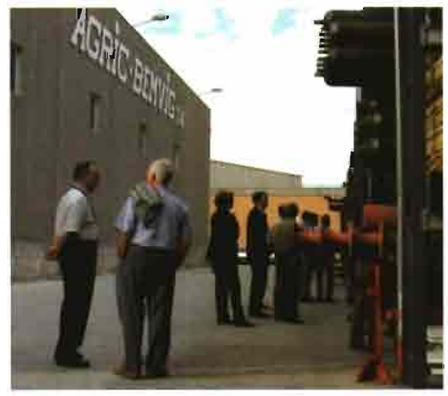
STOLL: PALAS CARGADORAS

Es otro producto también distribuido por la red de Agric-Bemvig. La gama de palas cargadoras de Stoll incluye modelos con una altura máxima de elevación (pívot) de hasta 4.26 m y una altura de descarga de hasta 3.37 m, para tractores de 60 a 95 CV.

RECORRIDO POR LA FÁBRICA

A la Convención de Ventas le siguió, ya por la tarde, una visita a las instalaciones que Agric-Bemvig tiene en Les Masies de Voltregà. La planta industrial dispone de 30 000 m², de los cuales 12 000 m² están edificados y equipados con modernos sistemas de producción. Además de las naves y la zona exterior de almacenamiento de material, disponen de dos hectáreas de terreno adicional, aún sin utilizar, de cara a posibles ampliaciones en el futuro.

El grupo de distribuidores pudo comprobar cómo la fábrica de Agric-Bemvig trabaja en base a una política de calidad que requiere *"obtener un producto avanzado a nivel de diseño, mejorar los procesos para alcanzar el objetivo de '0 defectos' y ofrecer al cliente un servicio postventa de calidad"*.■












Como es habitual en este tipo de jornadas, los participantes posaron en la 'foto de familia', que en esta ocasión añadió un polidozer de la gama Agric.