

Una visión clara para el próximo capítulo de Yanmar CE EMEA

Jon López, Presidente de Yanmar CE EMEA, explica cómo la claridad, una estrategia enfocada y una planificación anticipada están impulsando el crecimiento a largo plazo de la compañía.

Cuando Jon López fue nombrado Presidente de Yanmar Compact Equipment EMEA (Yanmar CE) en noviembre de 2024, asumió la dirección de una empresa preparada para renovarse. Desde entonces, su prioridad ha sido guiar a la organización a través del cambio y posicionarla para un éxito duradero.

«Una de las tareas más importantes para un líder hoy en día», afirma López, «es aportar una visión clara: orientar la estrategia, marcar una dirección y ofrecer transparencia. Así se construyen equipos de alto rendimiento y un crecimiento sostenible.»

Liderar en tiempos de cambio

En los últimos años, el sector de maquinaria compacta ha atravesado momentos extremos. Los años de pandemia 2021–2022 generaron lo que López describe como un «subidón momentáneo» de la demanda, impulsado por el auge de proyectos de construcción e infraestructuras. Este auge sin precedentes elevó la producción del sector a niveles récord, incluida Yanmar CE.

Ahora que el mercado vuelve a equilibrarse, los fabricantes se están adaptando a un ritmo de demanda más estable. «Es algo que toda la industria está gestionando», explica López. «Y es un proceso saludable: nos ayuda a construir una base más sólida y eficiente para el futuro.»

Para Yanmar CE, esto implica concentrar recursos y reforzar su preparación. Como parte de esta estrategia, la empresa optimizará su estructura productiva consolidando la fabricación de cargadoras de ruedas en Saint-Dizier (Francia), lo que conllevará el cierre de la planta de Crailsheim (Alemania) a finales de 2025.

«Se trata de prepararnos para el mañana», señala López. «Nos alineamos con las realidades actuales mientras seguimos invirtiendo en el futuro, asegurando que la empresa siga siendo resiliente y esté lista para crecer cuando la demanda vuelva a aumentar.»

Una estrategia orientada al crecimiento

López describe la estrategia de Yanmar CE como una apuesta basada en la confianza y en una visión a largo plazo.

«Nuestro rumbo es clarísimo», comenta. «Queremos crecer de forma significativa en toda la región de EMEA. Al optimizar nuestros recursos productivos y evolucionar nuestra gama, estamos posicionando a Yanmar CE para establecer nuevos referentes

en calidad, fiabilidad y experiencia del cliente. Seguimos plenamente comprometidos con nuestros clientes y socios en Europa, Oriente Medio y África, y seguimos invirtiendo en el futuro.»

Desde su llegada, López ha trabajado para reforzar la flexibilidad y la eficiencia en todas las operaciones, asegurando que la empresa siga cerca de sus clientes y preparada para aprovechar nuevas oportunidades.

«La agilidad es clave», subraya. «Estamos moldeando una Yanmar CE más rápida, más receptiva y lista para las oportunidades que brindará la siguiente fase del mercado.»

Tecnología, seguridad y sostenibilidad

López considera que la próxima ola de innovación en maquinaria compacta estará impulsada por la seguridad, la conectividad y la sostenibilidad. La electrificación, la telemática y la inteligencia artificial son pilares fundamentales en la hoja de ruta tecnológica de Yanmar CE.

«Todo empieza por la seguridad», afirma. «Después, la electrificación y las tecnologías basadas en datos definirán la próxima era de innovación. Yanmar está invirtiendo intensamente en estos ámbitos porque es así como generamos valor duradero para nuestros clientes.»

Yanmar CE ya ofrece tres modelos totalmente eléctricos, con más desarrollos en camino. Las nuevas plataformas telemáticas ofrecerán mayor visibilidad sobre las flotas, ayudando a mejorar el tiempo de actividad, la eficiencia y la productividad.

Enfoque en el cliente y fortaleza de la red de distribuidores

La estrategia de crecimiento de López se basa en el compromiso histórico de Yanmar con la proximidad al cliente. «Estar cerca del cliente significa comprender sus necesidades y adaptarse con rapidez», explica. «Así se construyen la confianza y las relaciones duraderas.»

La red de distribuidores desempeña un papel esencial en este enfoque. Combina la capacidad global de Yanmar CE con un profundo conocimiento local, garantizando un servicio fiable en cualquier lugar donde operen los clientes.

«Nuestros distribuidores son la cara de Yanmar CE», afirma López. «Al invertir en colaboración, formación y herramientas digitales, garantizamos que cada interacción refleje la calidad y el cuidado que definen nuestra marca.»

Cultura, claridad y colaboración

Mientras Yanmar CE avanza en su proceso de transformación, López pone también el foco en las personas. «Estamos construyendo una cultura de rendimiento, tanto individual como colectivo, en la que todos entienden su papel y tienen oportunidades de desarrollo. En el centro está *Hanasaka* – un concepto japonés que significa “hacer

florecer a las personas”. Es una metáfora perfecta del entorno que queremos crear para nuestros equipos.»

La comunicación abierta y el desarrollo del talento son pilares clave. López destaca la claridad, la transparencia y la confianza como elementos esenciales para motivar a los equipos en una región EMEA tan diversa y amplia.

«Cuando las personas entienden la estrategia y sienten apoyo en su crecimiento, el compromiso surge de forma natural», explica. «Así nace la energía que impulsa el rendimiento.»

Mirando al futuro

El mensaje de Jon López para los clientes y socios de Yanmar CE es claro: el sector está reajustándose y Yanmar CE está aprovechando este momento para fortalecerse.

«Nuestra transformación está orientada a construir fortaleza a largo plazo», afirma.

«Estamos tomando decisiones estratégicas hoy para garantizar que Yanmar CE sea más eficiente, más sostenible y aún más cercana a sus clientes en toda la región EMEA.»