

JOSÉ RAMÓN GONZÁLEZ

Director de Fendt en España

"Mi misión es dirigir el rumbo de un barco que ha cogido el destino del éxito"



Fendtginos 2010 supuso su primer acto público como nuevo Director de la marca alemana en España. José Ramón González, que mantiene también su responsabilidad al frente de Valtra, asume un nuevo reto en su trayectoria profesional. Y lo asume confiado en las posibilidades de crecimiento que, a su juicio, ofrece la situación actual para la comercialización de tractores de alta tecnología.

ÁNGEL PÉREZ

¿Qué espera aportar a Fendt en España?

Lo que espero es ayudar al éxito y al crecimiento de Fendt en España. Ayudar a los concesionarios y clientes que están conven-

cidos de lo que Fendt representa. Mi misión es dirigir el rumbo de un barco que ha cogido el destino del éxito basándose en tres pilares: la calidad, el trabajo y aportar las soluciones tecnológicas que los agricultores necesitan para obtener el máximo rendimiento.

En un momento en el que el mercado del tractor básico parece ganar terreno por la incidencia de la situación económica, ¿qué perspectivas tiene con una marca que precisamente se ha caracterizado siempre por ofrecer tecnología Premium?

La situación económica actual favorece la comercialización de los tractores de alta tecnología. Ahora más que nunca el comprador sabe que su maquinaria tiene que ser la que más ahorre cada día, la que tenga el menor coste de propiedad y sólo los tractores como Fendt de alta tecnología garantizan la reducción de coste. No olvidemos que el precio de un tractor es su valor de compra + cos-

tes de mantenimiento + valor de recompra, y sumando estos tres puntos todo el mundo sabe que Fendt ocupa un liderazgo indiscutible. Por eso, ante la situación económica actual, Fendt ha mejorado su cuota de mercado.

Desde hace un tiempo, Fendt trata de extender su reconocido prestigio en tractores a la gama de equipos para la recolección. ¿Cuáles son sus planes, conjuntamente con el responsable de este segmento en AGCO para incrementar su volumen de negocio?

Creo que no sólo trata de extender este prestigio, sino que lo está consiguiendo, y de qué manera, ofreciendo en la actualidad 18 modelos de cosechadoras, empacadoras gigantes con 5 tamaños diferentes de paquetes de paja, rotoempacadoras, empacadoras convencionales... Nuestros planes son crecer ofreciendo calidad de producto y servicio. Ser siempre una alternativa como ya lo somos con los tractores.

¿Qué sensaciones percibió en Fendtgüinos 2010? ¿Comprobó que realmente el cliente Fendt es diferente al del resto?

¿Las sensaciones de Fendtgüinos? Las mejores. La gente hablaba de cómo les miraban en los pueblos cuando pasaban los Fendtgüinos en caravana. El cliente

de Fendt se siente orgulloso de su tractor y de su concesionario y de la marca. Iba con gusto a las casetas de sus concesionarios a intercambiar experiencias y ver a gente hablando así de la marca es verdaderamente un orgullo.

¿Qué objetivos se ha fijado, o le han fijado, en su nueva responsabilidad?

Los objetivos me los fijan y me los fijo pero es difícil cuantificarlos. El objetivo de Fendt es seguir siendo el número 1 mundial en tractores de alta tecnología y ayudar a los agricultores a ser cada día más eficaces y por tanto sean más profesionales. Un cliente me dijo un día que "quien se

sube a un Fendt ya no se baja de él" y ese es mi objetivo, que cada día se suban más.

Además de ser el nuevo Director de Fendt, mantiene su responsabilidad al frente de Valtra. ¿Supone un debilitamiento de la marca finlandesa en España?

En absoluto, ya que son dos marcas que se complementan perfectamente ya que ambas son marcas Premium desde distintos puntos de vista y con perfiles de cliente distintos pero con una idea clara en la cabeza, "estoy comprando lo mejor". No cabe duda que Valtra no tiene el reconocimiento en España que tiene Fendt, pero esa misma etapa ya la pasó Fendt y todos conocemos el éxito obtenido.

¿Cómo pueden encajar las redes de ventas de ambas marcas su doble función, desarrollando el nicho forestal o la personalidad de Valtra como tractor agrícola-forestal-ganadero?

Ambas redes han acogido la noticia con ilusión. Saben que encontrarán ocasiones; para cada cliente ofreceremos el producto adecuado, y al final será el cliente el árbitro en estas decisiones. Valtra y Fendt deben crecer, y deben hacerlo sin renunciar a ningún mercado. Este punto está muy claro para mí. ■


**LA SITUACIÓN
ECONÓMICA ACTUAL
FAVORECE LA
COMERCIALIZACIÓN DE
LOS TRACTORES DE ALTA
TECNOLOGÍA**


