

producto
y calidad

ZETOR Y ZTS VUELVEN A LA CARGA EN ESPAÑA. SU IMPORTADOR PARA NUESTRO PAÍS, CÁNDIDO MIRANDA, S.A., PRETENDE CON ESTOS TRACTORES HACERSE CON UNA IMPORTANTE CUOTA DE MERCADO, OFRECIENDO UNOS MODELOS MUY CARACTERÍSTICOS Y DIRIGIDOS A UN DETERMINADO TIPO DE CLIENTE



VUELVEN

En la última edición de la FI-MA, así como en algunas otras ferias celebradas a escala local y regional, pudieron observarse los modelos que ahora ofrece Cándido Miranda. Para sacar a la luz las nuevas gamas de Zetor y ZTS, e intentar presentar a todos los clientes el producto lanzado, Cándido Miranda celebró, en su distribuidor de Valladolid, Talleres MJM, una jornada de puertas abiertas, en las que el público interesado pudo analizar profundamente las prestaciones que ofrecen estas dos líneas de producto.

El anfitrión de esta jornada, José Miguel López, se mostró muy satisfecho con los nuevos tractores. *“Vienen muchas cosas cambiadas, como puede ser la caja de cambios, cabina, capots, aletas y que puede ser un producto bueno para venderlo”*. Su opinión resulta especialmente interesante, porque en sus 26 años de trayec-

toria profesional ha conocido distintas marcas y, en la actualidad, dirige un concesionario que también dispone de otras marcas, aunque en el caso de Zetor son ya cinco años los que lleva dedicado a estos tractores de origen checo. Además, también vende maquinaria para recolección, cosechadoras, empacadoras y abonadoras.

Los nuevos tractores, de los que, según López, las gamas de mayor potencia pueden tener mayor aceptación en la zona de Castilla-León, donde abundan los cerealistas, ofrecen una relación calidad/precio *“buena”*. *“En estos cinco años han ido evolucionando poco a poco hasta llegar a ponerse al nivel de las demás marcas”*. Este



Z
T
S



Los Zetor constituyen una alternativa importante en el segmento de potencias medias y altas.

A LA CARGA

distribuidor pucelano echa en falta un modelo de 150 CV, porque “*tienen una escala que salta de los 122 a los 160 CV*”.

NUEVOS MODELOS EN LAS DOS GAMAS

Zetor y ZTS disponen de gamas de tractores muy completas a partir de 50 CV. Por un lado, se encuentran los Súper, hasta 80 CV, que son “*comple-*

tamente diferentes a lo anterior, con un remate basta bueno”, afirma el gerente de MJM. Un peldaño por encima en cuanto a potencia están los Forterra, hasta 120 CV, y que “*también ofrecen prestaciones interesantes para competir*”.

Para un segmento de mercado en evidente crecimiento, como es el de las potencias medias y altas, Cándido



Miranda llega con los nuevos ZTS. “*Cada vez son más los clientes que trabajan para terceros y compran maquinaria con más potencia para finalizar antes su labor y ganar tiempo para trabajar también en su explotación*”, explica López. En la jornada de puertas abiertas se expusieron los modelos 12245, 12345 y el más potente 18345, todos ellos representantes de una gama más extensa.

Cándido e Ignacio Miranda, en la imagen superior junto a José Miguel López, distribuidor para la zona de Valladolid.

Tanto la línea de tractores Zetor como los ZTS ya se encuentran dispo-



nibles para el mercado español. Su importador, Cándido Miranda, tiene ya ultimados los trámites oportunos para su comercialización y confía en hacerse con la cuota de mercado que merecen estos nuevos modelos.

A la jornada de puertas abiertas organizada en Valladolid, que sirvió de presentación de estos tractores, acudió el propio Cándido Miranda, propietario de la importadora para España de los tractores Zetor y ZTS. En la actualidad, la empresa la dirige su hijo Ignacio, que se mostró igualmente esperanzado en lograr unos buenos resultados con los productos que acaban de presentar.



“ En cinco años, ambas marcas han evolucionado hasta ponerse al nivel del resto ”

BUENAS PERSPECTIVAS EN LA ZONA DE VALLADOLID

Tanto los Zetor como los ZTS ofrecen buenas perspectivas de venta en la provincia de Valladolid, así como en el conjunto de Castilla y León, donde en determinados puntos se demanda mucha potencia, lo que concede expectativas a los ZTS. De hecho, el distribuidor, Talleres MJM, disfruta de una penetración que gira en torno al 15%, que esperan mantener este año, a pesar de que hasta el mes de septiembre el mercado “estuvo bastante parado” en Valladolid. ♠

PRECIO Y SERVICIO, FACTORES DECISIVOS

Zetor y ZTS tienen una gran ventaja respecto a la competencia: el precio. Es un factor fundamental, en ocasiones decisivo, de cara al cliente cuando el vendedor ofrece las diferentes marcas de que dispone en su concesión. Así lo indica José Miguel López: “Hoy en día, es lo más importante. Un porcentaje muy pequeño de clientes pregunta primero por el producto que le ofreces y se interesa por él. Pero luego está la clásica persona que dice ‘cuánto vale esto’, cuando ni siquiera le has dicho lo que le vas a vender”.

Al precio de venta se une el servicio postventa, el segundo factor decisivo en la operación. En opinión del responsable de MJM, “el 80% de los clientes tiene una valoración muy alta del servicio”. De ahí que siete de los nueve empleados de esta empresa estén dedicados a este capítulo.