

JOAN SURROCA
Director de Marketing

IGNACIO LANZADERA
Jefe de Producto de JCB España



La presentación de productos realizada hace unas semanas reflejó las intenciones de JCB por consolidar su presencia en el sector agrícola español. Dos de sus más importantes directivos para nuestro mercado repasan la situación actual y desglosan los planes de futuro la compañía.

BORJA MENDIETA
 LA MANGA (MURCIA)

¿Cuáles son las principales diferencias que muestra el mercado español en relación al resto de Europa en su evolución y crecimiento hoy en día? ¿Cómo será la presencia de JCB en España a la vista del mercado existente los últimos 2 ó 3 años?

La evolución del mercado español de maquinaria agrícola ha ido a lo largo de los últimos años estrechamente ligada al sector de la obra pública y construcción, beneficiándose en los tiempos de bonanza del fácil acceso a la financiación a bajo coste de los bancos y disparando las ventas casi hasta el infinito.

A diferencia del resto de Europa donde clientes, canales de distribución y productos son específicos del sector agrario, en España no hay líneas de separación claramente marcadas entre maquinaria agrícola y máquina de obra pública, siendo en muchos casos los mismos productos, los mismos distribuidores e incluso clientes con negocios compartidos en ambos sectores. El mejor ejemplo de esto último es la todopoderosa empresa estatal TRAGSA (Transformaciones Agrarias, S.A.).

Con la severa reducción del mercado de obra pública, el sector agrario se ha convertido en tabla de salvación para muchos de los agentes descritos, siendo hoy en día y durante los

próximos 3 ó 4 años, un sector con potencial de negocio tanto para fabricantes como para los propios clientes.

¿Qué tipo de diferencias encontramos en la gama 2012 para los sectores Agrícola y Espacios Verdes/Golf para el mercado español?

A pesar de que la economía y mercados españoles están bajo mínimos, el tirón del resto de los mercados europeos demanda mejoras continuas en los productos existentes y nuevas soluciones, las cuales afortunadamente sí acaban llegando hasta nosotros de la mano de multinacionales como JCB.

Los productos agrícolas JCB cuentan este 2012 con más de 20 nuevas soluciones para el mercado. La pauta general de todos los nuevos productos sigue tres premisas: adaptarse a los nuevos requerimientos de emisión de gases (nuevos motores), adaptar los equipos a nuevas normativas de seguridad del tipo EN 15000 (nuestro sistema adaptativo de cargas) y alcanzar mayores productividades con todos los equipos haciendo su rentabilidad máxima.

¿Qué tipo de productos van a lanzar en agrícola y jardinería y cuáles son las pautas que quieren marcar en el mercado español?

Se ha renovado por completo la gama completa de inigualables minicargadoras de brazo único para su aplicación en el



olivar, invernaderos y pequeñas ganaderías. Se han lanzado nuevos modelos de manipuladoras telescópicas agrícolas como la 550-80, la máquina más potente y con mayor capacidad de carga que hasta la fecha había fabricado JCB.

Contamos con nuevas versiones de Fastrac de la Serie 3 y con nuevas palas telescópicas agrícolas como la TM 180 y la TM 220. También han salido al mercado nuevas versiones de exitoso vehículo multiuso Lince JCB que ha sido rebautizado como Workmax.

En relación a los espacios verdes, el mercado español es más o menos joven con un considerable potencial de crecimiento ¿Cuánto podría crecer en los próximos años?

No cabe duda que el fenómeno de los espacios verdes, es relativamente reciente en nuestro país. España tiene pro-

fundas diferencias climatológicas con el resto de Europa, que ha hecho que el concepto clásico de Espacio Verde no tuviera posibilidades de desarrollo en un país mayoritariamente seco y según que zonas árido.

Son dos las barreras que debían superarse para entrar en la línea de desarrollo de nuestros vecinos europeos. La primera es la tecnológica, que gracias al auge económico se ha superado con numerosas infraestructuras del tipo de EDAR, plantas desaladoras... La segunda, socio cultural, más difícil de superar, pero donde los resultados económicos, sociales y medioambientales han puesto en su justo lugar a explotaciones generadoras de riqueza, empleo y ecología como son los campos de golf.

¿En qué red de ventas están distribuyendo sus productos? Pretenden atacar el





Joan Surroca.

mercado agrícola con su actual red comercial, netamente industrial, ¿lo ven factible?

Actualmente contamos con una Red de Distribución de 14 empresas con más de 25 delegaciones por toda España. Algunos de ellos son distribuidores exclusivos de productos agrícolas y otros cuentan con doble e incluso triple distribución: agrícola, industrial y obra pública. Bajo nuestro punto de vista, las sinergias que generan actividades similares, suponen muchas ventajas de cara al cliente final, más allá de la nomenclatura del tipo de negocio. ¿Acaso una telescópica agrícola usada en una deshidratadora de alfalfa necesita de distintos mecánicos que una telescópica de una almacén de material de construcción? ¿Acaso el stock de piezas y componentes, existente actualmente en nuestra Red de Distribución y superior a los 5



millones de euros, no es válido para nuestros clientes agrícolas? La especialización debe ser entendida en la última etapa de comercialización del producto 'La Venta'. Un vendedor debe hablar el mismo idioma que el cliente y ofrecer el producto óptimo para sus necesidades. A partir de ahí, otras etapas de la comercialización como son el Soporte Técnico de Producto o la Disponibilidad de Repuestos siempre se beneficiarán de economías de escala.

¿Que ha pasado con la reciente desaparecida serie de tractores Fastrac 7000?



Los productos están en permanente evolución, buscando el beneficio y la productividad de nuestros clientes. Cuando esos productos integran beneficios de dos 'familias' o 'series', deja de tener sentido mantener productos con solo parte de las ventajas. Esto es lo que ha ocurrido con la Serie 7000, renovada e integrada en la gama superior la Serie 8000, con mejores y más completos equipamientos.

¿Por qué el cambio de suministro de motores de Cummins a SISU

en tractores y también en resto de maquinaria?

Los cambios de motores están a la orden del día con las nuevos requerimientos de emisión de gases (las famosas normas Tier o Stage). Esto ha generado la oportunidad de actualizar versiones de motores e incluso los proveedores de los mismos, al tiempo que se realizaba el trabajo de 'rediseño' del resto de componentes del vehículo. Sisu es sobradamente conocido como componente de alta calidad y reconocido prestigio en el mercado de tractores, siendo utilizado en la actualidad por varias primeras marcas. La

ocasión de ofrecer a nuestros clientes de tractores un producto más en línea con lo requerido por el sector nos ha inclinado a tomar la decisión, estando completamente seguros de que será una mejora que repercutirá directamente en la calidad del producto.

¿Cómo creen que va a evolucionar el mercado español de maquinaria agrícola y de maquinaria industrial y de obras públicas en los próximos 2-3 años?

Dada la actual situación de ambos sectores, pero especialmente la de la Maquinaria

Industrial y de Obra Pública, no cabe otra tendencia que la de la mejora. Los actuales niveles son mínimos y por leve que sea la recuperación de la demanda, los mercados deben crecer. Hablar de porcentajes es más difícil, pero como los valores absolutos también son muy pequeños podríamos ver en los próximos años aumentos del mercado del entorno al 15-20% anual.

Están sin distribuidor en Cataluña aún. ¿Para cuándo? ¿En que otras partes de España, como por ejemplo Asturias?

Podemos anunciar que todas nuestras vacantes de distribución han sido cubiertas y es

que el negocio de distribución de JCB, ¡es actualmente un proyecto muy atractivo!

Durante los próximos dos meses celebraremos la apertura de nuevas instalaciones en:

- Asturias: A través de la nueva Delegación de Cydima en Siero.
- Cantabria: A través de la nueva Delegación de Talleres Selaya en Guarnizo.
- Navarra: A través de la nueva Delegación de Tagusa en Puente La Reina
- Barcelona: A través de la nueva Delegación de Geancar Catalunya en Barcelona.

Por supuesto estáis todos invitados a celebrar con nosotros estos nuevos proyectos.



Ignacio Lanzadera.

El mundo de las cargadoras telescópicas ha tenido que adaptarse con rapidez a los cambios de la reglamentación. Primero las emisiones de los motores, después a la norma EN 15000 en relación con la estabilidad longitudinal en el manejo de cargas. ¿Qué hay introducido JCB en sus cargadoras para controlar la estabilidad sin perder capacidad de trabajo?

El sistema se ha denominado 'Control Progresivo de Carga' y aporta notables mejoras frente a la competencia, ya que cumpliendo la nueva y exigente norma EN 1500, no provoca cortes bruscos en el funcionamiento de las máquinas, permitiendo adaptar a cada trabajo y necesidad las prestaciones, siempre asegurando que no se alcanzan los límites de vuelco del vehículo.

Nuestro sistema en concreto, ha sido premiado en la pasada edición de FIMA 2012 como 'Novedad Técnica'. El sistema es más complejo de explicar que de usar, ya que en apenas 5 minutos de demostraciones cualquier operador puede ver sus ventajas. Invitamos a todos los clientes a que lo prueben en algunas de nuestras múltiples demostraciones a celebrar por todo el territorio. 📍

CYDIMA y Talleres Vica se convierten en los socios de JCB en Asturias

JCB ha nombrado a CYDIMA nuevo Distribuidor Oficial en el Principado de Asturias. En este proyecto se han unido la exitosa trayectoria de CYDIMA como distribuidor de la maquinaria JCB en Castilla y León con la contrastada experiencia de Talleres VICA en el servicio técnico de maquinaria de obras públicas para primeras marcas en Asturias, lo que ha convertido a ambos en los socios ideales. La inauguración de la delegación, que contará con un personal altamente cualificado, tuvo lugar el pasado 16 de febrero en Meres-Siero (Polígono Industrial de Proni, calle D, Nave nº 12. Telf. 985-792310), donde se ofrece un amplio stock de recambios de la marca, taller y vehículos de servicio perfectamente equipados, además de toda la herramienta de diagnóstico JCB.



José Luis García Almaraz, Director gerente de CYDIMA, flanqueado por Arturo Alonso, Responsable Comercial; Iván Vijande, Fran Rodríguez y Marco Cabal, miembros del equipo de Asistencia Técnica, y Emilio Iglesias como Responsable de Recambios.