

VIBASA se ha convertido en tres años en uno de los concesionarios más importantes de Kubota

Vidal y Basols (VIBASA) es, desde septiembre de 2009, el Concesionario Oficial de Kubota en Huesca y la zona sur de la provincia de Lleida. En este periodo ha sido capaz de ponerse a la vanguardia de ventas en España y, según afirman sus responsables, "situar a la marca como líder en el segmento de potencia que competimos dentro de nuestra zona de influencia".



Éxito desde el primer día

ÁNGEL PÉREZ

SARIÑENA (HUESCA)

Leva poco más de tres años trabajando con Kubota y ya es uno de los concesionarios más importantes de su red comercial, con un crecimiento incesante. Vidal y Basols (VIBASA) fue capaz de cerrar 2013 con unas ventas de 62 tractores, lo que supone un notable incremento respecto al año anterior y le sitúa a la vanguardia de la marca en España.

Su éxito se basa en un profundo conocimiento de su zona de influencia, que abarca la provincia de Huesca y para el sur de la de Lleida. No en vano, los orígenes de la empresa se remontan a 1948, si bien no fue hasta 1985 cuando tomó su denominación actual. Ahora, la gerencia la asume la tercera generación familiar, representada por Javier Vidal Basols, de 31 años de edad, tras la jubilación de su padre, Gonzalo (67), que, no obstante, sigue dispuesto a aportar su dilatada experiencia y los numerosos contactos que mantiene.

"Hemos abierto una nueva etapa en la empresa y, junto a Kubota, estamos confiados en que seguiremos creciendo," explica Javier. Una gran parte de esta esperanza de desarrollo se debe al anuncio hecho por la compañía japonesa de establecer en Francia una nueva fábrica de tractores que permitirá la ampliación de su actual oferta y entrar en el segmento de los 180-200 CV de potencia. "Estamos expectantes ante los nuevos productos. Nos vendrán muy bien, porque en esta zona de Huesca nos faltaba potencia



Gonzalo y Javier Vidal, dos generaciones al frente de la empresa.



Las instalaciones de Sarriena cuentan con 600 m² de superficie para exposición.

para poder competir y, en breve, esperamos 'entrar' con precio y prestaciones en segmentos de mercado donde ahora no estamos presentes," señala Javier.

VIBASA ha sabido desenvolverse con éxito con la gama actual, especialmente en el segmento de los fruteros, con un amplio abanico de versiones, con y sin cabina. También ha ido introduciendo en la zona modelos estándar de hasta 110 CV, hasta conformar un parque moderno de Kubota que supera las 200 unidades. "Los profesionales han podido constatar la calidad de estos tractores, su reducido consumo de combustible y los pocos recambios que necesitan, lo que les convierte en una alternativa a tener en cuenta en determinados tipos de tareas," afirma Javier Vidal.

En Kubota son conscientes del indudable éxito obtenido por este concesionario, y en estos primeros años de colaboración conjunta ya le ha entregado dos reconocimientos: en enero de 2011 el Premio Fujiyama, "por el esfuerzo y por hacer escalar posiciones y situar a Kubota como la marca de referencia en Huesca y Lérida," y en septiembre de 2013 el 1er Premio en venta de tractores serie M, por "su excelente trabajo y compromiso con la marca."

■ Futuro

"Con Kubota tenemos lo suficiente." Con esta frase, el gerente de VIBASA define los propósitos de la empresa para

los próximos años. Aunque, como distribuidor de maquinaria agrícola, también se ocupa de la comercialización de otras marcas de implementos, en tractores la apuesta es rotunda: "Somos líderes de nuestra zona en el segmento de potencia que estamos presentes y trabajaremos para serlo también con los nuevos productos que irán llegando en los próximos meses, porque no podemos estar en el mercado si no estamos al nivel de los competidores," asegura Javier Vidal.

"Kubota ha tenido el acierto de ofrecer un producto muy reconocido, de calidad, que ofrece las prestaciones adecuadas a un precio muy competitivo," añade su padre. "Este con-



Gonzalo y Javier Vidal, con la placa que conmemora el premio recibido en 2013 por la venta de tractores de la serie M de Kubota.

Presencia doble

VIBASA tiene instalaciones en las dos provincias que conforman su ámbito de influencia. La central de la empresa se encuentra en Sariñena (Huesca), donde abrió el negocio en un local situado bajo su domicilio particular en el centro de la localidad. El crecimiento de la actividad llevó en su momento a Gonzalo Vidal a adquirir unos terrenos a las afueras, donde levantó el edificio actual, de 2 400 m², que incluye 600 m² de exposición y 1 300 m² de taller. En el exterior dispone de una campa de 22 000 m². Al principio, la gestión íntegra se realizaba desde Sariñena, pero la expansión del negocio y las peculiaridades de cada provincia llevó a la empresa a abrir en Lleida una sucursal con 700 m² de superficie. Entre ambas, cuenta con 12 empleados.

El departamento de recambios atiende las necesidades de los clientes.



El servicio de taller supone una parte importante del negocio de la concesión.

cesionario," prosigue Gonzalo, "goza de una gran prestigio en la zona, gracias a muchos años de trabajo mucho esfuerzo y un servicio eficaz, y eso también supone un valor añadido para muchos de nuestros clien-

tes, que antes lo eran de otras marcas que comercializábamos y ahora lo son de Kubota."

La expansión es un hecho. La compañía japonesa está envuelta en ambiciosos proyectos que supondrán un importante

relanzamiento, como la ampliación de instalaciones y el crecimiento de gama. "En los próximos años, la marca puede seguir mejorando su posicionamiento, para lo que serán clave los nuevos productos," dice Javier. "Esperemos que den con la tecla adecuada porque tenemos muchas posibilidades de crecer y mejorar nuestra presencia en el mercado." ■