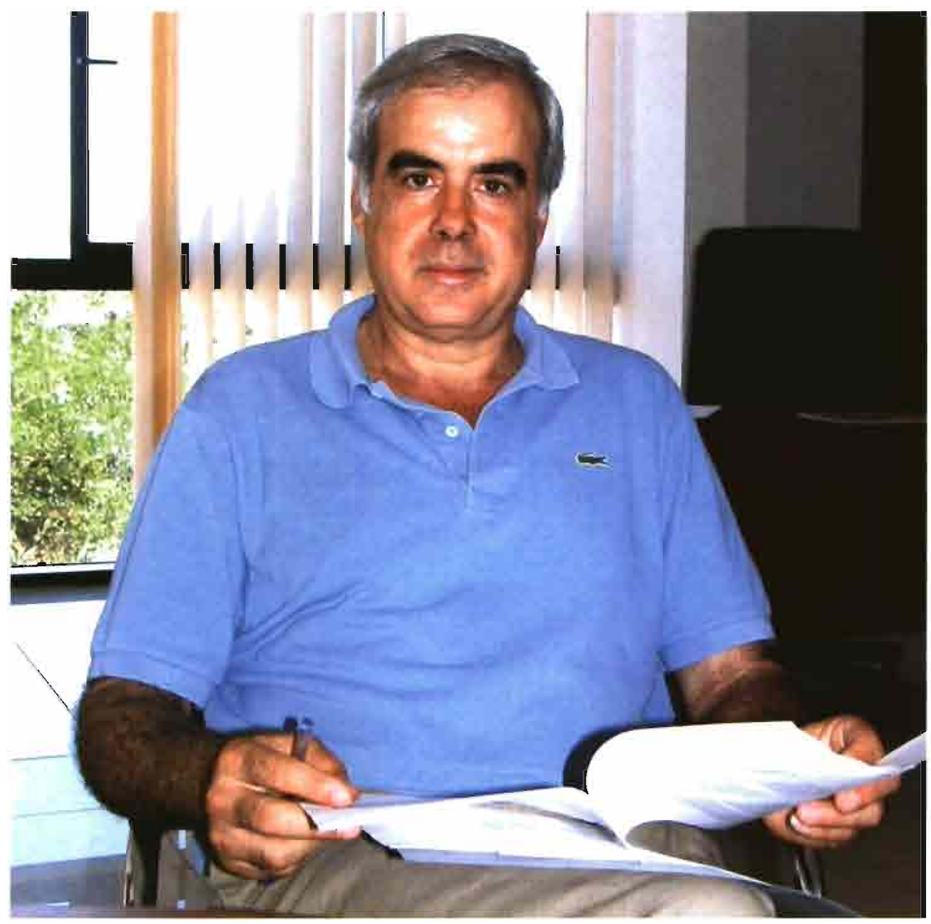
# "El tractor de Landini ha encajado muy bien en Las Canarias"

**Aunque sólo han pasado ocho años desde que Juan García decidió abrir su propio negocio de maquinaria agrícola en Tenerife, ya ha conocido el éxito como concesionario de Landini. Este empresario, de 52 años, calcula que ha facturado un total de 330 tractores de la marca en su zona de influencia y opina que la adaptabilidad de sus gamas al tipo de agricultura canaria, así como el servicio postventa y el stock de recambios, han sido determinantes para alcanzar tal volumen de ventas.**

**Juan García, propietario de Tanoj, concesionario de Landini para Las Canarias**





Inaugurado en fecha reciente, el concesionario de Landini en Tenerife, Tanoj, S.L., mantiene activo su parque de tractores a través de un eficaz servicio postventa y de recambios. *"Tenemos una serie de vehículos que están muy bien equipados y que diariamente salen a la calle para dar servicio. Esa es la mejor asistencia que podemos ofrecer al cliente"*, explica el propietario, Juan García.

Según sus datos, el almacén cuenta con un stock de recambios valorado en unos 180 000 €, que rota aproximadamente una vez al año, y la gran mayoría de los tractores que ha vendido corresponden al segmento de potencias comprendido entre los 40 y los 80 CV, aunque también ha llegado a entregar modelos de 160 CV, en algunas circunstancias muy concretas.

Los primeros pasos de Juan García en el sector de la maquinaria agrícola no fueron como empresario. Antes de decidir montar su propia empresa, estuvo trabajando para un



## INSTALACIONES

Las instalaciones de Tanoj disponen de una superficie de 1 520 m² cubiertos, de los que 500 están destinados a exposición, 200 a administración y 300 a almacenes, en tres alturas distintas. La plantilla está formada por un total de 9 trabajadores.

Tanoj no sólo es concesionario de la marca Landini. Además distribuye transmisiones de La Magdalena, máquinas para el trabajo del suelo de Agrator, máquinas de uso industrial de las marcas Kubota, cavadoras de Gramegna, máquinas de jardinería, asientos de Miralbueno... y, dedica especial atención a la fabricación *in situ* de latiguillos y conducciones hidráulicas para responder a necesidades tanto industriales como agrícolas.



concesionario de otra conocida marca de tractores. *"Trabajar con Landini es lo mejor que he hecho en lo que a negocios se refiere. Yo sólo había trabajado en reparaciones y tengo que dar las gracias a Antonio Esteve y a Sebastián Llima, responsables de AgriARGO Ibérica, por la confianza que pusieron en mí. Realmente era lo que necesitaba para el negocio, una buena marca, y que la gente la aceptase bien. El tractor de Landini ha encajado muy bien en las islas"*, destacó.

Según el empresario, aunque la competencia en las islas es muy dura, en los 8 años que lleva trabajando en su propio concesionario ha conseguido un parque importante de máquinas, que representa aproximadamente el 40% del total del mercado de su zona.

> ***"Apostamos por el futuro de Landini en la agricultura canaria"***



*Antonio Esteve y Sebastián Llima, responsables de AgriARGO España, agradecieron el esfuerzo permanente de Juan García y su hijo por desarrollar la marca Landini en el mercado canario.*

### Francisco García, Responsable de Ventas y Recambios de Tanoj

# "Estamos especializados en maquinaria agrícola"



Francisco García, de 24 años e hijo de Juan García, representa el eslabón entre el presente y el futuro de la empresa. Este joven aspirante a empresario ya tiene planes en mente para el desarrollo de la empresa a medio plazo. *"Con las nuevas instalaciones intentaremos mejorar, dentro de lo que cabe, los sistemas de mantenimiento y de recambios y ampliar más el estocaje de recambios en tractores y aperos, intentando buscar nuevas posibilidades. Y si en el futuro aparecen nuevos nichos de mercado en nuestra agricultura, también introduciremos el tipo de productos que sean adecuados para la misma, aunque ahora mismo lo vemos complicado porque no tenemos variedad en los cultivos. No obstante, a medida que vayan surgiendo nuevas posibilidades nos iremos adaptando"*, comentó.

A su juicio es importante seguir apostando por el sector agrícola en Canarias, a pesar de las dificultados que puedan producirse a un corto y medio plazo. *"Aunque la agricultura está en una fase poco estabilizada por el tema de subvenciones (somos más bien pesimistas), siempre puede haber nuevos mercados, nuevos campos en los que se pueda emplear una máquina nueva"*.






En base al número de máquinas que han vendido, y al mantenimiento que en consecuencia han proporcionado, apuesta por el futuro de su negocio. *"Si ahora mismo el cultivo del plátano está tendiendo a la baja, o el del tomate, pienso que puede haber alternativas. A lo mejor se pueden introducir más máquinas u otro tipo de labor diferente"*, reiteró.

Sin embargo, cuando habla de ampliar a nuevos mercados, se refiere exclusivamente dentro del ámbito agrícola. Para Francisco García, el sector del automóvil no es una tentación. *"Dado que nuestra empresa es medianamente pequeña, apuesto más por la especialización en cuanto al tema agrícola. Nuestra capacidad no nos permitiría abarcar otro tipo de campos, dado que el tipo de mantenimiento sería totalmente diferente. Preferimos centrarnos en lo que es el tema agrícola y en todo lo que conlleva (mantenimiento, stock de recambios...). Es más positivo, siempre se puede sacar mayor rentabilidad y podemos llevarlo bien con nuestra empresa. Preferimos mantenernos siempre dentro del mismo sector"*.

Destaca que el tractor de Landini ha sido aceptado muy bien en la agricultura de la zona, característica por sus terrenos volcánicos. *"Nuestro cliente ha confiado en nosotros, y en nuestro servicio. Intentamos tratarlo lo mejor posible y estar siempre que lo necesite. La marca ha dado muy buen resultado. Actualmente tenemos dos gamas estrella en nuestras ventas, la gama frutero Rex y la gama Mistral"*.



Como objetivos para los próximos años, Francisco García asegura que intentaran mejorar la curva ascendente de sus ventas. ■