

# COMECA PRESENTA EL ACUERDO CON YANMAR

## Distribuirá en España los tractores del grupo japonés

Comercial de Mecanización Agrícola, S.A. (COMECA) y Yanmar Agricultural Equipment Co. Ltd presentaron en FIMA el acuerdo que han establecido para la distribución de los tractores Yanmar en el mercado español.

El Director de Ventas y Marketing de Tractores del grupo japonés, Takeshi Terada, detalló, en conferencia de prensa, algunos datos de la compañía, cuyo volumen de ventas asciende a 3 500 millones de euros, con más de 15 000 empleados en todo el mundo. El 43.2% de sus beneficios proceden de la División Agrícola, que produce más de 40 000 tractores al año, con una gama de producto que incluye las series Ke (14-16 CV) y EF 200 (27 a 35 CV), ya disponibles para el mercado nacional. Los

planes de COMECA contemplan la ampliación de la oferta de tractores Yanmar en un futuro próximo con modelos de mayor potencia.

Según explicó su Director General, Ignacio Gual, COMECA ha mantenido ya contactos para la creación de una red de ventas específica, formada por 40 concesionarios, con presencia en las provincias donde se matriculan más de 20 tractores al año. "Aquí en FIMA nos ha sorprendido la cantidad de gente que conoce ya los tractores Yanmar," afirmó el directivo, que se mostró muy esperanzado de que este acuerdo permita a COMECA "crecer en mercados donde no teníamos oportunidad de participar y así alcanzar nuevas metas".



### TAKESHI TERADA

Director General de Ventas y Marketing de Tractores de Yanmar

### LAURENT MENARD

Responsable de Desarrollo para Europa de Yanmar División Agrícola

## “Es un acierto total”

Para Yanmar, “es un acierto total” el acuerdo alcanzado con COMECA. Su intención es expandir, lo más posible, las ventas de sus tractores junto al distribuidor español, y así lo transmitieron en Zaragoza sus responsables, Takeshi Terada y Laurent Menard, durante la entrevista realizada en FIMA.

#### JULIÁN MENDIETA

Zaragoza

**¿Cuál es la producción de tractores Yanmar en la planta de Japón y qué cantidad se destina a la exportación?**

(Takeshi Terada) Producimos unos 40 000 tractores al año, de los cuales exportamos a Norte América, Asia y Europa, el 15%.

**Yanmar también cuenta con una planta de producción en Brasil. ¿En qué mercados se comercializan los productos allí fabricados?**

(T.T.) La planta de Brasil se dedica sólo a los países sudamericanos.

**Yanmar también es un importante fabricante de moto-**

**res. ¿Cuántas unidades produce?**

(T.T.) Si contamos desde los más pequeños hasta los más grandes (de 4 000 CV), rondamos una producción en torno a las 600 000 unidades.

**Han tardado en ‘desembarcar’ en el mercado europeo. ¿Por qué?**

(T.T.) Porque siempre hemos estado concentrados en el mercado japonés. Ahora estamos abriendo una red de negocios fuera de nuestro país.

**Francia ha sido su 'cabeza de puente' para el mercado europeo. ¿Por qué?**

(T.T.) Porque es el mayor mercado europeo en tractores compactos con potencias inferiores a 50 CV.

**En el sector de los compactos hay mucha competencia entre los tractores japoneses y coreanos y, en el futuro, la habrá también con los tractores chinos. ¿Yanmar ha realizado algún tipo de estudio sobre el producto, (equipamiento, precio, potencia...) para ser competitivo en el mercado europeo?**

(T.T.) Estamos iniciando ahora nuestra penetración en Europa, y en concreto, en España, por lo que aún seguimos estudiando las características y requerimientos del tractor que aquí se demanda. En un corto plazo tendremos resultados.

**El acuerdo alcanzado con COMECA, ¿es sólo para el mercado español o puede abarcar también el mercado portugués?**

(T.T.) Sólo para España.

**El mercado en España de los tractores compactos se limita especialmente a la cornisa cantábrica, noroeste de España, Levante y ciertas partes del sur de la península. ¿Podrá ofrecer Yanmar, en el futuro, un tractor con potencias más altas a las que tiene en la actualidad?**

(T.T.) Sí, tenemos en mente aumentar nuestra gama de tractores con modelos de mayores potencias.

**Los fabricantes de tractores en Japón suelen limitar la**



Takeshi Terada en el stand de Comeca en FIMA '08.

## EL CONSUMIDOR EUROPEO REQUIERE MÁS CALIDAD Y ES MÁS EXIGENTE CON LOS TRACTORES

**potencia de sus modelos a 110, 120 CV. ¿Por qué?**

(T.T.) La mayoría de los fabricantes japoneses se dedican exclusivamente al mercado de su país, en el que la potencia media del tractor es de entre 20 y 30 CV. Además, la mayoría no tiene suficientes conocimientos para hacer tractores de potencias grandes.

**China está de moda. Muchos fabricantes importantes intentan buscar joint-venture con empresas chinas... ¿Tiene pensado Yanmar colaborar con algún grupo industrial del país asiático?**

(T.T.) No tenemos pensado llegar a ningún acuerdo en China. En India, sin embargo, ya estamos fabricando cosechadoras de arroz.

**Recientemente, un importante grupo europeo ha llega-**

**do a un acuerdo con una firma coreana para vender sus tractores compactos pero con la marca de su grupo. ¿Han recibido alguna propuesta de Joint-venture similar?**

(T.T.) Tenemos, desde hace bastante tiempo, una relación con John Deere. Algunos de sus tractores están fabricados por nosotros y se han vendido también en el mercado europeo.

**Las estrictas normativas de ruidos y contaminación medio ambiental están coartando que en Europa puedan venderse cierto tipo de máquinas a un precio competitivo. Si esto no fuera así, ¿podrían pensar en traer productos fabricados en países con un costo más bajo?**

(T.T.) Preferimos vender un producto un poco más caro, pero mantener una imagen de calidad. El consumidor europeo requiere más calidad y es más exigente con respecto a los tractores que demanda un cliente americano.

**En una hipotética desubicación de Yanmar en Japón, ¿qué país elegirían: India o China?**

(T.T.) No tenemos ningún plan de mover la producción de Japón pero que probablemente sería más fácil ir a India que a China.

**Habrán tenido otras peticiones de empresas en España para ser los importadores de sus tractores. ¿Por qué han elegido a COMECA?**

(T.T.) Nuestra escasa experiencia en el mercado español de tractores hacía necesario que recurriéramos a una compañía muy profesional, con experiencia en la distribución. Por eso decidimos negociar con COMECA,

porque podemos desarrollar una muy buena política comercial y un buen servicio al tractor. Pensamos que ha sido un total acierto el acuerdo. Nuestra intención es expandir lo más posible las ventas de nuestros tractores junto a ellos.

**¿Cómo se desarrolla el mercado en Francia para la empresa?**

(Laurent Menard) Yanmar tiene una buena cuota de mercado en Francia en tractores compactos, sobre todo en los sectores dedicados al mantenimiento de espacios verdes y equipamiento para campos de golf. Tiene un 10% de cuota en tractores compactos. Llevamos desde 2004 con estos tractores en Francia. No es mucho tiempo y sin embargo es muy significativa nuestra cuota de mercado.

**IGNACIO GUAL**

*Director General de Comeca*

**“Esperamos desarrollar muy a fondo las posibilidades de este producto en España”**



**Otra vez COMECA luchando, como Don Quijote, para introducir un producto en un mercado muy competitivo. ¿Cuáles fueron los motivos principales de su empresa para contactar con Yanmar?**

Llevamos bastante tiempo interesados en sus tractores. Yanmar aún no estaba decidido a entrar en el mercado español pero cuando nos enteramos

que se habían decidido negociamos inmediatamente. Nuestro deseo de rehacernos ha sido firme y hemos buscado la posibilidad de vender tractores japoneses en España. Veíamos que los mercados estaban creciendo bastante bien y que era el momento de entrar con rapidez. Más tarde se desarrollarán otras potencias. Yanmar es uno de los mejores fabricantes de tractores compactos del mundo y el de mejor calidad que nosotros hemos podido canalizar.

**¿Qué esperan conseguir este primer año?**

Esperamos hacer una red importante, operativa, y desarrollar muy a fondo las posibilidades de producto en España. Hay que adaptarlo. El producto no se ha vendido nunca en nuestro país como Yanmar, aunque sí a través de John Deere. Sin embargo, muchos de los visitantes que se han acercado a nuestro stand en la feria conocen Yanmar perfectamente. Esto nos permite una entrada más fácil. Intentaremos, en este primer año, desarrollar el plan comercial previsto.

**¿Está el producto posicionado en cuanto a equipamiento y precio de cara a la competencia?**

Está perfectamente posicionado tanto en equipamiento como en precio. Nos hemos ocupado realmente de posicionarlo