



Kubota, una de las marcas con mayor presencia en el parque agrícola nacional, con cerca de 100 000 unidades aún 'vivas', retoma la fabricación de tractores en nuestro país. El presidente, Hiromi Nakanisi, y el director general de Kubota Servicios España, S.A., Julio Fernández, detallan una operación que incluye una completa gama de

■ **¿Cuál es la historia de Kubota Service España, S.A.?**

Después del cierre de Ebro Kubota, Kubota Corporation de Japón decide fundar una empresa para dar servicio. Desembolsa 700 millones de capital para que ningún cliente quede sin servicio en España, tanto de los tractores Kubota como los Ebro o como los antiguos Valpadana y Massey-Ebro de los que todavía estamos dando servicio de recambios.

■ **¿Con qué plantilla, instalaciones y organigrama cuenta en estos momentos?**

Nuestra plantilla actual es de 20 personas dentro de un organigrama

compuesto por los departamentos de Comercial, Administración, Almacén y Asistencia Técnica. Las instalaciones son las mismas con las que contaba Ebro Kubota, S.A. en Madrid.

■ **En este tiempo que está operando Kubota Service España, S.A., ¿cuál ha sido su volumen de negocio?**

Nosotros andamos en una cifra de negocio en recambios para local-nacional de unos 600 millones al año y como también seguimos dando servicio a todos los tractores que tanto Kubota como Nissan Motor Ibérica exportó a muchos mercados extranjeros. Países de todo tipo como Tailandia,

Venezuela o Arabia conforman un volumen de exportaciones en torno a los 100 millones. El total de volumen estos años, que además ha ido incrementándose, es alrededor de 800 millones

■ **¿Qué parte actualmente corresponde tanto a los Ebro-Kubota que se fabricaron en Cuatro Vientos, (Madrid) como a los Ebro, Masseys y Valpadana de Motor Ibérica?**

Es muy difícil. En España estamos hablando de 80 000 o 90 000 unidades, que están todavía 'vivas'.

■ **A nivel de usuarios deben tener un contacto bastante intenso, porque una empresa que fabrica en un país y luego se va pero queda un retén de servicio, puede dar motivos a que tengan miedo de que su tractor con el tiempo se viese desabastecido de recambios. Después de esta primera avalancha, ¿qué impresión tienen sobre el usuario?**

Al principio, nuestra labor además de organizar el tema de suministros de recambios, talleres y dar servicio fue visitar a los clientes, hacer *mailings* para tranquilizarlos. El miedo era latente en todos los usuarios, muchos de ellos tenían tractores prácticamente nuevos, más de 2 000 tractores estaban en garantía todavía y la primera reacción del cliente es ver qué pasa con el tractor. Se hizo una buena labor para tranquilizar a todos los usuarios y creo que después de seis meses la cosa se tranquilizó y ahora mismo a cualquier usuario que se va a visitar no tiene ningún temor. Ha tenido su servicio y la asistencia de un mecánico de la marca cuando ha sido necesario, incluyendo la visita de técnicos venidos expresamente de Japón para apoyar esta asistencia técnica, con lo cual ese tema está superado totalmente. Creo sinceramente que ha sido un éxito. Incluso

CLIENTE ES LO PRIMERO"

hablando de marcas importantes que están en el mercado, ahora mismo el nivel de servicio de Kubota es uno de los mejores de España.

■ **De toda la antigua red que tenían anteriormente en España, ¿qué contacto ha mantenido con ella aunque ya está integrada?**

De la antigua red, contábamos con unos 80 concesionarios. Yo diría que el 99%, salvo dos o tres que por otras razones han dejado el negocio agrícola, seguimos en contacto con ellos. Tenemos un contrato de distribución de recambios con todos y ellos tienen una obligación de dar servicio y atender a los clientes de todos los tractores Ebro, Kubota... en fin, todos los que vendió con Nissan Motor Ibérica y los que vendió Kubota. La relación sigue siendo muy buena, incluso algunos de ellos empezaron desde el primer momento a reclamar unidades para seguir vendiendo tractores marca Kubota.



Julio Fernández, director general de Kubota Servicios España, S.A.

■ **¿Qué política de relación mantiene con Japón a niveles de logística de servicio, logística de producto e imagen de marca?**

Nosotros somos 100% capital de Kubota Corporation con lo cual la relación es como si fuera la misma empresa. Además de informar puntualmente de todas las incidencias técnicas, problemas, soluciones y averías que puedan tener los tractores, recibimos también de Kubota la actualización de todos los manuales de recambio, de todas las modificaciones que se hacían sobre el producto y de las soluciones a aquellos problemas técnicos que pudieran surgir incluso con visitas muy regulares de ingenieros procedentes de Japón para ver los problemas puntuales *in situ*.

■ **Ebro Kubota deja España y decide dejar una fuerza de choque para mantener todos sus productos y todos los compromisos que la empresa había adquirido cuando se implantó en España. Sin embargo, decide no vender tractores agrícolas aunque sí está presente a través de un importador de otro tipo de máquinas. En Portugal se comercializan los tractores Kubota, así como en Francia y otros países. Durante este tiempo de sequía de tractores, ¿qué presiones han tenido para que de nuevo los tractores Kubota se vendieran en España?**

Unas presiones agradables porque vienen fundamentalmente de parte de los clientes. Hay clientes que están sinceramente muy contentos con sus



Hiromi Nakanisi, presidente de Kubota Servicios España, S.A.

máquinas y a la hora de renovar la máquina siempre nos dicen: '¿cuándo voy a tener otro modelo nuevo de Kubota?'. Y esto ha sido una presión tanto a nosotros en España como incluso al departamento de Exportación y a la Dirección General de Japón. Del mismo modo, los concesionarios también presionados por los propios clientes nos han pedido, y han pedido a Japón, que se volvieran a importar tractores que ellos creían se podían vender en el mercado nacional.

■ **Durante los dos últimos años hemos visto, sobre todo en la zona gallega, en la feria de Silleda, que se exponían tractores Kubota aunque Kubota Servicios España, S.A. no tenía nada que ver con este tema. ¿Hasta qué punto otra vez la marca consentía esa presencia?**

Aunque oficialmente Kubota Servicios España no ha sido importador de los tractores hasta el 1 de julio de 1998, la verdad es que desde enero de 1996 hemos realizado una experiencia



piloto para analizar si, en la práctica, estos nuevos modelos de Kubota con sus especificaciones y precios se podrían comercializar en nuestro país. Por esta razón, los nuevos modelos de Kubota han podido ser vistos en algunas ferias locales, en las exposiciones de nuestros concesionarios o trabajando en las fincas de los clientes que los han adquirido.

■ Este año, en el mes de julio, deciden que la marca Kubota con tractores está de nuevo en el mercado. ¿Qué niveles de potencia eligen?

Nosotros lo que hemos tenido claro desde el principio es que teníamos que traer siempre los nuevos modelos de Kubota. No íbamos, aunque ya estaban homologados, a volver a importar modelos antiguos. En consecuencia, según Kubota iba renovando sus gamas, empezando por los pequeños, serie B y serie L, hemos ido trayendo los tractores. Empezamos en el año 96 con los nuevos tractores de la serie B, a continuación los nuevos de la serie L y recientemente a lo largo de este año hemos empezado a traer la serie M. La nueva gama M cubre

desde 60 hasta 90 CV y esto es lo que tenemos.

Hasta este momento, Kubota Servicios España, S.A. ha finalizado las gestiones de homologación, en España, de todos los nuevos modelos de 20 a 60 CV, y antes de fin de año iniciaremos los trámites oportunos para disponer de una gama homologada de 16 a 90 CV con sus correspondientes estructuras de seguridad y cabinas.

/// Ponemos a disposición del cliente nuestra capacidad de trabajo y la alta calidad de Kubota ///

■ ¿Con cuántos modelos vamos a contar en España?

Contando cabinas integrales y cabinas más lo que es cabinado y fabricados en España, viñeros, fruteros y tractores estándar, unos 20 modelos, que estarán todos en el mercado alrededor de febrero del año 1999.

■ Este año es un poco de tomar tierra como im-

portadores de tractores nuevos y en plan oficial. ¿Con qué red cuentan y qué esperan del mercado teniendo en cuenta que este año 98 anormalmente ha seguido subiendo en contra de lo que se pensaba?

Estamos ahora mismo reestructurando la nueva red. La experiencia piloto que mencionamos anteriormente,

se realizó con sólo 5 ó 6 distribuidores, pero en la actualidad estamos ultimando la firma de los contratos correspondientes con 30 ó 35 concesionarios que son los que realmente tienen mercado en las potencias de hasta 90 CV.

■ Sobre el mercado de este año, que puede ser aproximadamente de unos 23 000 tractores, ¿a qué parte del 'pastel' aspiran?

En estos primeros momentos, Kubota Servicios España, S.A. no se ha planteado ninguna cifra concreta. Nuestro principal objetivo consiste en poner a disposición de los clientes la capacidad de trabajo y la alta calidad de los tractores Kubota, y a disposición de los concesionarios, que en su mayoría representan otras marcas, una nueva línea de negocio que complemente sus volúmenes de ventas y resultados. No obstante, no tenemos inconveniente en decir que en 1998, con una gama de potencia de 20 a 60 CV (4WD), alcanzaremos unas ventas de 200 unidades, lo que equivale a una penetración del 6.5% en este segmento de mercado.

■ En 1993, un yen podía estar rondando las 145 pesetas. En 1998 oscila a 106 ó 109 pesetas más o menos. No se prevé que realmente el yen tenga, por lo menos durante el próximo año, grandes oscilaciones porque la economía japonesa no está para muchas alegrías y sobre to-



do es muy importante el tipo de interés que impera en Japón que es aproximadamente de un 0.25%. Con un yen favorable y con un nivel de intereses tan bajos, cuando negocian con su 'casa madre' los precios, ¿lo hacen en pesetas o en yenes?

Hasta el momento estamos, como siempre negociando en yenes, no por nada. Nosotros ahora mismo lo que no queremos para nada es importunar a nuestra casa matriz. Queremos lo contrario: beneficiarles, ayudarles a vender algún tractor más sin que eso les cause ningún problema de diferencias de cambio. Por tanto, vamos a comprar en yenes y vamos a hacer las gestiones oportunas para que el tema del cambio no nos afecte a nosotros.

■ **Kubota también es líder en otra serie de productos, por ejemplo las máquinas profesionales para espacios verdes, las máquinas agrícolas pequeñas como motocultores y motoazadas, grupos electrógenos, cortacéspedes...** Quizá con anterioridad esa gama estaba problemáticamente situada para poderla dis-



tribuir a través de su red ¿Con esta nueva andadura sería factible que pudiera entrar dentro de sus planes?

La línea de las máquinas que no sean autopropulsadas, como motores, generadores, segadoras de mano, etc. se está comercializando en España por otras vías, por lo que Kubota Servicios España, S.A. no intervendrá en este negocio. En el tema de la maquinaria de jardinería autopropulsada hemos pensado en introducirla sobre la marcha siempre que estén interesados los clientes y los concesionarios, pero es

remos decir es que queremos dar servicio al cliente, atenderle siempre con nuestra gente a través de los concesionarios. Este va a ser siempre nuestro primer objetivo, hasta ahora no teníamos tractores y dábamos servicios, ahora que tenemos tractores con más razón daremos servicio. Pero la actitud va a ser la misma tanto antes que no teníamos tractores como ahora. En la filosofía de la empresa, la prioridad es el servicio, la atención al cliente, el resto viene después; los beneficios, el producto, todo eso viene después del servicio.

■ **En cuanto a concesionarios, ¿cómo le venderían el mensaje para que apostase por Kubota?**

A los concesionarios que actualmente tienen otras marcas, todas ellas muy respetables, muy buenas y con más gamas que nosotros con precios parecidos e incluso mejores, solamente podemos decirle una cosa: que Kubota es una de las primeras marcas a nivel mundial y que esto es un proyecto de futuro que les va a complementar su negocio. Una de las cosas que estamos transmitiendo a los concesionarios es que Kubota les ofrece una nueva línea de producto que les ayudará a cubrir mejor sus gastos de estructura, y a superar más fácilmente el umbral de rentabilidad de sus empresas absorbiendo, en su caso, las capacidades sobrantes en las áreas de Comercial, Talleres y Recambios.

■ **Los productos para el sur de Europa funcionan con unos rendimientos distintos a los del centro o norte de Europa, o incluso EE UU, donde Kubota tiene una presencia fuerte como en el sudeste de Asia.**

/// Kubota Servicios España, S.A. dispone ya de una red con cerca

verdad que ese tipo de maquinaria en Europa en general, está muy bien aceptada. En ese sentido, sobre la marcha iremos tomando decisiones, aunque es verdad que muchos de los actuales concesionarios no estarían preparados para llevar esa línea.

■ **Si tuviesen la oportunidad de tener enfrente a todos los clientes-usuarios de Kubota en España y quisieran darles un mensaje, ¿qué les dirían?**

El mensaje es el mismo que hemos ido dando hasta ahora, con tractores o sin tractores. El servicio es lo primero: nos llamamos Kubota Servicios España, a lo mejor no es un nombre muy afortunado, pero lo que que-



En la Península Ibérica y Francia, donde los mercados son parecidos, ¿tienen algún tipo de equipamiento tanto a nivel tecnológico como a nivel de confortabilidad que sea distinto?

Desde luego, Kubota va a adaptar y ya está adaptando y diseñando modelos exclusivos para el mercado mediterráneo. Cuando hablamos del mercado mediterráneo, nos referimos a las explotaciones de frutales y viñedos para países como Portugal, Grecia, Túnez y, fundamentalmente, España, que posee el mayor mercado de la zona. Kubota está fabricando modelos específicos, bajos y estrechos para estos mercados de frutales, viñedos, invernaderos muy sensibles al tamaño y especificación de los tractores. A nivel mundial, Kubota está lanzando un nuevo concepto de tractores donde la ligereza y la agilidad prevalecen sobre la idea tradicional de que los tractores deben ser muy pesados y deben equipar motores de gran cilindrada. Los nuevos tractores de la serie M equipan motores multiválvulas, atmosféricos o turboalimentados de bajo consumo y con unos niveles de ruido, vibraciones y emisión de gases que confirman el compromiso de Kubota con la conservación del medio ambiente. La idea, que ya ha tenido un notable éxito en el mercado americano, consiste en no vender solamente hierro, sino ofrecer un tractor más ligero, compacto, ágil, que se mueva en espacios reducidos y en terrenos difíciles, sin que todo esto afecte a la potencia o a la capacidad de trabajo.



■ **En este tiempo el mercado ha tenido una evolución muy importante. ¿Cómo juzgaría, con aspecto retroactivo a hoy, el mercado en España?**

Desde que Kubota se incorporó al mercado español a finales de 1986, el sector de tractores ha sufrido grandes fluctuaciones y esto ha obligado a los fabricantes y a las redes de concesionarios a importantes cambios en sus estrategias para adaptarse a las nuevas exigencias. Durante esta última década hemos asistido a la casi total desaparición de las fábricas de tractores en España y a la fusión o absorción entre algunas marcas importantes. En paralelo, las redes de distribución tienden a diversificar su riesgo empresarial optando por la comercialización en régimen de multi-marca.

En resumen, aunque en los últimos cuatro años venimos disfrutando de un período de crecimiento del mercado de tractores en España, creemos que los fabricantes, importadores y distribuidores deberán seguir ajustan-

do sus políticas para afrontar las fluctuaciones de la demanda. Por otra parte, el 'factor euro' aportará más transparencia a los precios de venta al público y obligará a ajustar las diferencias que ahora existen con las tarifas de los países de nuestro entorno.

■ **¿Van a aumentar plantilla en cuanto a algunos comerciales, porque ahora mismo venden recambios y tractores pero son dos conceptos distintos?**

En consonancia con lo expuesto en la anterior pregunta, Kubota Servicios España, S.A. será prudente con el tema de la estructura. Hemos tenido malas experiencias en Ebro Kubota con una plantilla y unos gastos inadecuados al volumen de facturación. El objetivo es crear una división de tractores orientada más a la postventa que a la promoción de ventas ya que, para este cometido, contaremos con la profesionalidad de nuestra red. En resumen, la idea es llevar un buen control de los gastos y los stocks que no comprometa los excelentes resultados económicos que tenemos actualmente en la división de Recambios. ♠

/// El sector ha sufrido grandes fluctuaciones y han aparecido nuevas estrategias ///



¿qué
hay de nuevo?



Macarena Fernández
Periodista

KUBOTA... DE NUEVO

Tras el cierre de Ebro Kubota en 1994 Kubota Corporation crea una empresa de servicios para cubrir todos los compromisos adquiridos. Ahora, manteniendo un gran éxito en mercados como el americano o de Europa Central, Kubota pretende potenciar su posición en la Europa Mediterránea y lo hace con tractores adaptados específicamente a los cultivos de esta zona. Los compactos, ligeros y ágiles son óptimos en espacios reducidos o terrenos montañosos y los estrechos están especialmente diseñados para viñas, frutales e incluso invernaderos. Se presentan tres versiones: Serie B, Serie L y Serie M para potencias entre 17 y 90 CV.



SERIE B

Su gran versatilidad les hace perfectos para cubrir las necesidades tanto de agricultores, viveristas, paisajistas, constructores e incluso particulares a los que aporta excelentes rendimientos y maniobrabilidad. Así lo demuestra su sistema *Bi Speed* con un incremento de la velocidad de rotación de un 60% que se acciona automáticamente al sobrepasar los 25° de giro. Se les puede equipar además con arco de seguridad o cabina para mayor confort sin sacrificar la maniobrabilidad y flexibilidad de uso.



SERIE L

Respetuoso con el medio ambiente, con materiales ecológicos sin amianto y motores de ba-

jo nivel de ruidos y vibraciones aportan gran productividad por su mayor potencia y versatilidad. Su diseño compacto permite implementar pala cargadora frontal, si bien su modelo L4200D-N de pequeñas dimensiones y potente motor es excelente para trabajos en frutales y viñedos.



Motor diésel E-TVCS que proporciona mayor potencia y par máximo con emisiones de escape más limpias, tiene además un nivel más bajo de ruidos y vibraciones. La dirección, totalmente hidrostática facilita la conducción incluso después de muchas horas de trabajo.



SERIE M

De gran potencia y poderoso sistema hidráulico es ideal para la siega de forraje u otras labores más duras. Su extraordinaria maniobrabilidad permite giros de reducido ángulo así como su inversor sincronizado permite cambios de velocidad y de sentido sin detenerse. ♠



MODELO	POTENCIA	CARACTERÍSTICAS COMUNES	OTRAS PRESTACIONES
SERIE B			
B1610	16 CV	Motor diésel 3 cilindros	Dirección mecánica
B2400	24 CV	Doble tracción	Dirección hidrostática Giro rápido <i>Bi Speed</i>
SERIE L			
L2500	27 CV	Motor diésel 3 cilindros	Dirección hidrostática TDF 540/1000
L3300	35 CV	Doble tracción	Dirección hidrostática Transmisión sincronizada 8/8 opción a 16/16 veloc. Inversor
L4200	45 CV	Motor diésel 4 cilindros	Dirección hidrostática Transmisión sincronizada 8/8 opción a 16/16 veloc. Inversor
L4200N	45 CV	Doble tracción	Dirección hidrostática Transmisión sincronizada 16/16 veloc. Inversor Giro rápido <i>Bi-speed</i>
SERIE M			
M5400	60 CV	Motor diésel 5 cilindros	Dirección hidrostática Transmisión parcialmente sincronizada 12/4 veloc. TDF 540/1000
M5400N	60 CV	Motor diésel 5 cilindros Doble tracción	Dirección hidrostática Transmisión parcialmente sincronizada 12/4 veloc. TDF 540/1000
M6800	68 CV	Motor diésel 4 cilindros Doble tracción	Dirección hidrostática Transmisión parcialmente sincronizada 12/4 veloc. TDF 540/750
M8200	82 CV	Motor diésel 4 cilindros turbo Doble tracción	Dirección hidrostática Transmisión sincronizada 12/12 veloc. TDF 540/750
M9000	90 CV	Motor diésel 4 cilindros Turbo intercooler	Dirección hidrostática Transmisión sincronizada 12/12 veloc. TDF 540/750