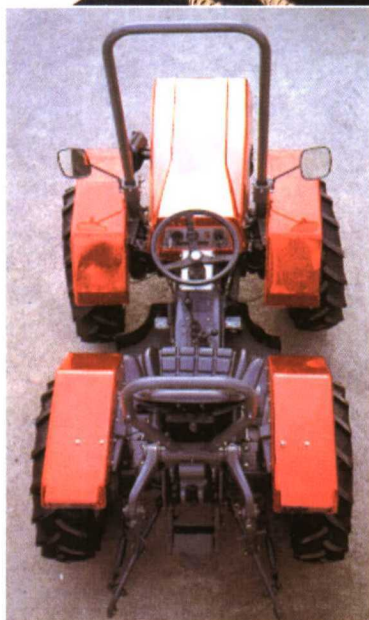




**Con una solera que supera el medio siglo de existencia, Comercial de Suministros es una de las empresas españolas más importantes en la comercialización y venta de productos forestales. Su director general, Borja Aizpuru, explica cómo fueron los inicios hasta llegar a los tiempos actuales, en que están alcanzando una mayor proyección con sus marcas Jonsered,**

**E**l inicio de esta empresa hay que buscarlo hace más de medio siglo, momento en que decidieron empezar a importar máquinas destinadas a temas forestales y jardinería profesional. Poco a poco fueron metiéndose en el mundillo e incorporando referencias a su catálogo, con marcas tan prestigiosas como Jonsered, Yanmar e Imoto y en la actualidad siguen aumentando su oferta para dar mejor servicio a los clientes y abarcar otros frentes en los que han visto posibilidades de negocio.

El sector forestal cada vez ha ido abandonando más la maquinaria ligera y utiliza maquinaria de más envergadura. Borja Aizpuru confirma que "en el monte se utilizan cada vez menos motosierras y más procesadoras, 'skiders' y autocargadores. Quizá en



*el futuro no llegará a desaparecer, siempre se usará para trocear o desramar, pero en la tala cada vez interviene menos".*

El estancamiento del mercado forestal no va a significar que dejen de atenderlo. En Comercial de Suministros han iniciado una fase de diversificación, y ahora están presentes en tres campos, el forestal, el agrícola y espa-

cios verdes, pero sin desviarse nunca de su trayectoria original, que es la maquinaria.

Hace un par de años la marca japonesa Yanmar pasó a engrosar el listado de productos. Todo comenzó con la idea de comercializar la motoazada, que tenía una oportunidad de negocio por las referencias que había de otros países. "Pensamos que Yan-

# ISTROS ABRE NUEVOS MERCADOS

mar podía tener una buena 're-entrada' y nos pusimos en contacto con Yanmar. Hasta ahora los resultados han sido muy positivos".

## “La caída del mercado forestal traerá la incorporación de nuevos productos”

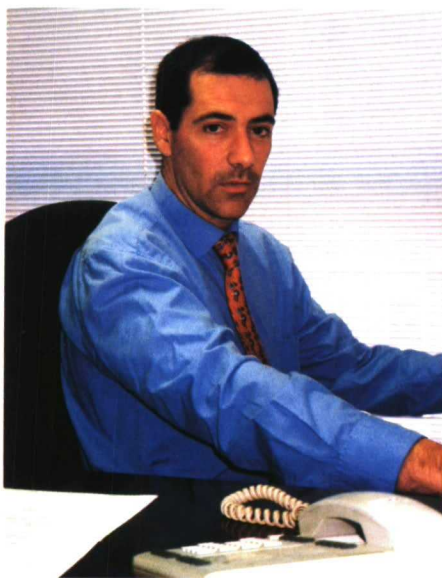
Para el presente año Yanmar tiene previsto introducir nuevos productos, como un motocultor diésel de 8 CV, una desbrozadora profesional y probablemente una desbrozadora destinada a usos forestales.

### ■ NUEVOS MERCADOS

En una demostración celebrada en Jaén sobre olivo se vieron, además de las vibradoras de ramas acopladas a máquinas de Jonsered, unos tractocarreros de Imoto, marca que comercializa en exclusiva Comercial de Suministros. Este fabricante nacional tiene una gama de motocultores compuesta por tres modelos de motores diésel con 10, 12 y 14 CV, así como una importante línea de remolques sin tracción, con tracción, tándem con doble eje y tracción a las cuatro ruedas, volquete hidráulico, y volquete manual. "En algunas zonas se ha detectado la demanda de motocultor con remolque como vehículo de carga y como medio de transporte, sobre todo en la zona

sur para recogida de aceituna, en Levante para los frutales, y en la cornisa Cantábrica para la recogida de hierba. Este motocultor está pensado para llevar remolque y por eso tiene una estructura reforzada, con una caja de cambios más fuerte y doble toma de fuerza, para el remolque y el sistema hidráulico de frenos".

El proceso de diversificación puede traer consigo la incorporación en los próximos meses de otros productos como grupos electrógenos o motobombas, que Yanmar tiene en catálogo y que comercializa con gran éxito en otros países.



Haciendo balance del pasado año, Borja Aizpuru comenta que "hemos hecho un año muy bueno casi en todo, pero siempre cuesta más aumentar las ventas en algo que se ha introducido recientemente. Quizá se ha llegado a un nivel de saturación con productos en los que llevamos trabajando 40 años, como Jonsered, mientras que en Yanmar han aumentado las ventas considerablemente. A nivel de desbrozadoras forestales hay un ligero parón, mientras crecen



las destinadas a limpieza de cunetas, carreteras o parques".

A las puertas de la implantación del euro en nuestro país, en Comercial de Suministros reconocen que puede tener muchos aspectos positivos, y no tienen nada que temer, puesto que llevan trabajando en ecus desde hace dos años para temas de importación. "En cuanto a compras, afirma Borja Aizpuru, no nos va a suponer ninguna modificación; el problema será al realizar las ventas con nuestros clientes y tener que mantener una doble contabilidad en el año de transición en que operen las dos monedas. Yo sería más partidario de aguantar hasta el final facturando a los clientes en pesetas y pasar al euro en el momento en que haya que pasar".

Respecto a las perspectivas para 1999, tienen intención de mantener la trayectoria de los pasados años. "Estamos en una posición de partida muy buena, y somos optimistas a la vista del incremento del 25% que hemos tenido el pasado año; como consecuencia de estas buenas ventas, muchos distribuidores han rebajado sus stocks, y tienen que empezar a hacer pedidos en cuanto vendan una máquina, algo que siempre es bueno para nosotros". ♠