

# Calidad, precio y asistencia técnica, los tres pilares de la empresa Enrique Segura

Con una media anual de sesenta cosechadoras de cereal vendidas –quince nuevas y 45 usadas–, la empresa Enrique Segura se ha convertido en uno de los más importantes distribuidores de la multinacional New Holland en España en lo que a estos productos de recolección se refiere. Uno de los pilares en los que se sustenta y que a su vez le distingue de la competencia es su servicio postventa, caracterizado por una excelente asistencia técnica en campo y en taller, unida a su amplio stock permanente de recambios.



Fernando Varés.  
Ingeniero Agrónomo.

**A** la familia Segura, la experiencia le viene de generaciones atrás. Su vinculación con la agricultura desde hace décadas, incluso desde cuando los trabajos de campo precisaban del uso de animales como medio de tracción para los instrumentos de labor, le ha permitido convertirse en un buen conocedor del medio rural y, por tanto, de las necesidades de los profesionales del campo. Fue en 1957 cuando decidieron embarcarse en el negocio de la venta de cosechadoras. Para entonces se trataba de máquinas, por lo general, de producción nacional, y muy alejadas de las máquinas modernas y evolucionadas que se pueden encontrar en el mercado a día de hoy.

Desde sus inicios, primero en el municipio de Tauste y desde hace unos quince años en Villanueva de Gállego (Zaragoza), la empresa tendió a especializarse en máquinas cosechadoras de cereal, tanto nuevas como de ocasión, hasta llegar a convertirse en verdaderos expertos de renombre en este tipo de maquinaria.

## Con el respaldo de una gran firma como New Holland

La experiencia de décadas en el sector, unida al aval que supone el apoyo de una gran firma de prestigio y de confianza como New Holland, de la cual son concesionario en exclusiva, les han convertido en casa de referencia a nivel nacional, e incluso fuera de nuestras fronteras. Enrique Segura S.L. se ha convertido en uno de los más importantes distribuidores de la multinacional en España, en lo que a cosechadoras de cereal se refiere. No obstante, y aunque la venta de cosechadoras supone el 85% del total de sus ventas, su distribución también abarca el segmento de las grandes empacadoras, así como el de las picadoras.

Sin embargo, el mercado de segunda mano está ganando adeptos frente a la venta de máquinas nuevas. Durante los últimos años, el concesionario ha vendido de media en torno a quince máquinas nuevas al año, frente a 45 máquinas usadas, evidenciando esta tendencia también en otros mercados en los que la empresa también está presente. Ante tal situación, Enrique Segura ha decidido centrar la venta de máquinas nuevas en la provincia de Zaragoza, y concentrar las ventas del seg-

mento de segunda mano y ocasión en otros clientes repartidos por toda la geografía española, así como en países de la Unión Europea, como por ejemplo los vecinos Francia y Portugal.

Esta ampliación de miras en su negocio ha provocado que exista un abanico muy amplio en lo que respecta al cliente tipo que recurre a Enrique Segura para la mecanización de sus explotaciones, y que abarca desde las empresas de servicios agrícolas y grandes agricultores que pueden hacer frente a la compra de maquinaria nueva, hasta pequeños agricultores que optan por maquinaria de segunda mano con todas las garantías y, además, a un precio más reducido.

## Máquinas casi nuevas listas para estrenar

El éxito de Enrique Segura en el segmento de las máquinas de segunda mano radica en la garantía ofrecida a los clientes a la hora de adquirir sus productos. Fue en 1986 cuando Enrique Segura se convirtió en el primer importador de maquinaria usada a España desde otros países de la Unión Europea, recién ingresado nuestro país en la antigua Comunidad Económica Europea. Las cosechado-

ras adquiridas tanto en España como en el extranjero pasan una exhaustiva revisión en las modernas instalaciones que el concesionario tiene en Villanueva de Gállego, a escasos diez kilómetros de la capital aragonesa, donde son examinadas pieza a pieza por seis mecánicos altamente especializados en cosechadoras y empacadoras. El resultado es muy atractivo: máquinas con muy pocas horas de trabajo y a precios muy competitivos que pueden llegar a reducirse de forma considerable.

En tiempos difíciles como los que estamos viviendo actualmente, en los que muchos negocios se están viendo abocados al cierre, Enrique Segura se encuentra en plena expansión. Prueba de ello es su facturación durante la pasada campaña 2009, en la que alcanzó la cifra de 5,9 millones de euros. El concesionario da empleo a catorce personas y cuenta en plantilla con cinco técnicos especializados en la marca New Holland que atienden de manera eficiente el servicio postventa, así como el taller. Al concesionario y al taller, por el cual pasan anualmente en torno a las setenta máquinas, en su mayoría en tiempo de precampaña, se une un servicio de venta de recambios, caracterizado por su amplio stock permanente, uno de los mayores de toda España en lo relativo a cosechadoras, que incluye unas 8.000 referencias.

El medio rural se está modernizando. Las nuevas tecnologías se están poniendo al servicio de los profesionales del campo. Enrique Segura lo sabe y, por ello, puso en marcha hace unos años una página web, [www.enriquesegura.com](http://www.enriquesegura.com), que está dando muy buenos resultados y en la que el cliente puede acceder a numerosos servicios prestados por la firma. Buena muestra de ello es la posibilidad de compra de recambios online, con un margen máximo de 24 horas entre el momento del pedido y el de entrega. No obstante, en Enrique Segura S.L. están convencidos de que lo que realmente funciona es el “boca a



boca” entre clientes conformes y satisfechos con los productos adquiridos. Así lo confirma Enrique Segura, director general, cuando asegura que «nuestro principal vendedor es el cliente».

### **Calidad y respuesta rápida cuando más se necesita**

La cosechadora es una de las máquinas más delicadas de la maquinaria agrícola y una respuesta inmediata, en caso de avería, es de vital importancia. Uno de los servicios que presta Enrique Segura, que le caracteriza y que a su vez le distingue de la competencia, es su servicio de asistencia técnica que, junto al servicio de venta de recambios, está disponible las 24 horas del día durante la campaña de cosecha. Disponen, además, de cuatro vehículos taller siempre preparados y dispuestos ante cualquier tipo de aviso, tanto en la provincia de Zaragoza como en cualquier punto de la geografía nacional, es decir, allá donde un cliente lo requiera. Para ello cuenta, además, con numerosos talleres colaboradores de confianza reparados por toda España, lo que permite una respuesta

más rápida, si cabe, ante cualquier incidencia. Cabe destacar que, durante la campaña de cosecha, casi el 100% de las reparaciones se llevan a cabo en campo, por lo que tener una respuesta rápida que no demore los trabajos en la explotación es básico.

El servicio postventa es una de las ventajas competitivas que hace fuerte a Enrique Segura frente a sus competidores. Desde el mismo momento de la adquisición de la máquina, con el asesoramiento sobre el manejo y mantenimiento de la misma por parte de técnicos especializados, el cliente podrá beneficiarse de los numerosos servicios que desde el concesionario se ponen a su disposición.

En Enrique Segura tienen claro cuáles son los pasos a seguir en el futuro para continuar posicionados a la cabeza en la venta de maquinaria. Pasa por continuar ofreciendo calidad, buenos precios y una asistencia asegurada, los tres principios básicos que les han caracterizado durante décadas y con los que se han ganado la confianza de agricultores y profesionales del campo. La evolución continua del medio agrario, el cual se está mecanizando de forma vertiginosa, precisa de profesionales que controlen la materia y máquinas que proporcionen unos buenos rendimientos para producir más en menos tiempo. Para Enrique Segura, el modelo CR de New Holland es buena muestra de ello y constituye el futuro de las cosechadoras. Su sistema novedoso de trilla, que obtiene altos rendimientos sin descuidar la calidad de la paja y el grano, hace que este modelo no tenga competencia en el segmento de las cosechadoras. ●

