

## PEDRO VILLANUEVA

Director Comercial de Autoagrícola del Tajo,  
Concesionario Oficial John Deere en Olías del Rey (Toledo)



"Hemos venido para quedarnos"

**Nos encontramos con Pedro Villanueva, Director Comercial de Autoagrícola del Tajo en la localidad toledana de Olías del Rey. En primer lugar, ¿podría decirnos qué dimensiones tienen las nuevas instalaciones y del total de la empresa en Olías y Talavera?**

Pues hemos abierto unas nuevas instalaciones en Olías del Rey excelentemente situadas al pie de la A-42 Toledo-Madrid con un total de 1 200 m<sup>2</sup>. En Talavera tenemos otras instalaciones con más de 2 500 m<sup>2</sup>.

**Hoy en día, el taller es un área muy importante, casi principal, en cada concesionario, ya que el servicio posventa es la base del negocio, ¿Cuántos metros cuadrados**

**tiene de taller en ambas instalaciones y de qué personal dispone para llevar a cabo esta importante función para el cliente?**

En Olías del Rey, recién inaugurada, disponemos de un taller de 400 m<sup>2</sup> y en Talavera de otro de similares dimensiones. Tal y como comentas, el servicio posventa es una parte fundamental en este tipo de negocio, aunque yo diría que en todos, pero en este especialmente, donde la competencia es máxima y debemos estar al lado del cliente y hacer que su trabajo no se demore por culpa de un retraso en reparaciones o en revisiones. El recambio debe estar disponible en 24 horas esté donde esté. Por ello, nuestro esfuerzo y la confianza del cliente

es la clave del éxito de esta marca. En lo relacionado al resto del personal, entre Olías y Talavera tenemos un total de 4 personas en ventas, 4 en el departamento de recambios, 14 personas para taller y 4 en tareas administrativas.

**¿Cuántos años llevan como Concesionario de John Deere?**

Desde 1982, así que el año que viene cumplimos 30 como concesionario de la marca. Creemos que es una cifra bastante importante. Llevamos muchos años trabajando con John Deere, una marca de prestigio, y creemos que nuestro esfuerzo y nuestras ganas de crecer han sido la clave de que sigamos con ellos y que el cliente continúe confiando en nosotros.



**Tal y como se están desarrollando los mercados, y la economía tanto nacional como mundial, ¿cuál ha sido el número de ventas en estos años de recesión?**

Nosotros venimos de una época digamos 'buena' en lo que a ventas de se refiere. Con nuestro centro de Talavera durante los años 2004-2007, vendíamos una media de 80 unidades al año. A partir de 2008 hubo la caída de mercado que todos conocemos y pasamos a vender entorno a 45 unidades. Con la incorporación de este nuevo centro esperamos a corto plazo superar estos registros ampliamente. Estamos preparados para ello.

**¿Que penetración tiene en su zona de ventas?**

El año pasado obtuvimos un 40% de cuota de mercado en la zona de Talavera. Somos conscientes de la fuerte implantación de nuestra marca en el nuevo territorio que se nos ha asignado y estamos decididos a mejorarlas a pesar de, en cierta medida, ser 'nuevos' en la zona y tener que introducirlas.

**Después de esta nueva inauguración e inversión, ¿cuáles son los objetivos de estas nuevas instalaciones?**

Indudablemente, estar presentes en la zona de Toledo capital y ofrecer a los clientes, además de la posibilidad de adquirir

cualquiera de los productos que comercializa John Deere, un punto de servicio técnico y de venta de recambio original que supere sus expectativas.

**¿De qué parque 'vivo' consta su zona hoy en día?**

Calculamos que bastante por encima de las 2 000 unidades. Hay que tener en cuenta que la maquinaria agrícola es muy 'longeva' y en el total de nuestra zona se han vendido muchas unidades de tractores de nuestra marca. Estimamos que rondará los 2 500. Animo a que, quien posea tractores con más de 10 años y tenga ciertas reticencias a acudir a un concesionario oficial por razones de precio, proximidad, etc., a que lo haga. No va a tener apenas diferencia en cuanto al precio y siempre tendrá la garantía de ser atendido por profesionales y de que el recambio que se le monte sea original y con la total garantía de la marca John Deere

**¿Qué volumen de ventas de recambios, en porcentaje tienen sobre el conjunto de las ventas?**

Calculo que con este nuevo centro, nuestro volumen de venta de recambios rondará el 25% sobre el total de ventas.

**¿Cuántas personas acudieron a la jornada?**

Ese día aprovechamos para recabar toda la información po-

sible de los asistentes y por las fichas recogidas, el número de personas que nos visitaron rondará las 500.

**¿Cuántos vehículos tienen para el servicio técnico?**

Disponemos de 4 vehículos pick-up todoterreno para llegar a cualquier lugar que sea necesario, así como dos furgones.

**¿Cuántos socios componen Autoagrícola del Tajo y que área de responsabilidad tienen?**

Autoagrícola del Tajo pertenece a un grupo empresarial que comenzó su andadura en el año 1980. Un total de cinco socios encabezados por Jesús Oliva Rivas, consiguieron la concesión de Mercedes Benz para la zona de Talavera. Así se constituyó Autasa, primera empresa del grupo y la que le da nombre. Dos años más tarde nos nombraron concesionarios de John Deere y años después de Mitsubishi. Hace ya unos años nos hemos ido incorporando la segunda generación. El sector de la automoción es nuestro único negocio y nos dedicamos en exclusiva a él. Los socios estamos repartidos en distintas áreas de responsabilidad de las empresas y nuestro espíritu es el de ser unos trabajadores más dentro de ellas. Es el mismo espíritu que el de los socios fundadores, que con tanto esfuerzo y dedicación, de la nada crearon un grupo empresarial sólido y que en su mejor ejercicio llegó a facturar más de 50 millones de euros.

**¿Cuáles son las expectativas y objetivos para este año?**

Creer. Asentarnos en la nueva zona, satisfacer a nuestro clientes y que confíen en nosotros, bien cuando quieran adquirir algún nuevo equipo, acudir al taller o cuando necesiten la compra de cualquier repuesto original. Hemos venido para quedarnos. ■