Su objetivo es extender la comercialización de sus fabricados en el mercado español

LA HORA DEL GRUPO NARDI

Es uno de los principales fabricantes italianos de equipos para la preparación y el trabajo del suelo y sembradoras, con una oferta extensible a otros segmentos. Ahora quiere asentarse definitivamente en el mercado español, con la creación de una filial encargada de la comercialización de sus productos y de afianzar el servicio postventa. Llega, por tanto, la hora del Grupo Nardi.





En Italia, Nardi es una de las marcas de referencias en los segmentos del laboreo primario, la preparación del terreno y la siembra. No en vano cuenta con una extensa oferta de producto, con novedosos modelos dirigidos a cubrir las diferentes exigencias de la agricultura europea.

Afianzada en su mercado doméstico, el objetivo ahora es asentarse definitivamente no otros países donde observa perspectivas de desarrollo. Es el caso de España, donde el Grupo Nardi, ya presente en otras épocas, quiere afianzarse y distribuir sus fabricados, convirtiéndose de este modo en una nueva alternativa para los profesionales.

Su desarrollo será paulatino y pasará por el afianzamiento de una red de ventas capaz de comercializar una línea de producto renovada, que cuenta con maquinaria moderna adaptada a la demanda del agricultor del siglo XXI.

YA ESTÁ OPERATIVA LA FILIAL EN ESPAÑA

El Grupo Nardi está decidido a apostar por el mercado español. Desde el 1 de enero, está operativa su filial, Nardi Ibérica, S.L., con la que pretende ampliar su volumen de negocio. Las perspectivas que maneja la empresa son positivas, al contar con una gama de producto que puede adaptarse a las exigencias de los profesionales del campo en nuestro país. Nardi es una marca ya conocida en España, porque ha estado presente en épocas anteriores, y ahora quiere reforzar su imagen y convertirse en una de las referencias de los segmentos de equipos para el laboreo primario, preparación del terreno y siembra, además de elevar los niveles de servicio y recambio.

Proyectos de futuro

Los proyectos en los que trabaja la empresa para su expansión se centran en utilizar las sinergias para reducir costes y aumentar la competitividad, revisar el sistema productivo, valorar la validez interna y tradicional, sin temor a modificarla, mejorar las prestaciones generales del Grupo Nardi, analizar el producto y su presentación, simplificar la oferta escogiendo los productos de mayor interés y escoger un partner comercial en Italia para comenzar un futuro sólido.

MÁS DE 100 AÑOS DE HISTORIA

1895 Francesco Nardi funda la empresa.

1909 Medalla de oro al arado volteador, inventado por el fundador y presentado en la Feria Internacional de París.

Años '20 Continuación de la actividad con la fabricación de arados y máquinas innovadoras para la preparación del terreno. Exporta a muchos mercados, sobre todo a África.



Años '30 En Italia comienza una colaboración con la Federación, que durará otros 60 años. Nardi colabora con proyectos principales de bonificación y mejora.

1945 Renacimiento de la empresa después de la II Guerra Mundial, bajo el impulso de Silvio Nardi.

1952 Adquisición de S.O.G.E.M.A.

1958 Adquisición de Marzia a Todi.

1959 Fundación de Nardi Venezuela.

1963 Surge la fábrica de Selci, para gradas rotativas

1964 Creación de la planta de Canonica para la producción de componentes y trasmisiones.

Años '70 La empresa supera el millar de empleados.

Años '80 Cambio en el tiempo, se inicia la diversificación.

Años '90 Gran expansión exterior a más de 84 países.

2001 Las tres empresas deciden coordinarse. Nace el Grupo Nardi.

2002 Nace Nardi, SpA de la fusión de las tres empresas. Andrea Nardi es el presidente.

LA PRODUCCIÓN, REPARTIDA EN SEIS PUNTOS



Sede central: *SELCI LAMA (Perugia)*
45 000 m² (30 000 m² cubiertos)
170 empleados. Maquinaria agrícola.



SELCI LAMA (Perugia - Italia)
35 000 m² (22 000 m² cubiertos)
80 empleados. Maquinaria agrícola.



CITTÀ DI CASTELLO (Perugia - Italia)
110 000 m² (18 000 m² cubiertos)
100 empleados. Maq. agrícola e industrial.



CITTÀ DI CASTELLO (Perugia - Italia)
10 000 m² (1 600 m² cubiertos)
20 empleados. Componentes para maquinaria agrícola e industrial.



TODI (Perugia - Italia)
25 000 m² (8 000 m² cubiertos)
30 empleados. Sembradoras.



BARQUISIMETO (Venezuela)
32 500 m² (12 000 m² cubiertos)
50 empleados. Maquinaria agrícola.

Con objeto de mantener su propia competitividad, Nardi continúa desarrollando iniciativas técnicas y comerciales y, sobre todo, buscando la mejora de su amplia gama de producto.

Renovación de producto

Una de las últimas novedades presentadas ha sido el nuevo arado de vertedera (¿¿??) universal **Kompass**, que se caracteriza por su robustez constructiva y su polivalencia en el campo, gracias en buena parte a sus dos ruedas asimétricas que le permiten adaptarse con facilidad a las cambiantes condiciones del terreno. También puede configurarse con ruedas simétricas y emplearse en tareas semejantes a las que efectúa un chisel.





Otros modelos que también pueden gozar de gran aceptación en el mercado español es el cultivador Krabbe, apropiado para el laboreo previo después de la recolección, lo que asegura una buena prevención de la evaporación, evita la rotura y levantamiento del terreno. En este caso se utiliza expresamente la versión con doble fila de dientes, con una separación de unos 45 cm y una profundidad máxima de 15 cm. El rulo final nivela la zona trabajada, asienta el terreno, sin impedir la penetración de la lluvia y al mismo tiempo asegura el mantenimiento de la profundidad deseada. Los puntos fuertes de los cultivadores Krabbe son su simplicidad, el bajo coste de compra y la alta velocidad de operativa.

En la gama de Nardi también destaca el cultivador combinado Hurikan, destinado al laboreo primario. Ha sido concebido para optimizar el cultivo y dejar el terreno preparado para la semilla del cereal o cualquier otro cultivo. El efecto conseguido es un autentica técnica de mínimo laboreo.



En la última EIMA de Bolonia, Nardi presentó en su stand una serie de nuevos modelos, que abarcan a los diferentes segmentos en los que está presente. Para la preparación del terreno surge la línea de gradas de discos, dirigida a trabajar con tractores de 160 a 240 CV de potencia, que destacan por su ligereza y robustez constructiva, gracias a la utilización de modernos materiales y una estructura innovadora, que, según su fabricante, ha superado brillantemente las pruebas previas que se han realizado. En la gama de siembra llega el modelo de siembra telescópica, capaz de trabajar hasta en 8 líneas de maíz, lo que constituye una solución por su simplicidad en el trabajo y rapidez en el trabajo en el campo. Se completó el capítulo de novedades en Bolonia con la serie de palas cargadoras combinadas Kripton, con unas característica diferenciadoras respecto a otros modelos presentes en el mercado.





Domenico Fabri, director general

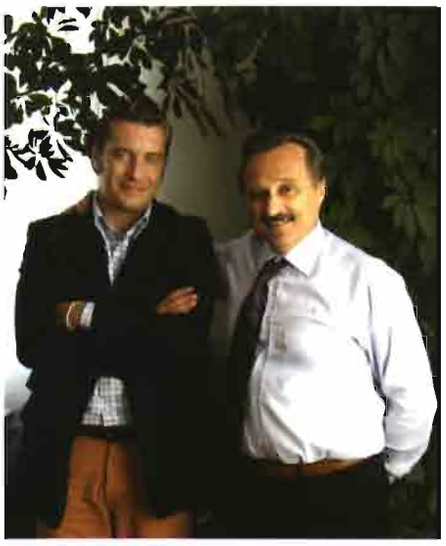
La experiencia es un grado

Domenico Fabri es un experimentado directivo, profundo conocedor de los distintos mercados internacionales, incluido el español. Por tanto, se hace interesante conocer su opinión respecto a temas de candente actualidad como el porvenir de EIMA o las perspectivas del sector en Europa tras la ampliación a 25 miembros.

Son muchos los factores que determinan el desarrollo de los fabricantes y distribuidores de maquinaria agrícola, a juicio de Domenico Fabri, director general de Nardi. Entre ellos destacan una buena relación calidad-precio, la seriedad de la marca y una gestión eficaz y moderna que permita a sus fabricados mantenerse en primera línea de mercado, en un momento decisivo para el 'viejo continente'. *"En la última década se ha reducido aproximadamente un 10% la superficie agrícola en Europa y la contribución de la agricultura al total de la economía ha caído por debajo del 2%"*, según Domenico Fabri. ¿Qué debe de hacer un fabricante de maquinaria agrícola en estos momentos?. *"Una respuesta típica podría ser buscar la racionalización, reduciendo gastos y aumentando las sinergias en la producción, como han hecho algunos grupos industriales mediante fusiones. Pero esta política no es extensiva a toda Europa, y de hecho en Italia existían en el año 2000 unos 2 500 sociedades dirigidas desde una perspectiva más 'familiar', un concepto también muy utilizado en nuestro sector"*.

Nardi volvió a contar en Bolonia con un stand notable, donde expuso la mayoría de sus fabricados. Para esta empresa, EIMA es un punto muy importante de su calendario, por lo que resulta muy interesante conocer la opinión del director general, Domenico Fabri, acerca de los posibles cambios a introducir en la feria en cuanto a su periodicidad. *"Para las empresas pequeñas, EIMA es una feria muy interesante porque no tienen dinero suficiente para desplazarse a países como Corea o China. Y a EIMA acuden todos estos países interesados, por tanto una feria anual con esta afluencia de profesionales extranjeros les es muy interesante. Pero lo primero de todo es llegar a un acuerdo con el resto de las ferias europeas, debemos encontrar una solución que resuelva las exigencias de todos"*.

Buscando los motivos que llevan a EIMA a convertirse, año tras año, en el punto de referencia del sector en Europa, el directivo de Nardi destaca la experiencia del equipo organizativo de UNACOMA. *"Estamos ante un evento que tiene mucho éxito, y por tanto siempre es más fácil y todo sale mejor, y año a año baten records de afluencia. Además, el número de visitantes también crece y, por tanto, el éxito es cada vez mayor. Hay que hacer participar a todo el mundo, no al expositor sólo, sino también a profesores, periodistas, etc. Hablamos de todo con gente de mucha experiencia profesional y esto hace que una feria sea algo más que eso, son unos días en los que se discute todo lo que tiene que ver con la agricultura. Demuestra que la industria agrícola debería estar orgullosa de estar unida"*.



La apertura de la Unión Europa, con la llegada de nuevos países con grandes posibilidades de crecimiento, también puede suponer un punto de inflexión para fabricantes de maquinaria agrícola como Nardi. *"Hablamos de los países que se han adherido a la UE cuyas regulaciones no se han aplicado. Países que pueden fabricar con menos inversiones y, de esta manera, ser más competitivos"*, explicó Domenico Fabri. *"Esto debería regularse de otra forma. Necesitamos menos burocracia y prestar más atención a las cosas que son verdaderamente necesarias. Debemos ir sustituyendo poco a poco todas esas máquinas vetustas que inundan el campo. Hay que tener en cuenta que el 50 ó 60% de la maquinaria que hay en Europa está obsoleta y no cumple las normativas ni la reglamentación necesaria. Debemos realizar un esfuerzo y dar la posibilidad de comprar nuevos productos y retirar equipos con 30 años de antigüedad que siguen en el campo"*, finalizó. ■