ÁNGEL PÉREZ

VARIOS CONCESIONARIOS DEL GRUPO SAME DEUTZ-FAHR IBÉRICA CELEBRAN JORNADAS DE PUERTAS ABIERTAS

PASEN Y VEAN

El programa de promoción y asesoramiento a sus concesionarios de Same Deutz-Fahr Ibérica incluyó una serie de Jornadas de Puertas Abiertas celebradas durante varias semanas en distintos puntos de la geografía española. Un amplio número de profesionales tuvieron, de este modo, la oportunidad de conocer de primera mano los nuevos tractores y cosechadoras de las marcas Same, Lamborghini y Deutz-Fahr.



Con el fin de exponer y mostrar el rendimiento de sus líneas de producto de las marcas Same, Lamborghini y Deutz-Fahr, un grupo de concesionarios de Same Deutz-Fahr Ibérica ha celebrado una serie de Jornadas de Puertas Abiertas, en las que ha contado con el apoyo de la casa matriz, y a las que han acudido un número importante de agricultores y profesionales de cada una de las zonas.

La actividad se encuadra en la nueva etapa de promoción y asesoramiento a sus concesionarios abierta por Same Deutz-Fahr Ibérica dirigida a reforzar la imagen global de la compañía y mostrar las posibilidades que ofrecen las distintas gamas de tractores y cosechadoras que en la actualidad se comercializan bajo las marcas englobadas en el grupo.

Alguna de estas Jornadas, además de la exposición de producto efectuada en la concesión, se completó con una demostración práctica en el campo, con el fin de que los interesados pudieran observar de cerca las posibilidades de los productos Same, Lamborghini y Deutz-Fahr. Las características del terreno y el tipo de cultivo sobre el que se trabajaba fueron determinantes a la hora de elegir un modelo de tractor u otro. Según los responsables de la filial ibérica, en general los profesionales quedaron convencidos con la calidad contrastrada de la tecnología alemana de los tractores y cosechadoras Deutz-Fahr y la innovación, estructura y diseño de los Same y Lamborghini.

Entre los modelos que cobraron mayor protagonismo destacaron, en cuanto a la marca Deutz-Fahr, el Agrotron TTV, que a su transmisión de variación continua une su extraordinaria suspensión y robustez, y el Agroplus, un tractor compacto, versátil y de fácil manejo. De Same se apreció el Iron 150, de innovador diseño, potente motor Euro II y muy indicado para trabajos intensivos y de grandes exigencias, aunque también fue muy apreciado el renovado Explorer 95, un tractor versátil, potente y con cabina de alta visibilidad. Finalmente, entre los Lamborghini sobre-

CONCESIONARIOS PROTAGONISTAS DE LAS JORNADAS

División Suroeste, Ciudad Real
Plumed, Monreal de Campo (Teruel)
Brusgrima, Villarrubio (Cuenca)
Agrotec, Segovia
Talleres Sánchez, Seseña (Toledo)
García y Alarcón, Hellín (Albacete)



salió el modelo R1, un pequeño tractor compacto y muy funcional, indicado para una agricultura especializada. También acaparó protagonismo el R6-165S con potente motor, gran confort y muy apropiado para diversas aplicaciones, desde trabajos combinados a operaciones de arado o de transporte pesado.



Demostración en Campo de Brusgrima



Una de las Jornadas más interesantes fue la llevada a cabo por Brusgrima S.L, concesionario de maquinaria agrícola Deutz-Fahr y Lamborghini en la zona de Villarrubio (Cuenca), que realizó una demostración de campo con la asistencia de más de 300 personas, en su mayoría agricultores y profesionales de la comarca.

Sobre un rastrojo desigual trabajaron los tractores Agrotron 165 y 210, y el Agrotron TTV, este último especialmente valorado por los agricultores. En conjunto ofrecieron una prestaciones notables, pese a las dificultades de unos suelos excesivamente húmedos, debido a la lluvia de la noche anterior.

Al día siguiente, Brusgrima celebró en sus instalaciones de Villarrubio una Jornada de Puertas Abiertas, con gran participación y excelentes resultados.

PACO ZUBIAGA ES EL PROPIETARIO DE AGROTEC, CONCESIONARIO EN SEGOVIA DE LA MARCAS LAMBORGHINI Y DEUTZ-FAHR

"O damos servicio, o la continuidad es muy complicada"

Paco Zubiaga no es sólo un experimentado profesional en la distribución de maquinaria agrícola. Es también el fundador y propietario de una de las concesiones más importantes que el Grupo Same Deutz-Fahr tiene en España.

Aunque Agrotec lleva trabajando con el Grupo Same Deutz-Fahr desde hace más de veinte años, es ahora cuando está obteniendo los mejores resultados, con unos volúmenes de ventas nunca alcanzados anteriormente. Ronda los veinte tractores vendidos al año, que al margen del beneficio que deja cada operación se une la seguridad de ofrecer el posterior servicio postventa, con sus correspondientes recambios.

Y es que si algo ha caracterizado a esta empresa segoviana durante estos años ha sido su permanente atención al cliente, acudiendo rápidamente a su llamada, especialmente en campaña. Este sacrificio diario le permite disponer hoy en día, a una empresa de eminente carácter familiar, de una cualificada plantilla de expertos profesionales dispuestos a ofrecer respuestas en cuestión de maquinaria agrícola. *"Tal y como esta montado el sistema agrícola, o damos servicio o la continuidad es muy complicada, no hay otra solución"*, admite el propietario de Agrotec, Paco Zubiaga. Este empresario es consciente de que con un eficaz mantenimiento tiene prácticamente fidelizado al cliente, si bien en los últimos años encuentra un inconveniente añadido para su negocio, sobre todo con los productos Deutz-Fahr, que apenas requieren repuestos gracias a su elevado nivel tecnológico. *"En los tres últimos años, con un parque de 50 ó 60 máquinas, la facturación en cuanto al taller no ha sido elevada"*, subraya.



Los hermanos Paco (arriba a la izquierda) y César Zubiaga (derecha) suponen un apoyo decisivo para su padre en el desarrollo de la empresa.

El ámbito de influencia de Agrotec es el apropiado para el desarrollo de una gama de producto como la de Lamborghini. *"Hasta 100 CV, Lamborghini es fantástico. La media de Castilla y León son 100 CV, pero no me salen las cuentas. Este año llevamos vendidos 14 de más de 130 CV, puede ser debido a que haya más profesionales que trabajen más terrenos que antes, porque las condiciones de esta tierra no son para ese volumen de potencia, pero quizá al trabajar más hectáreas necesitan más caballos"*.

Diseñar el perfil del cliente tipo de esta región de Castilla y León se hace



difícil, incluso para un experto como Paco Zubiaga. *"Hay de todo tipo. Tenemos quienes compran Deutz-Fahr porque son adictos a la marca, y luego están también los indecisos. Con los precios de Deutz-Fahr, podemos quitar ventas a otras marcas de primera línea, pero el posible comprador debe saber bien lo que quiere adquirir. Normalmente quieren una técnica depurada y con Deutz-Fahr la ofrecemos"*.

Lo que sí tiene muy claro es que *"el cliente actual nos exige cada vez más, en tecnología y servicio. Se ha pasado a clientes más fuertes, con más producciones, con tractores más grandes que nos exigen cada vez más e intentamos atenderle lo mejor que podemos. El cliente cada vez valora más lo que hacemos en cuanto al servicio. Muchos son fieles a nosotros, ya que han ido cambiando de marcas pero siempre con nosotros"*.

Un eficaz servicio postventa conlleva un precio que no siempre es comprendido por el agricultor. De hecho, y a pesar de que la máquina para la que se demanda el servicio es una herramienta esencial para trabajar, algunos profesionales del sector agrícola aún se muestran muy recelosos con el precio a pagar por la posible reparación y optan por soluciones coyunturales. *"Poco a poco hemos ido avanzando en este sentido y, a pesar de la competencia desleal que hemos sufrido, nuestro cliente es más exigente que antes porque hemos conseguido 'educarle' en esta materia"*.

En una trayectoria tan larga al frente de una concesión de maquinaria agrícola, a Paco Zubiaga le han surgido oportunidades de cambiar las marcas que comercializa, pero siempre ha dado la misma respuesta. *"No. Siempre he sido sincero con cada compañía y sabían lo que iba a hacer de antemano. Siempre he sido fiel y, si seguimos como estamos, podremos subsistir. Si hay que echar más horas, se hace, no hay otra solución. Hoy en día, Same Deutz-Fahr es una gran empresa"*.



Paco Zubiaga junto al director general de Same Deutz-Fahr Ibérica, Eloy Galván.

SEGUNDA GENERACIÓN FAMILIAR



Los hijos de Paco Zubiaga están decididos a convertirse en la segunda generación al frente de un negocio cuyos márgenes comerciales *"son muy bajos"* y donde la confianza personal en el distribuidor de maquinaria es fundamental para el cliente. Por ello, se mantienen permanentemente informados de las tendencias del sector y son conscientes de las dificultades que pueden surgir en el futuro, con una posible reducción aún mayor del número de trabajadores en el campo, y también de los puntos de venta de maquinaria. *"Hay muchos profesionales que tienen miedo e intentan reposicionarse"*, explica Paco Zubiaga (hijo). *"También hay una parte baja de mercado que se ha asegurado un trabajo por la mañana. El problema es que hay mucha gente, con la PAC, que me parece una lacra, con lo que los jóvenes tienen más problemas para salir adelante, ya que algunos 'mayores' están haciendo las explotaciones, pero son 'cazaprimas'"*.



María del Mar Zubiaga es la responsable del almacén de recambios.

María del Mar es la encargada del capítulo de recambios. *"Te exigen que esté la pieza cuanto antes y nosotros conseguimos que a lo sumo, en los casos más difíciles, la tengamos disponible en 48 horas, para que por un problema de falta de recambio no están parados los tractores"*.

La nueva política aplicada en el Grupo en cuanto a tecnología y producto también es un elemento importante para apostar por la continuidad. *"Somos conscientes de ello, pero la verdad es que la compañía tiene que hacer siempre esos esfuerzos porque según estaba el mercado había que hacerlo, hace 4 ó 5 años eran todo incertidumbres y se ha solventado. El mercado está distinto, porque aun vendiendo más, lo peor es cómo se vende"*, explica Paco Zubiaga, que el pasado mes de noviembre tuvo la oportunidad de visitar las instalaciones centrales de la compañía en Treviglio (Italia). *"Estuve allí hace 10 años y he observado un cambio radical. Los nuevos robots se están notando en la producción y en todo el sistema de calidad. Por ejemplo, un modelo como el Grand Prix, que durante años nos dio muchos quebraderos de cabeza, ahora es 'problemas cero'. Con esta nueva andadura estamos sembrando y recogeremos dentro de 2 ó 3 años. Confiamos en ello al 100%"*.■