



“El Ford Kuga ha demostrado ser un producto magnífico y así lo avalan sus cifras de ventas mundiales”.

# Jose Manuel Machado

## Presidente de Ford España

**Ford como producto global? ¿Están satisfechos de sus resultados en el mercado español? ¿Cuál es su puesto dentro de su segmento en el mercado?**

“El Ford Kuga ha demostrado ser un producto magnífico y así lo avalan sus cifras de ventas mundiales. En los primeros cinco meses del presente año (en comparación con el mismo periodo de 2013), el Kuga ha incrementado sus ventas un 38% en los veinte principales mercados europeos, una buena acogida europea que repercute favorablemente en el aumento de producción de nuestra planta valenciana”, nos responde rotundo José Manuel Machado. “El Kuga ha aumentado sus matriculaciones en nuestro país un 8,7% en el periodo de enero a mayo de 2014, y no obstante seguimos impulsando su venta para posicionarlo entre las primeras posiciones del segmento. Y podemos confirmar que la satisfacción de nuestros clientes es altísima, como demuestra el hecho de que casi el 67% de sus ventas lo sean en el acabado Titanium, con un elevado equipamiento”.

**¿Podrías escoger los principales valores que tiene para tí, este segundo Ford Kuga? ¿Está teniendo el mismo éxito que el primero? ¿Cuál es su reparto de ventas en 4x2 y**

**4x4, y cuál su reparto entre diesel y gasolina?**

“El Kuga está teniendo una enorme aceptación en todos los mercados, con un diseño de esta nueva generación que se caracteriza por un marcado carácter “off road”. Su mayor tamaño y sus musculosas líneas le confieren un aspecto atlético y poderoso, capaz de enfrentarse a cualquier situación y terreno. Y su diseño interior también es más moderno, sofisticado y con mayor calidad percibida, lo que se refleja en el aumento de ventas que ha experimentado en Europa”.

“En cuanto a motorizaciones, y como no podía ser de otra manera en Europa, donde el diesel predomina claramente en este segmento con el 88% de las ventas, son los motores diesel los que lideran claramente las ventas del Kuga”.

**...Y eso pese al lanzamiento de los nuevos EcoBoost de gasolina... ¿Van a ganar más presencia en el Kuga estos motores?**

“Los motores de gasolina en el segmento de SUV y monovolúmenes sólo vienen a representar un 12% de las ventas, y sin embargo en el caso del Kuga este porcentaje llega al 20%, lo que indica que nuestros motores de gasolina EcoBoost tienen una gran aceptación y reconocimiento por los usuarios”.

*José Manuel Machado Alique (Madrid 1954), casado y con 5 hijos, es licenciado en Derecho y en Ciencias Económicas y Empresariales (ICADE, Madrid). Inició su andadura en Ford España en 1979, en las áreas de Marketing y Ventas, y después en Ford Europa, para volver a España como Director General Comercial (1991-1995). Después inicia su segunda singladura internacional que le lleva, en 1997, a la Presidencia de Ford Méjico. En el 2000, es nombrado Consejero Delegado de Ford España-Iberia y en 2003 pasa a ocupar la presidencia, cargos que ostenta en la actualidad.*

CON OCASIÓN de la entrega de nuestro premio al Ford Kuga como TodoTerreno del Año, tuvimos oportunidad de charlar con el presidente y consejero delegado de Ford España. José Manuel Machado fue claro, sobrio y conciso, definiendo una visión optimista del actual momento por el que atraviesa el mercado español del automóvil.

**E**MPEZAMOS HABLANDO del Kuga, protagonista evidente de nuestra cita, y del futuro que tienen los SUV en el mercado español, conscientes del creciente interés que despiertan entre los usuarios. ¿Qué porcentaje suponen hoy de nuestro mercado? ¿Son quizá una moda pasajera, como parece ser que sucede en EE.UU., donde sus ventas están bajando?

El presidente de Ford España discrepa tajantemente de ello: “El mercado español ha cambiado mucho en los últimos diez años, habiéndose fragmentado en múltiples segmentos. En 2003, casi el 80% del mismo se componía

principalmente de modelos de los segmentos B, C y C/D, cifra que se ha visto reducida en la actualidad a un 60%. Este cambio de tendencia está marcado por los clientes, que son quienes quieren tener coches diferentes a los tradicionales sedanes y berlinas. Respecto al aumento de ventas de los modelos SUV, no es una moda pasajera, y lo que sucede en EE.UU. es que está cambiando la demanda de motorizaciones hacia vehículos más económicos. Pero aquí en Europa nuestros SUV se ajustan a nuestras necesidades con motores EcoBoost y diesel que combinan prestaciones y eficiencia”.

**Pasamos a centrarnos en el Kuga: ¿Qué peso tiene para**

“**LOS MOTORES DE GASOLINA EN EL SEGMENTO DE SUV Y MONOVOLÚMENES SÓLO VIENEN A REPRESENTAR UN 12% Y SIN EMBARGO EN EL CASO DEL KUGA LLEGA AL 20%.**”



La llegada del SUV pequeño de Ford, el EcoSport, ¿qué puede representar para las ventas? ¿Y cuando llegue el SUV grande, el Edge, te atreverías a decir qué porcentaje podrían tener los SUV de Ford en las ventas totales de la firma en España?

Aquí el presidente de Ford responde con cautela: "El pequeño Ford EcoSport es una apuesta por un coche diferente y versátil, con cualidades para desenvolverse con soltura tanto en entornos urbanos como en escapadas de aventura y tiempo libre, y supone un nuevo acceso al segmento SUV aprovechando la excelente imagen de marca que tenemos con nuestros modelos. Respecto al SUV grande Edge, todavía tardará más de un año en llegar al mercado español por lo que resulta prematuro hablar de su previsión de ventas. Y cuando tengamos la gama SUV al completo con el Edge, nuestra oferta permitirá cubrir todas las necesidades para los conductores que disfrutan con vehículos que les permiten ir un poco más allá".

No tenemos pues, porcentaje concreto de posibles ventas SUV de Ford, pero no nos resistimos a insistir sobre el impacto de estos vehículos en el resto de gamas: ¿Están quitando los SUV mucha venta a los monovolúmenes? ¿Y a las berlinas de los segmentos bajos y medios (B y C)? No lo cree así José Manuel Machado, que afirma que "los nuevos segmentos nicho, entre los que se encuentran los SUV, se alimentan fundamentalmente de los segmentos superiores C y D, no de los monovolúmenes ni de las berlinas del segmento B y C".

**Pasamos a repasar la situación del mercado español, y la influencia que en el mismo están teniendo las ayudas del plan PIVE, cuya prórroga se da por segura (tuvo lugar pocos días después de esta entrevista) ¿Cuántos turismos nuevos, de ser así, podrían venderse este año en España? ¿Y cuántos vehículos comerciales? Y aquí el presidente de Ford España sí se muestra más explícito.**

"Los planes PIVE y PIMA, impulsados por los Ministerios de Industria y Hacienda, están siendo todo un éxito. Cerca de 540.000 vehículos se han acogido a estos incentivos en las anteriores cinco ediciones de estos planes de fo-

**“EL MINISTERIO DE FOMENTO ESPERA QUE EL “CORREDOR DEL MEDITERRÁNEO” ESTÉ COMPLETADO HASTA VALENCIA EN 2015.”**

mento a la compra y renovación de vehículos, y ello ha convertido a España en uno de los países, dentro de los principales mercados europeos, con mayor incremento en matriculaciones de turismos. No es fácil anticipar una cifra en un mercado tan cambiante como en el que estamos, pero esperamos estar cerca del millón de unidades en total".

**Una cifra redonda que nos hace pensar en otra... ¿Cómo va el “plan 3 millones”? ¿Para cuándo esta cifra de producción, y qué necesita para progresar más?**

"En Ford estamos a la vanguardia del aumento de producción en España. De las 200.000 unidades en que ANFAC estima va a incrementarse la fabricación en 2014, en comparación con 2013, nosotros representamos casi la mitad de esta cifra con cerca de 100.000 unidades adicionales; por eso tenemos motivos para ser muy optimistas en cuanto a alcanzar nuestros objetivos".



**“TENEMOS 88 CONCESIONARIOS, TODOS ELLOS INDEPENDIENTES.”**



### SÍ o NO

- De estar en situación de tomar la decisión, ¿compraría Aston Martin de nuevo para Ford? **NO**
- ¿Venderá Ford la marca Lincoln en España? **NO**
- ¿Los motores EcoBoost de gasolina tienen cada vez más presencia en las gamas de Ford? **SÍ**
- ¿Se asentarán en el mercado español los coches eléctricos antes de 2020? **NO**
- ¿Llegaremos al millón de vehículos vendidos este año en España, sumando turismos y vehículos comerciales ligeros? **SÍ**

**Sacamos a colación otro tema favorito del presidente de Ford, el de la consecución del llamado “corredor mediterráneo” ¿Para cuándo se espera su entrada en vigor? ¿Habrá ramales para las fábricas alejadas de él? Machado también se muestra optimista al respecto.**

"Los planes que contempla el Ministerio de Fomento es que en 2015 esté completado hasta Valencia, con un ancho internacional que nos permitiría llegar hasta Francia". Y sobre los posibles ramales del mismo, es algo que no preocupa al presidente de Ford España. "Hay muchas industrias en toda esta zona, de plásticos, cerámicas, producción citrícola... Es lógico que se establezcan. Pero nuestra terminal de ferrocarril en Almusafes, debido a su diseño actual, está directamente ligada al Corredor".

**Citar Almusafes es citar la estrella europea de las plantas de montaje Ford. Tal parece que el presidente de Ford España ha logrado, con las últimas adjudicaciones de modelos, algo**

**que ningún otro ejecutivo de la marca había logrado antes, y más en estos tiempos... Por eso la pregunta obligada es ¿Qué tiene José Manuel Machado para que le bendiga Ford Europa en Almusafes? ¿Cuántos turnos tiene la fábrica? ¿Cuántos empleos se han creado y cuánto se ha invertido, y para terminar, que vehículos se fabrican allí y cuáles se añadirán en el futuro?**

"El éxito de la factoría de Almusafes es fruto de un trabajo bien hecho. Llevamos unos cuantos años negociando y llegando a Acuerdos con la Representación Social, en muchos casos acuerdos pioneros, que han permitido a la planta valenciana ganar en competitividad. Con la reapertura del turno de noche, el lanzamiento de la Ford Transit Connect y el aumento de producción de Kuga, nuestra plantilla ha aumentado considerablemente. Pero también lo han hecho las plantillas de nuestros proveedores que se han tenido que adecuar a nuestro ritmo de trabajo".

"Actualmente producimos en Valencia los C-Max y Grand C-Max, el Kuga y los Transit Connect y Tourneo Connect. Y en los próximos meses iniciaremos la producción de modelos del segmento C/D como son el Mondeo, y los S-Max y Galaxy".

**Como hemos entrado en las novedades, preguntamos a su presidente sobre los siguientes lanzamientos de Ford España en este año.**

"Después del EcoSport y la gama Tourneo, este año veremos la llegada del nuevo Focus y del Mondeo. Este último es un coche muy importante para nosotros, ya que supone la llegada de un producto de alto contenido tecnológico a la planta de Valencia".

**Cerramos nuestra charla con la inevitable foto de la red comercial Ford en España: ¿Cuántos son los concesionarios y puntos de venta? ¿Son los adecuados para un mercado como el que tenemos? (contando con el crecimiento esperado) ¿Cuántos son propios de Ford?**

Y el presidente de Ford España nos facilita el dato escueto: "A 31 de diciembre de 2013, Ford España contaba con una red de 88 concesionarios y 359 talleres autorizados, todos ellos independientes, que ha ido adaptándose a las circunstancias de la crisis". □

G.R.-R./J.R.