

José Luis Cavero
Director de Automoción 2000

OBJETIVO 2000

Volviendo en el tiempo, Automoción 2000 pasó por fases distintas. Después de la venta de Pegaso a los nuevos accionistas, la empresa tuvo una época buena; luego descendieron las ventas, quizás porque no tenían la gama adecuada, o quizás porque la gama que tradicionalmente era la adecuada no evolucionó de acuerdo a las exigencias del mercado. Posteriormente, en estos últimos años, han vivido una paulatina evolución al alza



■ ¿A qué se han debido tantos altibajos?

Cuando se introducen cambios siempre surgen problemas: un stock a regularizar, modelos antiguos... En aquel momento era cuando estábamos en pleno apogeo de lanzamiento del Maxxum. Era el año 92 y el mercado estaba mucho más bajo, después empezó a subir y nosotros, cuando nos vimos con la red ya de una forma más adecuada, tomamos medidas. Ampliamos un poco y hemos ido doblando las ventas cada año, hasta llegar a los 1.100 matriculaciones el año pasado.

■ Dentro de esa evolución, hubo una época en la que su empresa se dedicó a montar distintos compo-

nentes de los tractores, excepto la estructura básica. ¿En qué quedó todo aquello?

“ La relación entre CASE y Automoción 2000 es perfecta ”

Se montaban cabinas, ruedas y algunos componentes más con el único fin de abaratar costes, debido a que en aquel momento se pagaban aranceles en la importación de tractores. Tratábamos de buscar mejores precios y, además, dar trabajo, de alguna forma, a la estructura de Pegaso Agrícola.

Posteriormente, los aranceles acabaron desapareciendo y fuimos cambiando la estrategia buscando un tractor más completo. A partir de los años 90 comienzan a llegar, totalmente completos con cabina y bastidor o con la opción solicitada. Aquí ya ni se tocan.

■ Superada la fase de tractores franceses, ingleses y alemanes, la dureza del mercado obliga a replantearse la situación hasta el punto de tomar una decisión tan importante como cerrar su fábrica de Alemania. ¿Qué influencia ha tenido sobre el producto?

Ante todo, el producto en sí mismo lo hemos mejorado de forma impresionante. Se cierra la fábrica de Alemania porque optan por centrali-

zar toda la producción europea en una solo centro y deciden hacerlo en Doncaster. La de Alemania era una de las fábricas de montaje más antigua y Case prefirió centralizar su producción de tractores en dos grandes fábricas a nivel mundial: Inglaterra, Estados Unidos y ahora con la adquisición de Steyr en Austria.

■ **Teniendo en cuenta que el tractor alemán siempre ha gozado de muy buena imagen en España, ¿puede haberles perjudicado este traslado a Inglaterra?**

En absoluto. Los tractores fabricados en Inglaterra no tienen nada que envidiar, por no decir que son mejores, que los fabricados en Alemania.

Quizás pueda circular por la calle la idea de que lo alemán es mejor, pero en realidad no es así. Puedo asegurar que Case efectúa similares controles de calidad en todas sus plantas.

■ **Ahora, una vez superada aquella fase de especulación en la que se llegó a dudar sobre la continuidad de Automoción 2000 como importador, ¿por qué no incorporan la otra serie de productos que tiene Case –empacadoras, cosechadoras, maquinaria, etc.– entre la gama que comercializan?**

En este momento no hay ninguna duda de que Case no se quiere implantar en España directamente, como ya ha sucedido con otras marcas. La

relación entre Case y Automoción 2000 es perfecta, no hay problemas de ningún tipo y, al igual que sucede en Italia, Portugal, Grecia y muchos países europeos, en España se va a seguir comercializando a través de Automoción 2000, porque, insisto, la relación y los resultados son satisfactorios para las dos partes.

Por otro lado, nosotros ya hemos empezado a comercializar cosechadoras y, de hecho, el pasado año vendimos tres máquinas y en este tenemos ya vendidas unas cuantas. En la cosecha de maíz han dado un resultado excelente, en la de cereales se han comportado igual que las mejores marcas y en arroz se ha mejorado la producción y calidad de la cosecha. Además, este año vamos a empezar a comercializar el resto de productos y compañías que ha comprado Case, para ir entrando en el mercado paulatinamente... Sin prisa, pero sin pausa.

■ **¿Cuál es su situación dentro del pequeño nicho de mercado que representa el algodón, en el que ustedes llegaron a ser cuasi líderes en un momento de pleno auge?**

Estamos trabajando con mucha seriedad e ímpetu en este sector. El año pasado vendimos del orden de quince máquinas, repartiéndonos el mercado con John Deere, porque no hay otras marcas. Nuestro objetivo es seguir repartiéndonoslo, y más ahora, con los nuevos modelos de cuatro hileras.

■ **Case mantiene en Francia una estrecha relación con Massey Ferguson, Renault e incluso colateralmente con John Deere. ¿En qué puede beneficiarles a ustedes en España con relación al producto?**

La verdad es que no nos está beneficiando ni perjudicando a nivel de producto la relación que haya entre fabricante o marcas.

■ **¿Qué aporta la segunda generación de Maxxum, introducida ya en el mercado y que presenta cambios no sólo estéticos?**

El Maxxum MX es totalmente nuevo. No tiene nada que ver con el



“Iremos introduciendo nuevos productos de CASE sin prisa, pero sin pausa”

anterior, que nos ha dado unas satisfacciones impresionantes, ha resultado maravilloso. Pero el nuevo modelo ha cambiado el motor, ha mejorado la transmisión, introduciendo una nueva, y ha mejorado también la estética: es más grande, largo y alto. Se trata de un tractor de bastante más peso que, aunque se sigue llamando Maxxum debido a la buena experiencia del anterior, es una máquina nueva de verdad.

■ **¿Qué influencia tecnológica ha tenido sobre este nuevo Maxxum la compra de Steyr por parte de Case?**

Ninguna. Steyr es Steyr y nosotros estamos vendiendo un tractor. Solamente estamos vendiendo un modelo de 150 caballos que falta dentro de la gama de Case.

■ **¿No entra en los planes de su empresa, que realmente mantiene unos vínculos muy estrechos con Case, la incorporación de Steyr a su entramado comercial?**

No, de momento no. Lo hemos pensado, pero hemos tomado la decisión de traer solamente el modelo de 150 caballos, porque para el resto de gamas tenemos tractores a una calidad igual o superior y a un precio mejor que el fabricado por Steyr.

■ **En algo menos de dos años se ha producido una evolución de toda la gama Maxxum por una parte y de CS por otro. Como aún faltan cambios en otras partes de las gamas, ¿se esperan noticias al respecto?**

En breve. No tardaremos más de tres o cuatro meses en lanzar la nueva serie CX, de tractores de 50 a 100 caballos. Además, en el segundo semestre vamos a lanzar los nuevos Maxxum, de 140 a 160 caballos, cubrirán el espacio dejado entre el MX y el Magnum.

■ **Aunque es evidente que siempre se produce una dilación por cuestión de homologaciones, ¿por**



qué suelen mostrarse tan cautos a la hora de incluir en el mercado un nuevo producto de Case?

La agricultura en España presenta algunas exigencias. Por un lado está el problema legal de las homologaciones, y, por otro, una empresa que comercializa tiene que intentar rebajar su stock de tractores antiguos para empezar con otros modelos. Por ello, nosotros empezamos a vender un tractor cuando está bien, con la seguridad que está en producción de forma regular, sin altibajos, para evitar retrasos en las entregas a concesionarios y agricultores.

“ La fábrica de Alemania se cierra para optimizar mejor la gestión de producción en Inglaterra y EE.UU. ”

■ **El mercado en la Península tiende a la unificación, hasta el punto de hablarse ya de un mercado ibérico. ¿Hasta dónde puede verse reflejada esta política entre Automoción 2000 y Case Portugal?**

Nuestra relación con Portugal es perfecta. Mantenemos reuniones periódicas y nunca ha habido intención por ninguna de las partes de adentrarse en zonas que no le competen. Son mercados totalmente distintos, pues el de Portugal es muy pe-

queño y, además, en “Entrepuestos, S.A.” no se dedican exclusivamente a la maquinaria agrícola.

■ **La división de Obras Públicas de Case en España ha tenido problemas importantes, reflejados incluso en la prensa. ¿No se han planteado la posibilidad de distribuir máquinas industriales?**

Alguna vez se nos ha pasado por la cabeza el poder comercializar maquinaria de obras públicas. Pero como es Case directamente quien se encarga de Obras Públicas en España, tampoco hemos profundizado en este sentido.

■ **La gama Case no alcanza a cubrir ciertos nichos de mercado en los que su empresa, con una larga trayectoria en el sector de la maquinaria agrícola, podría estar interesada. ¿Se han planteado buscar algún tipo de producto especializado dentro del mercado europeo o del japonés para ocupar ese espacio?**

Sí lo hemos pensado, incluso han existido negociaciones con algunas marcas. Pero Case también está trabajando de lleno en maquinaria agrícola –empacadoras y máquinas de forraje– y está pensando cubrir esos sectores fruteros donde no tiene producto a través de otras fábricas.

■ **¿Siguen barajando la posibilidad de adentrarse en el mercado profesional de máquinas para espacios verdes?**

Lo hemos aparcado totalmente, porque no queremos distraer ni un minuto de nuestro tiempo, ni una peseta del negocio,



en otro tema que no sea el agrícola propiamente dicho.

■ Esperaban un 97 con una gráfica de ventas plana y han terminado superando de largo las mil unidades. ¿Qué esperan de este 98?

Mucho, sobre todo con la gama Maxxum MX. Con la nueva política de captación de concesionarios iremos cubriendo todo el territorio nacional, mejorando nuestra penetración en el mercado.



■ ¿Qué argumentos le expondría a un concesionario para intentar su "fichaje" por Automoción 2000?

Dependería de la zona de España y a qué nivel se estableciera la concesión. Pero argumentos hay muchos: ofrecemos un mejor producto a un precio competitivo; además, disponemos de una amplia gama de gran calidad. ♠

SATISFACCIÓN CON EL NUEVO MAXXUM



A penas lleva dos meses en el mercado español y ya ha tenido tiempo de satisfacer con creces las expectativas que había creado. La nueva generación de tractores Maxxum-MX, cuya distribución es ya una realidad a través de los más de 100 concesionarios que Automoción 2000 tiene



Automoción 2000 informó a su red de distribuidores de las novedades presentadas por Case IH para este año

repartidos por todo el territorio español, intenta colocarse a la vanguardia en el segmento de tractores grandes, con potencia entre 100 y 140 CV.

En el Centro de excelencia de Doncaster (UK), desde donde se distribuye a más de 150 países por todo el mundo, los ingenieros de Case IH han trabajado con intensidad durante más de dos años hasta culminar una gama de tractores competitiva y novedosa, a pesar de cumplir ya ocho años de presencia en el mercado. Para ello, se ha tomado como referencias tanto la coyuntura actual como las necesidades de los agricultores.

Por otro lado, Case IH ha llegado a un acuerdo con diferentes empresas europeas para fabricar empacadoras gigantes, cosechadoras de forraje Mengers y cosechadoras convencionales (MDW), que se unirán al modelo propio Axial Flow. Así lo ha transmitido Automoción 2000 a todos los concesionarios que componen su red nacional, preocupada al mismo tiempo por ofrecer una excelente calidad en el producto final y un servicio post-venta de garantía.