



Gonzalo Jiménez

Director Comercial y de Marketing Vestel Iberia, S.L.



“Ningún producto de electrónica o ningún electrodoméstico se venderán nunca mejor que en la distribución, en donde la atención personalizada es un factor clave”

El GRUPO ZORLU, uno de los holdings más importantes en Turquía, que emplea a más de 36.000 trabajadores en todo el mundo, exporta a más de 100 países. La multinacional, compuesta por veinticinco empresas que se dedican al sector industrial, desarrollo tecnológico, tecnologías digitales y aplicaciones del hogar, cuenta con Vestel como una de sus principales bazas. Así la empresa, con una facturación de 3,7 billones de euros, es una de los grandes fabricantes de televisiones en Europa. En España “la compañía -Vestel Iberia, S.L.- ha ido creciendo durante todos los años de su existencia hasta la actualidad, con una vocación de servicio a sus clientes OEM y de la distribución, que ha hecho de la fidelización su más importante arma”, como afirma en esta entrevista su Director Comercial, Gonzalo Jiménez.

¿Por qué decidió la matriz turca apostar por España?

España ha sido, es –a pesar de la crisis- y será uno de los principales países de Europa, con un potencial en lo que al mercado de electrónica y electrodomésticos se refiere, también de los más importantes. Por tanto, España suponía una apuesta segura a la hora de potenciar la posición de liderazgo que en la actualidad ostenta. La crisis que se vive en la actualidad, no obvia la importancia de este mercado, que además ha sido de los que más ha crecido en el mundo durante años. Por lo tanto, aun siendo una decisión estratégica, también lo hubiera podido ser por inercia. Además, hay que tener en cuenta, que esta decisión se tomó hace años, en 1998. Entonces la crisis no estaba presente en nuestras vidas y el miedo al fracaso de un negocio no se conocía...o por lo menos, no tanto como ahora. Desde Turquía se pensó en España como país objetivo que abriría muchas puertas no sólo a nivel nacional si no que también podría conquistar las ventas de su país vecino: Portugal.

Aunque no es este el mejor momento para decirlo, debido a la crisis existente en la actualidad con Argentina, también se pensó en España y en Portugal como en la puerta de acceso al mercado latinoamericano. La decisión, no pudo ser más acertada a tenor de la actividad que se viene realizando en el continente americano desde hace algún tiempo.

¿Qué principales magnitudes tiene Vestel en España?

Vestel Iberia tiene clientes por toda la península y en las Islas Canarias. Podríamos decir que la magnitud de la empresa está repartida de manera coherente y sirviendo siempre a las necesidades de nuestros

clientes. Vestel se mueve y trabaja para favorecer siempre al comprador.

Desde su establecimiento en la Península Ibérica, a través de sus oficinas en Madrid, la compañía ha ido creciendo durante todos los años de su existencia hasta la actualidad, con una vocación de servicio a sus clientes OEM y de la distribución, que ha hecho de la fidelización su más importante arma.

En la actualidad, Vestel cuenta con presencia directa en España y Portugal, a través de su filial española Vestel Iberia, pero cuenta así mismo con empresas en los principales países europeos tales como UK, Alemania, Francia, Italia, etc. Todas las empresas del grupo se dedican a la comercialización de los productos de línea blanca, línea marrón y profesional, que se venden en más de 120 países.

¿De su amplia gama de productos cuales son los que reportan más beneficios a la multinacional? (gama blanca o gama marrón) ¿Qué destacarían de cada uno de ellos?

Vestel es uno de los principales operadores en el campo de la televisión, al cual debe sus orígenes. Al principio, sólo se fabricaban televisiones y con el paso del tiempo y el éxito de fabricación se fue ampliando el sector a la gama blanca. Por un hecho meramente histórico, la participación en gama blanca es, por tanto, algo menor. Aún así, debemos destacar que intentamos mejorarnos cada día y no sólo a nivel de eficiencia sino que también le damos mucha, muchísima importancia al diseño. Muchos de nuestros diseños en lavado han sido premiados por el Red Dot Desing Awards y el PLUS X y publicitados por Karl Lagerfeld.

Y en cuanto a la gama marrón las mejoras tecnológicas son inminentes y muy rápidas. Vestel cuenta con todo tipo de smart tv, conectado tv, 3D ACTIVO/ PASIVO...y un largo etc. de productos con los que cuentan sólo los mejores del mercado.

Una tercera línea de negocio que tiene gran importancia, es la del producto profesional, o B2B. Destacan los productos de Digital Signage, VideoWalls, Hotel TV, Hospital Tv, etc. La línea marrón, como he dicho, tiene un peso algo mayor que otras líneas de negocio, pero el espíritu innovador, flexible en cuanto a adaptación a los cambios, tendencias y desarrollo tecnológico, es un hecho innegable.

Aunque su principal línea de negocio es la gama marrón, decidieron apostar también por la gama blanca, ¿Por qué motivo?

Suponía la expansión natural en una empresa claramente innovadora, flexible, dinámica y con

la indudable ambición de convertirse en uno de los principales actores en el mercado internacional. Y porque un grupo como ZORLU no puede quedarse estancado. Y mucho menos con el éxito que tiene todo o casi (por no ser presuntuoso), negocio que comienza. El hecho no significaba solo apostar por una línea nueva, quería decir: Crecer como grupo, como empresa...Y porqué no pensar que quién no arriesga, no gana. Eso sí, crecer, no a cualquier costa, sino creando valor, dando un servicio único de calidad, en la que la venta nunca termina, porque continúa una vez entregada y cobrada la mercancía, con un apoyo constante y un servicio completo adaptado a las necesidades del cliente.

¿Dónde se venden mejor sus productos de Vestel en la distribución vertical o en la horizontal ¿Cómo se comporta la distribución de electrodomésticos con sus productos?

La mentalidad claramente fabril de Vestel, hace que nos posicionemos también en diferentes áreas de negocio, más allá de la distribución, la cual es ciertamente muy importante para nosotros. Estamos muy satisfechos con la cooperación que aportamos en ambos perfiles, por lo que desde nuestro punto de vista, ambas son igualmente satisfactorias e importantes. Ningún producto de electrónica o ningún electrodoméstico se venderán nunca mejor que en la distribución, en donde la atención personalizada es un factor clave. Por ello, Vestel siempre estará presente en este canal.

¿En cuanto al Servicio Técnico, que garantías ofrece su empresa?

Aparte de los plazos marcados por la Ley actualmente en vigor, el cliente puede elegir entre diferentes opciones, personalizables a la medida de sus deseos, a las cuales nos adaptamos siempre, sin restricción alguna. Hacemos producto a medida. Nuestros clientes marcan el estándar de calidad de todo lo que sale de nuestras fábricas.

Como se puede imaginar la exigencia es máxima, y esto nos motiva cada día dentro un proceso de mejora continua, en donde somos el nexo de unión entre cliente y fábrica. Además de los plazos marcados por la ley, o las garantías a medida del cliente, tenemos también todo tipo de extensiones de garantía y otros tipos de cobertura que ayudan a la venta y dan tranquilidad al cliente. En breve saldrá una campaña en la que se descubrirán muchas cosas.



¿Qué estrategias está siguiendo su compañía frente a la crisis en España?

Es evidente que debido a la crisis, el mercado es más pequeño. Por ello, estamos diversificando productos, con nuevas fábricas como por ejemplo de la de thermos y calentadores, y entrando en nuevos sectores, de las que ya hemos hablado, como el de B2B, en los que estamos siendo acogidos muy favorablemente, dada la amplia gama con la que contamos en nuestro catálogo, la calidad de nuestros productos, la competitividad que aportan nuestras fábricas y la atención postventa con la que siempre atendemos a todas las necesidades de nuestros clientes.

¿Nos sorprenderá Vestel con algún lanzamiento, próximamente?

Estamos seguros de que así será, aunque de momento no podemos adelantar nada. En breve habrá importantes y positivas noticias sobre Vestel. Recomendamos estar atentos a las diferentes vías de comunicación de la empresa, especialmente a la nueva página web, www.vestel.es

