

## IGNACIO MIRANDA

Gerente de Cándido Miranda, empresa importadora en España de los tractores Zetor

“La calidad de Zetor es superior a la de muchos tractores que se fabrican en Europa”



Ignacio Miranda, gerente de la empresa importadora de los tractores Zetor en España, cree que es un buen momento para relanzar la imagen de la marca, ya que la gama de producto ha sido renovada y será ampliada en los próximos meses. Además, con la llegada de un nuevo equipo directivo a la compañía checa se plantean la posibilidad de seguir creciendo en otros segmentos de mercado, sin renunciar a la calidad creciente en el proceso de fabricación.

**ÁNGEL PÉREZ**  
Tabaza (Asturias)

**Hace unas semanas se reunieron en la central de Zetor, en la República Checa, los importadores de todo el mundo. ¿Qué conclusiones saca de aquella cita?**

Se presentaron los planes de la compañía para este año y el próximo, que pasan por fabricar tractores de 150, 160 y 180 CV cumpliendo la Tier III.

**No parece que sea el segmento de potencia más interesante para usted, como impor-**

**tador para el mercado español.**

Nos interesa desde el punto de vista de poder captar concesionarios. Una de nuestras dificultades para ampliar el número de concesionarios es la corta gama de tractores, lo que nos suponía tener que compartir la

concesión con otra marca. Por eso, si podemos ofrecer a un distribuidor toda la gama de producto desde 75 hasta 180 CV es más fácil que se decanten por Zetor, porque hoy la calidad del Zetor es superior a la de muchos tractores que se fabrican en Europa.

### ¿Existen planes para ampliar la oferta en otros rangos de potencia?

Actualmente, tenemos las gamas Próxima, Próxima Plus y la de Forterra y están trabajando para producir un pequeño tractor, no sé si frutero o un modelo pequeño.

### ¿Qué imagen cree que tiene la marca entre las redes de venta?

Nuestra competencia empieza a posicionar a Zetor en una gama media. El problema es que aún sufrimos la crisis del anterior importador y nuestro paréntesis en el mercado, que motivó que desde 1995 hasta el 1999 Zetor no se vendiera en España, y eso influyó negativamente en la imagen de la marca. Por eso a nosotros nos ha costado mucho arrancar. Por otro lado, hay que tener en cuenta también que los precios de los Zetor actuales no



son como los de entonces, porque hoy en día este tractor es comparable con cualquiera de su segmento en calidad y prestaciones, con cajas de cambio de 24 velocidades, todos llevan inversor e incluso en los próximos meses ofreceremos modelos con inversor hidráulico. Todo este nivel de equipamiento lógicamente influye en el precio.

### Ahora que se plantean ampliar la red de ventas, ¿en qué tipo de concesionario piensan?

Hay que partir de la base de que el sector agrícola no está muy bien. En muchos puntos de España se ven concesiones que cierran, otras que tienen que reestructurar. Pero intentamos crecer en número de concesionarios. Por ejemplo, hace unos días llamó una empresa de Zaragoza, que estaba colaborando con una de las primeras marcas de tractores y que ahora ha decidido instalarse por su cuenta, interesándose por el tractor Zetor.

## NUESTRA COMPETENCIA EMPIEZA A POSICIONAR A ZETOR EN UNA GAMA MEDIA-ALTA

Aunque el negocio Zetor lo tomamos en 2000-2001, el cambio real vino unos años después porque hasta entonces no se reemplazaron series históricas, como la Major o posteriormente con la serie Super, que cambió la carrocería pero el tractor era el mismo. Con la serie Próxima se nota el cambio: nuevos motores, nuevos ejes delanteros... hay muchas partes del tractor que han cambiado totalmente y esto da un empuje importante a la marca. El mecánico o el técnico ven ese cambio, lo que nos hace falta es transmitirlo al agricultor. ¿Que nos cuesta trabajo encontrar distribuidores?, sí, nos cuesta, pero le sucede algo similar a otras marcas.

En los nuevos modelos se puede apreciar el renovado diseño que presentan los tractores Zetor.





 **LLAMA LA  
ATENCIÓN CUANDO  
VIAJAS POR ESPAÑA Y  
VES AGRICULTORES  
TRABAJANDO CON  
TRACTORES ZETOR DE  
MÁS DE 20 AÑOS** 

**El programa de marketing abarca una serie de demostraciones por toda España, la primera de ellas celebrada a mediados de abril en Asturias.**

Nuestra intención es realizar cuatro demostraciones este año. No sabemos si nos dará tiempo porque lleva tiempo organizarlo, pero queremos que los clientes y agricultores puedan subirse y probar los tractores con distintos implementos. Hemos empezado en Asturias, con la que estamos muy satisfechos, y quisiéramos hacer otras en Castilla y León, en Andalucía y en Cataluña-Aragón, en las que utilizaremos un tractor de cada serie (Próxima, Próxima Plus y Forterra).

Para estas demostraciones contamos con el apoyo, no sólo

económico, de Zetor, que nos cederá los tres tractores a utilizar.

**En estas demostraciones necesitará implementos de otras marcas. ¿No se plantea en un futuro ampliar la oferta de producto?**

No, por el momento tenemos que centrarnos en vender Zetor. Supone mucho trabajo y tenemos que dedicar nuestro tiempo exclusivamente a Zetor porque España es muy grande y todavía tenemos que crecer mucho.

**Hace unas semanas, tuvo la oportunidad de visitar la instalaciones centrales de Zetor, en la República Checa. La actualización mostrada por el producto, ¿es extensible a la compañía?**

Sí, pude ver una compañía moderna. Los cambios que están haciendo son para dinamizar más la empresa con el afán de crecer. De hecho, nos están ayudando, es decir, van a poner todo lo que está de su parte para crecer en España y que se pueda vender. El mayor esfuerzo lo tenemos que hacer nosotros, pero ellos también van a dar lo máximo y nos van a ayudar. Es una relación de comercio que mantenemos desde 1989 y la verdad es que, a pesar

del paréntesis que hubo en aquel momento por circunstancias comerciales, nuestras relaciones van bien entre las dos empresas, Zetor y Cándido Miranda.

**En los proyectos a medio o largo plazo de su empresa, ¿puede interesar la comercialización de Zetor en Portugal?**

Ya en una ocasión negociamos la posibilidad de tomar Portugal, lo valoramos, e incluso hicimos algún viaje, pero es un mercado en el que, desde el año pasado, tienen su propio importador que puede hacer más que nosotros desde España.

Lo que sí estamos haciendo desde España es enviar tractores a algunos países de Centroamérica, gracias a determinadas relaciones personales que tenemos en esa zona.

**¿Tiene presencia la marca en este continente?**

Sí, en algunos países de América, pero no en Centroamérica. Yo pregunté a la central si



podía enviar algún tractor y me dieron su conformidad. Ahora mismo estoy trabajando en una operación de 50 unidades con un conocido profesional con el cual podemos llevar el proyecto para delante.

**¿Se ha fijado o le han fijado desde Zetor algún objetivo concreto de unidades para los próximos 2-3 años?**

Sí, empezamos a fijar unos números. Hay que fijar un objetivo y hemos llegado a un acuerdo porque en base a concretar un número también recibimos más ayudas. Así, según lo que podamos percibir nos puedo plantear hacer una inversión en demostraciones.

**Cabe suponer que son objetivos, digamos alcanzables.**

Están fijados de mutuo acuerdo y, por tanto, creemos que se pueden conseguir. El fabricante siempre quiere un poco más y nosotros, a mayores ventas, podemos ampliar nuestra estructura.

**¿Ha transmitido a su red de ventas estos objetivos concretos?**

Eso es más difícil. Yo les transmito que tenemos objetivos de venta. Hoy en día, a los distribuidores en España les cuesta mucho trabajo comprar los tractores para tenerlos en su stock.

**¿Utiliza fórmulas y productos financieros para facilitar las operaciones?**

Tenemos un acuerdo para tramitar cualquier venta que se haga en España.

**¿Cuál es el parque aproximado de tractores Zetor trabajando actualmente en el campo español?**

No lo sé con exactitud, porque hay mucho tractor con más de 20 años funcionando todavía. Llama la atención cuando viajas por España y ves agricultores trabajando con tractores Zetor de más de 20 años, mientras que los de otras marcas ya los han cambiado.



Cándido Miranda, Presidente y fundador de la empresa.

**¿Siguen en condiciones de ofrecer servicio y recambio a estos modelos?**

Zetor estuvo muchos años con una línea de producto unificada, en la que valían los recambios de un tractor para otro, y esto facilitó bastante el trabajo. Por eso nunca hemos tenido problemas con el recambio y ahora seguimos sin tenerlos, abastecemos bien.

**Entonces, no tendrán problemas con los modelos nuevos.**

Aprovechamos el transporte de los tractores procedentes de fábrica para incluir todo tipo de recambios. Si una pieza es urgente y no la tenemos disponible, la pedimos por mensajería y llega en menos de 72 horas, además con un coste económico inferior al de los últimos años.

**¿En qué medida le afectan los sucesivos Plan Prever?**

Creo que no está bien definido, es una ayuda escasa para el agricultor. Al Plan Prever se debería poder optar en cualquier momento, no en un periodo concreto del año. Si de verdad se pretende achatar los tractores que son contaminantes y los que no cumplen las normas de seguridad, lo que se tiene que hacer es facilitar la operación para que el agricultor pueda realizar el cambio en el momento que lo necesite. También considero que la ayuda debería ser fija por tractor. ■

