

El Master Agco concluye su séptima edición con cuatro nuevos licenciados

Tras tres años de formación, el diploma acredita la especialización en comercialización de la maquinaria agrícola

Un año más hemos tenido la oportunidad de conocer a los nuevos profesionales formados por el grupo Agco, íntimamente comprometido con la labor de formación de su equipo. En esta ocasión, acompañamos a la promoción del Master Agco 2006 en el día de la entrega de diplomas de esta séptima edición, pero además pudimos conocer el resto de actividades de formación que la empresa ofrece a su equipo.



des a la hora del diseño y funcionamiento de la máquina, como pueden ser ciertas pérdidas de potencia en el motor que han de ser salvadas por medio de pequeñas modificaciones en los tractores, si bien el problema se presenta en motores diésel debido a la

Formación continua

Además de preparar a los directores comerciales en un curso que dura dos años, Agco organizado una treintena de cursos anuales para sus técnicos en el Centro de Formación que la compañía tiene en Toledo.

Por otra parte, se realizan cursos cada vez que se lanza un nuevo producto al mercado, destinados a los comerciales de los concesionarios, llegando a un total de cien los que ya han sido impartidos. Además, en el mes de otoño comenzarán una nueva etapa con la formación del equipo de Valtra en España y los nuevos cursos postventa.

Sin duda hay que premiar a todos los componentes del equipo humano de esta compañía, ya que con su masiva asistencia a estos cursos, hacen que la empresa esté formada por profesionales del sector de la maquinaria agrícola capaces de ofrecer al cliente la máquina más adecuada a su explotación y resol-

ver los problemas que puedan surgir con la máxima profesionalidad y en el menor tiempo posible. Y, en el día de hoy, a los cuatro recién licenciados: Rafael Aguilera, Jaume Bascompte, José Cadenas y Juan José Cladera.

La entrega de diplomas estuvo presidida, como todos los años, por José Enrique Puente y una muestra representativa de los profesores que forman a los alumnos de este master de tres años de duración.

El acto comenzó con la intervención de Juan Monero, en representación de la escuela de negocios OIV, quien felicitó a Agco por su labor formativa para aumentar la competitividad de la empresa matriz.

Tras su intervención, tomó la palabra José Ramón Robinat, experto en Marketing y Comunicación, que advirtió como la formación se basa en el esfuerzo y nunca "viene sola", de forma que la sinergia entre experiencia y formación derivan en una alta profesionalización.

Además, recordó que nos encontramos en un entorno dinámico,

en el que la formación se comporta como una necesidad para cualquier profesional vinculado al sector.

Posteriormente, Juan Caramazana, señaló la importancia que están adquiriendo los valores intangibles en la contabilidad de las empresas –como pueden ser las cualidades del equipo humano–, y añadió, dirigiéndose a los recién licenciados, «vosotros sois los que dais valor a Agco, además de la calidad de los tractores, que no se pone en duda».

Por su parte, José Manuel García Lomas, en su brillante exposición sobre la diferencia entre hechos y suposiciones, subrayó que «no pasa dos veces el mismo agua del mismo río por el mismo puente», advirtiendo a los alumnos de la necesidad de "chequear" las suposiciones y convertirlas en hechos antes de tomar una decisión sobre cualquier cuestión.

Finalmente, Luis Márquez realizó unas reflexiones sobre los biocombustibles, presentando a las energías renovables como una alternativa de futuro para el agro español, pero con ciertas dificultades

entrada en vigor de la nueva normativa de emisiones. Para Márquez las mezclas de aceites vegetales transformados con gasóleo constituyen una alternativa real, siempre que se ajusten a la exigencias de emisiones.

El mayor activo de la empresa

El acto de clausura corrió a cargo de José Enrique Puente, quien advirtió a los alumnos de que iban a encontrarse con un mercado dominado por muy pocas empresas inmersas en una competición por el lanzamiento de productos diferenciados de alta tecnología con el objetivo de adelantarse a la demanda de los clientes.

Para Puente, el equipo humano es el mayor activo de la empresa, y lo considera una «parte fundamental del negocio, dado que aporta la creatividad comercial, la imaginación, la profesionalidad y la visión de futuro que permite obtener unos resultados positivos», un claro elogio a los cuatro recién licenciados del Master Agco 2006. ■