

RAFAEL DE ANSORENA

Vicepresidente de Operaciones Comerciales para Europa Occidental (NEW HOLLAND)

**"SE HAN LLEVADO A CABO
MUCHOS ACUERDOS, Y EN EL
FUTURO ASISTIREMOS A MÁS"**



Pocos directivos españoles han llegado a un cargo de tal importancia. Hace unos meses dejó la presidencia de las filiales ibéricas para trasladarse a Basildon (Inglaterra), donde espera “llevar a buen término” la vicepresidencia de Operaciones Comerciales de New Holland para Europa Occidental. En la primera entrevista que concede a un medio de comunicación español, Rafael de Ansorena se muestra dispuesto a vivir la “apasionante combinación” que supone asimilar la estrategia global de la compañía “y aplicarla laboralmente”.

De Ansorena subraya que NH “tiene fábricas en muchos países del mundo respondiendo a una estrategia global y la calidad es uniforme”.

■ **Ha sido un salto importante para Ud., no solamente a nivel de responsabilidad sino de perspectivas de mercado. ¿Qué ha sido bajo este prisma lo que resaltaría más?**

Sin duda alguna el ámbito más amplio de mi responsabilidad, la posible aportación que modestamente pueda ofrecer y, por qué no, ser el español que ocupa tal responsabilidad.

Es indudable que este viejo continente llamado Europa tiene una personalidad que no encuentra parangón en otras áreas del mundo. Las tradiciones, los idiomas, los cultivos y su milenaria agricultura son sus factores más significativos.

Simultáneamente, Europa es una potencia económica mundial de primera magnitud y lo será todavía más.

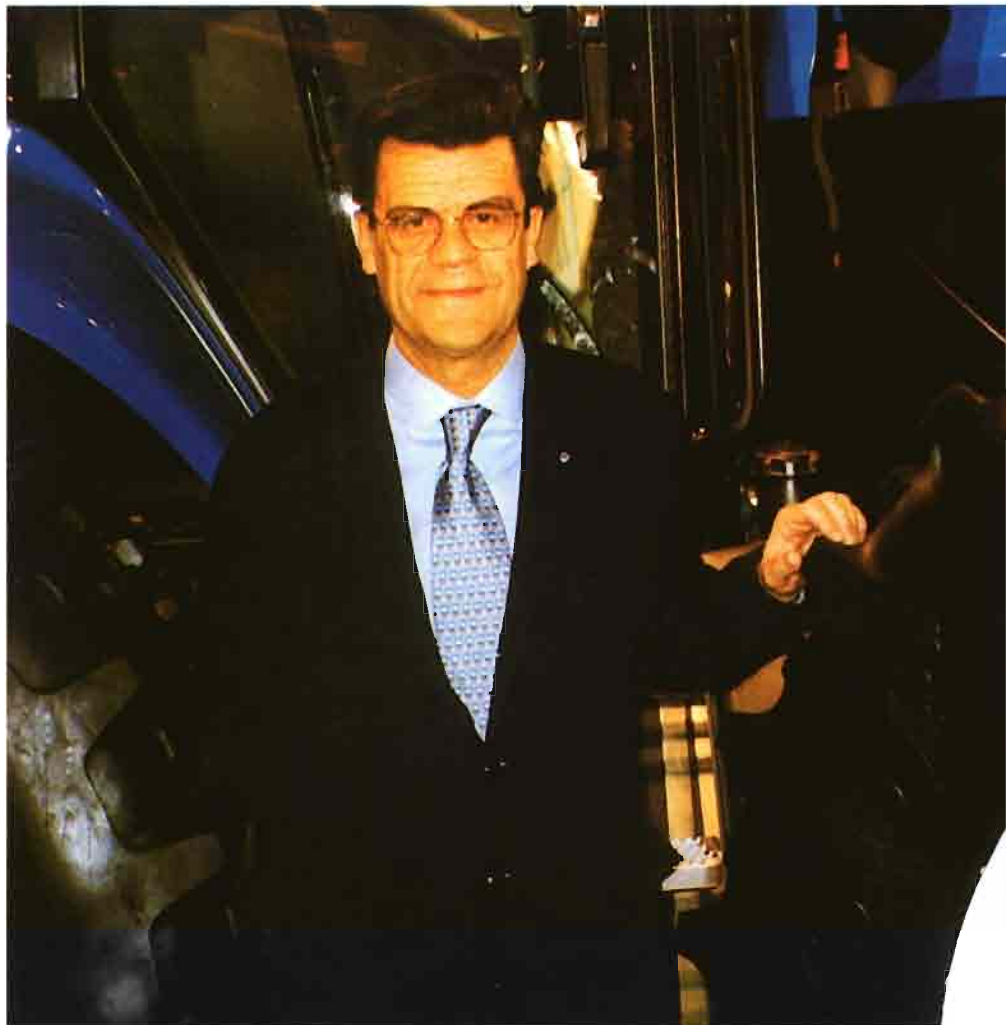
La globalización de la economía, nuestra integración en ella harán cambiar en pocos años la apariencia de este continente que, manteniendo la peculiaridad y riqueza cultural de los Estados miembros, se moverá económicamente con armonía.

Para mí, este es un gran reto que abordo desde mi experiencia ya amplia. Pertenecer a una compañía como New Holland, de ámbito mundial, asimilar la estrategia global y aplicarla laboralmente es una apasionante combinación que espero llevar a buen término.

■ **Europa Occidental está siendo muy desigual en cuanto al funcionamiento de los distintos países. ¿Cómo coordinan sus diferentes políticas comerciales y de marketing para poder atacar las particularidades de los distintos mercados y países?**

Supongo que se refiere a la evolución de los mercados en los distintos países que, evidentemente, no es regular.

Sintetizando mucho, le diré que los mercados del norte de Europa presentan una flexión a la baja, siendo Gran Bretaña el más significativo (casi un 40% de reducción del mercado de tractores respecto al año anterior) debido a varios factores, aunque uno de los más importantes proviene de la



fortaleza de su moneda. La bajada de los precios de la carne porcina afecta a otros mercados del Norte.

Centroeuropa está a los mismos niveles del año pasado y el Sur, especialmente España, Italia y Portugal, muestra una tendencia claramente positiva.

clientes que ningún competidor tiene, y como consecuencia, nuestro servicio está más homogéneamente distribuido y estamos permanentemente siguiendo el nivel de satisfacción de nuestros clientes, que es el real valor de nuestra posición.

Ocupar esa posición en Europa significa disponer de productos que cubran todas las necesidades de una Red de Concessionarios fuerte y equipada.

“La globalización de la economía cambiará la apariencia de Europa”

En resumen, el efecto negativo del Norte se está compensando con el crecimiento del Sur.

¿Cómo se coordina todo esto? Sin duda alguna teniendo una sólida presencia en todos y en cada uno de los países. No olvide que somos claramente líderes en Europa, tenemos más parque de maquinaria y, por tanto,

■ **New Holland siempre se ha destacado en el segmento de tractores de cadenas. Hay tendencias que apuntan a la evolución tecnológica de la banda de rodaje mediante correas de caucho, por un lado, y el aumento de potencia de estos tipos de tractores, por otro. ¿Qué va a hacer New Holland en este sentido?**

Debemos distinguir lo que son los tractores de cadenas convencionales de los tractores de ruedas y correas de goma como acertadamente define su colaboradora y compañera mía, Pilar



do a una estrategia global y, como Vd., bien dice, la calidad es uniforme.

No sé por qué me cita Turquía como posible fuente de suministro de tractores para España y no otros países, pero debo decirle que no está previsto ya que las características de la demanda de tractores para España sigue los mismos patrones que el resto de Europa Occidental, cuyo suministro viene de Europa y Norteamérica.

■ Con la incorporación de Bizon al tejido productivo de New Holland, ¿hay alguna estrategia comercial respecto a los productos fabricados en dicha planta que se vea reflejada en el área comercial de su responsabilidad?

Bizon ha sido adquirido este año para atender fundamentalmente la demanda del centro y este de Europa.

El próximo año mi área comenzará a ocuparse de la distribución de estos productos que anteriormente eran atendidos por Bizon. Estos países son: Noruega, Dinamarca, Finlandia y Suecia.

Después de esta experiencia y con la evolución prevista del producto Bizon bajo la ingeniería New Holland comenzaremos a planificar la distribución en otros países de Europa.

■ El sistema direccional TNE, ¿está cubriendo las expectativas, en cuanto a respuesta en las ventas, que pusieron en él?

Es un éxito extraordinario. Ha sido el tractor más premiado de la historia y su venta ha superado las previsiones más optimistas.

■ El mercado de las cosechadoras en ciertos países parece que está pasando por un buen momento. La duda es si seguirá. ¿Cuál es su opinión?

Efectivamente, esta pasada campaña ha sido excepcional para Europa, superando todas las previsiones y creando algunos problemas de entrega. Somos moderadamente optimistas para esta campaña con expectativas superiores a las inicialmente previstas.

Yo creo en la sabiduría del agricultor europeo que percibe que el futuro marco de la actividad no tiene grandes expectativas

en el incremento de los precios y, como consecuencia, el campo de batalla es la reducción de coste y que un *input* esencial en esta dinámica es la reducción de los costes de operación que la maquinaria moderna ofrece, seleccionando no las de los precios más

“ El futuro marco de la actividad pasa por la reducción de los costes ”

Linares, en un excelente artículo de la revista.

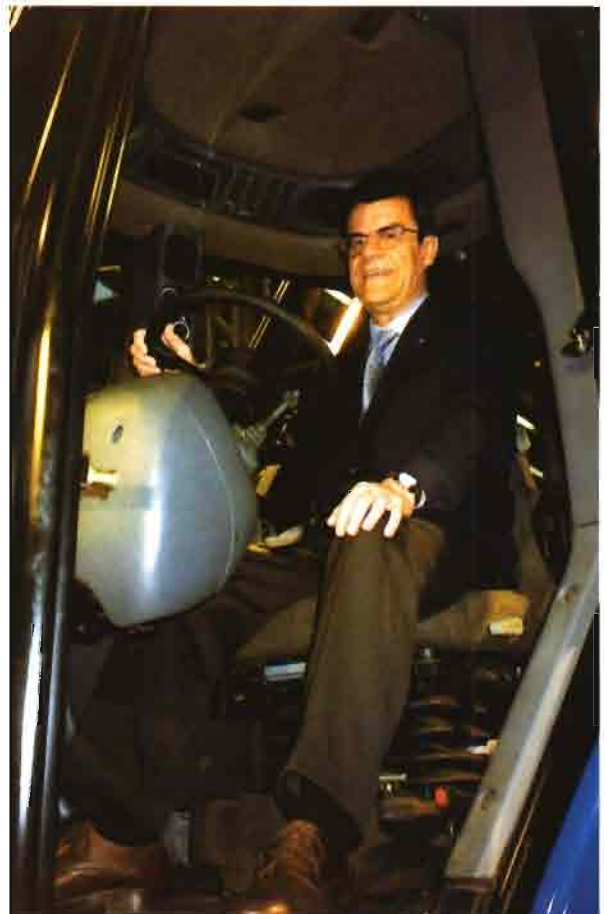
En la esta EIMA presentamos, como habrá podido comprobar, algún modelo de tractor oruga equipado con correas de goma en lugar de la tradicional correa metálica.

Los tractores de ruedas y correas de goma están en plena evolución de su desarrollo. Hay diversos tipos con uno o dos ejes motrices, con diferentes tipos de correas, etc.

New Holland está desarrollando su propia iniciativa y dentro de poco tiempo haremos nuestra propuesta al mercado

■ Poseen fábricas en países diferentes donde sí bien, de esto no cabe la menor duda, la calidad es homogénea, los equipamientos, no. Existen en ciertos países peticiones de tractores con unas características de equipos más ajustadas. ¿Es posible que veamos pronto en el mercado de España tractores New Holland fabricados en Turquía?

New Holland tiene fábricas en muchos países del mundo respondien-





De Ansorena junto a Juan Carlos Muñoz, director general de New Holland España.

bajos sino las que aportan mejor rendimiento y, por consiguiente, mayor reducción de costes.

■ **Siempre que hablamos de New Holland nos centramos en tractores y cosechadoras y obviamos las máquinas de forraje. ¿Qué supone este sector para la empresa?**

New Holland está ligada históricamente a la maquinaria para la recolección y tratamiento de forraje.

Es un sector importantísimo de nuestra actividad como lo muestra la posición de liderazgo que tenemos en un mercado tan competitivo como Norteamérica.

El deponer en estos productos configura completar la oferta del agricultor y hacer más competitiva la Red de Concesionarios al disponer de un mayor volumen de negocio y clientes.

■ **¿Cómo resumiría Vd. todo lo acaecido en la convención de Chicago?**

Hemos asistido junto a 100 periodistas de todo el mundo a un seminario patrocinado por New Holland en la Universidad de Purdue, una de las más prestigiosas del mundo en 'agrobusiness'.

El seminario ha tratado sobre 'El

sistema alimentario del futuro' cubriendo los cambios que se están produciendo en la economía global agraria en el mundo y se ha basado en una investigación sobre el sistema alimentario del futuro, en la perspectiva del siglo próximo llevada a cabo por unos 50 miembros de la Universidad durante un año y medio.

Se han examinado los factores que están generando los cambios en el negocio y cómo afectarán a los agricultores en el futuro.

New Holland, por su parte, ha presentado cómo se está preparando para

“ La nueva generación de directivos españoles está bien preparada ”

proporcionar a esta nueva agricultura los *inputs*, sin duda diferentes a lo que el nuevo escenario requerirá.

■ **Estamos viendo un momento, desde ya hace tiempo, de agrupamientos de grupos industriales. La misma New Holland es el resultado de uno de estos reagrupamien-**

tos. ¿Cree Vd. que aún se pueden llevar más a cabo?

Se han llevado a cabo muchos agrupamientos, como Ud. dice, y quizás también, los más importantes dentro de la maquinaria convencional.

Creo que en el próximo futuro asistiremos a nuevos acuerdos que quizás tengan un campo más específico, consecuencia de la evolución de la mecanización. Por ejemplo, la agricultura de precisión, la siembra directa, los difusores, etc. son un campo propicio para nuevos acuerdos.

■ **¿Qué presentaron como novedades en EIMA?**

Las Series TL, TND/S, el modelo de tractor TV 140, el oruga de goma 60-85 FR y el modelo TS115; el eje delantero suspendido para la Serie TND, los manipuladores telescópicos, con una especial atención a la innovación destinando en nuestro stand un área específica a tal efecto.

■ **¿Se ve muy lejos el mercado ibérico desde Basildon?**

En absoluto. Es un mercado muy importante, estamos creciendo con mucha fuerza, es un equipo totalmente integrado con el centro y la comunicación es constante.

¿Cómo voy a ver lejos aquello a lo que he dedicado lo mejor de mi vida?

■ **Se están llevando a cabo nuevos nombramientos y cambios en New Holland. ¿Vamos a tener la posibilidad de ver a más españoles en cargos de gran responsabilidad, como el suyo, próximamente?**

Tengo que decir que el *management* español es excelente. Por supuesto, no hablo de mí. Creo que no sólo en mi compañía, sino en muchas grandes compañías, la presencia de españoles en puestos relevantes es cada vez más importante y elevada.

La nueva generación de españoles está muy bien preparada, tiene una profesionalidad envidiable y una actitud muy positiva, por lo que estoy seguro de que alcanzará posiciones de relieve dentro del mundo empresarial europeo. 🌟