

¿qué
hay de nuevo?

PRESENTACIÓN EN MX MAGNUM,

Automoción 2000, importador para España de los productos Case IH, presentó a su red comercial la nueva serie MX Magnum de tractores de potencias altas. En un acto celebrado el 28 de octubre en las instalaciones de la Feria de Zaragoza, los distribuidores de Case IH pudieron ponerse a los mandos de los nuevos tractores y comprobar sus excelentes prestaciones, dentro de un segmento de potencia en claro crecimiento.



La serie MX Magnum está formada por los modelos MX 180, MX 200, MX 220, MX 240 y MX 270, con potencias comprendidas entre 182 y 279 CV con un régimen nominal de 2 000 rev/min. Este último modelo, que a un régimen nominal de 1 750 rev/min ofrece una sobrepotencia de 306 CV, se convierte en el tractor de ruedas más potente comercializado en la actualidad en España.

Los MX Magnum son el resultado de la evolución de una serie de tractores que arrancó en 1989 con los Magnum 7100, los Magnum 7200 en 1994 y los Magnum 7200 Pro tres años más tarde. Las nuevas prestaciones que ofrece la gama recién llegada a nuestro



país responden a las exigencias planteadas por los usuarios en un sondeo realizado por Case IH con más de 2 000 agricultores. Fiabilidad, facilidad de mantenimiento, productividad, potencia hidráulica, confort en cabina y garantía fueron los principales argumentos esgrimidos durante la consulta.

Antes de acceder al pabellón donde se efectuaron las oportunas probaturas de los tractores, José Luis Cavero, director de Automoción 2000, animó a los distribuidores a seguir en la misma línea de trabajo, que permite a Case IH disfrutar de una notable cuota de mercado en potencias superiores a 90 CV. Con esta nueva serie, el objetivo es reforzar su presencia en el segmento que supera los 150 CV. En la presentación estuvieron presentes todos los responsables del importador para España de los productos Case IH, como el director general, José Enric, el responsable de Productos Especiales, Fernando Teixes, y el responsable de Producto, Pedro Cavero.

Los aspectos técnicos de esta nueva serie fueron explicados por el ingeniero Olivier Vaysettes.



ESPAÑA DE LA SERIE DE CASE IH

NUEVO EJE DELANTERO SUSPENDIDO DEL MAXXUM 150

Aunque la serie MX Magnum fue la 'estrella' de la jornada, Automoción 2000 también dejó un hueco para mostrar en Zaragoza ante sus distribuidores el nuevo eje delantero suspendido que monta el 150 de la serie

Maxxum, un modelo que goza de una gran aceptación en el mercado español.

En el mismo pabellón, y mientras algunos distribuidores probaban los MX Magnum, otros se subían al Maxxum 150 para atravesar con el tractor una zona llena de troncos atravesados, que servían como obstáculos idóneos para observar el rendimiento del eje delantero y del elevador.



LA RED AGUARDABA CON IMPACIENCIA

RAFAEL MACHO
AGRIARAGÓN, S.A. (ZARAGOZA)

“El agricultor está más profesionalizado y exige tractores completos”

- “He vendido hasta ahora tres unidades, dos del 240 y otra del 200, y el rendimiento es excelente. Esta serie es similar a la anterior, y de aquella tenemos unidades con 15 000 y 18 000 horas que no han tenido un solo problema, salvo las cosas puntuales que tiene cualquier tractor.

- La serie 7000 se había quedado obsoleta, pese a ser muy buena. Cumplió su objetivo pero ya no estaba ‘en línea’. Case IH tenía que reformar porque vamos hacia un mercado diferente, la gente se está profesionalizando y cada día exige un tractor más completo y no demasiado complicado.

- El mercado español tiende al tractor medio y grande. En el segmento de 100 CV se venden más unidades que en ningún otro y ahí Case IH quizás debería tener una presencia mayor.

- Zaragoza absorbe bastante tractor grande, aunque no demasiadas unidades. Vendiendo un 70% del total de la provincia, vamos a alcanzar una cuota entre 15 y 18 unidades. Este tractor, indudablemente, me va a permitir estar en el mercado”.



LUIS ÁNGEL BERZA
LASA MAQUINARIA AGRÍCOLA (VITORIA)

“Ya he entregado tres unidades de esta nueva serie”

- “Case IH ha dado un cambio considerable con estos nuevos tractores. Yo he vendido y entregado ya tres unidades.

- La serie 7000 también ofrece un rendimiento bastante elevado, pero se había quedado un poco desfasada tecnológicamente. Ahora superamos al resto de la competencia.

- Los MX Magnum evolucionan en cambio, los elevadores electrónicos son mucho más sofisticados, ofrece mayor comodidad, un mejor control del patinaje con reparto de pesos y un diseño más novedoso.

- Es difícil prever hasta dónde se puede llegar con estos tractores. Lo que sí está claro es que el mercado español tiende a tractores y aperos grandes, como sucede en mi zona, a pesar de que la agricultura no es muy extensiva”.



ELADIO CANO
TALLERES MECÁNICO
VALDILECHA
(VALDILECHA-MADRID)

“Ahora ya podemos disfrutar de una serie muy completa”



- “El avance es importante. Ahora podemos disfrutar de una serie completa, desde un pequeño caballaje y hasta el máximo.

- Madrid es una zona de una agricultura pequeña, pero ya podemos decir que hemos vendido un 180 y el cliente está bastante contento.

- Entre las novedades más importantes de los MX Magnum están el ángulo de giro, el reparto de pesos y el sistema de control de los bulones. Además, su diseño es muy bonito”.

JESÚS ANTONIO SERRANO DRONDA
SERRANO-DRONDA (NAVARRA)

“Dan un salto en confort, fiabilidad, economía y prestaciones”



- “Los MX Magnum dan un salto en confort, fiabilidad, economía y prestaciones. Sobre todo en el sistema de cambio, en el control del sistema hidráulico en cabina, que permite conocer las averías, y en el tamaño, porque el anterior era un poco más corto y ahora tenemos los pesos mejor repartidos.

Después de probarlo, hemos podido comprobar la facilidad en el manejo del tractor y su robustez.

- El mercado tiende a máquinas grandes. En Navarra se van haciendo concentraciones, las fincas son grandes y necesitan este tipo de tractor.

- Disponemos de una potencia superior a la competencia y tenemos el tractor mejor preparado tecnológicamente que hay en el mercado. En Vitoria ya se ha vendido un 270, que supera los 300 CV, y el cliente, que tiene un apuro para desfondar, está encantado con el tractor.

- Es complicado fijar perspectivas con esta nueva serie. En nuestra zona podremos centrarnos en los modelos 200 y 220, ya que en Navarra no es fácil encontrar fincas tan grandes para llevar un tractor de mayor potencia, aunque sí pueden existir clientes interesados que se dediquen a hacer nivelaciones y a preparar fincas”.

DANIEL CÁRDENAS GARCÍA • TALLERES CARGO, S.L.
CASTAÑARES DE RIOJA (RIOJA ALTA)

“Nos permitirá ponernos en cabeza en este segmento de potencia”

- “Es una serie muy moderna, que nos ofrece muchas posibilidades de ponernos en cabeza en este segmento de potencia.

- La serie 7000 necesitaba una buena mano en los cambios y en la estructura en cuanto a carrocería. Teníamos una presencia importante en estas potencias, incluso fuimos líderes, y ahora creo que volveremos a tomar el liderazgo.

- En la Rioja no hay extensiones para utilizar este tractor, pero nosotros somos una de las concesiones que

más unidades ha vendido por el mero hecho de utilizar este tractor

para el desfonde en la plantación de viña. En total habrá unas 25 unidades, que casi no caben en la Rioja.

- Cada vez hay menos mano de obra en el campo y los jóvenes tienen que tratar de que sus horas sean más productivas. Por ello, deben proveerse de máquinas más capaces, de mayor tamaño”.





FAUSTINO CARPINTERO GIRÓN
COMERCIAL AGRÍCOLA CARPIN (ZAMORA)

“Se puede superar la penetración alcanzada con la serie 7000”

- “Nos estaba haciendo falta un producto así, porque la serie 7000, cuyo impacto fue muy elevado, se había quedado algo anticuada.
- Somos muy optimistas. Se puede superar la penetración alcanzada con la serie 7000, porque la tecnología de los MX Magnum es muy avanzada. Es un tractor muy compacto, no aparatoso, de potencias muy elevadas. Hablar de motor Cummins lo dice todo.
- La pena es que Zamora es una zona pobre. En potencias estamos entre 110 y 135 CV; para esta serie tenemos pocos clientes potenciales, pero tendremos que aprovecharlos. El mercado tiende a crecer y esperamos que en uno o dos años lleguemos a los 200 CV”.

VICENTE JOSÉ NAVARRO PÉREZ
NAVARRO DOMÍNGUEZ AUTOMOCIÓN
VILLARROBLEDO (ALBACETE)

“Los MX Magnum son mucho más ‘guapos’, que sus predecesores”



- “Esta nueva serie es fabulosa, en tanto en cuanto cubre un segmento de potencia que ninguna otra marca tiene.
- En nuestra zona se puede vender bien y las perspectivas son buenas. Tenemos algunos contactos pendientes para ver el producto.
- Con respecto a la serie 7000, este MX Magnum es mucho más ‘guapo’, con chasis distinto, más caudal de bomba, más distancia entre ejes, más sólido y robusto.
- En términos generales, se tiende al tractor grandes, aunque lleva tiempo. Nuestra zona está viviendo la transformación de gente que se jubila o deja la explotación en manos de un tercero. Y este tractor tiene cabida entre las empresas de servicios, que cada vez se imponen más”.

ÁNGEL GARCÍA ESTREMER
ALGEINSA
(GUADALAJARA)

“Por producto y calidad, estamos por encima de la competencia”

- “Es el producto que nos faltaba. Cumple con todo lo que queríamos para el mercado actual. En nuestra zona es vital, porque se venden tractores de 150 CV en adelante y con este producto podremos competir.
- La idea es colocarnos a la cabeza del mercado, y por ello tenemos que luchar. Por producto y calidad estamos por encima de la competencia.
- El anterior era un tractor fiable, muy bueno pero tosco, de poca maniobrabilidad. En el MX Magnum es prácticamente todo nuevo: excelente caja de cambios, ‘número 1’ en hidráulica y motores Cummins, que no dan un solo problema. Es el producto más moderno que hay en el mercado.
- La mayor parte de Guadalajara es de secano, aunque un secano bastante bueno. Se están vendiendo tractores de 150 CV en adelante y la tendencia es de crecimiento”.



“QUEREMOS ESTAR A LA

Los MX Magnum son otra gran apuesta de Automoción 2000. El importador para España de los productos Case IH quiere reforzar su presencia en un nicho de mercado donde históricamente ha ocupado posiciones de privilegio, con un producto que les permite colocarse “a la vanguardia de la tecnología”. Así lo expresa su director, José Luis Cavero, que de este modo cumple la palabra dada en FIMA, cuando avanzó que en otoño llegaría esta nueva serie de tractores.

■ **¿En su andadura con Case IH, qué supone para Automoción 2000 la llegada de los nuevos MX Magnum?**

Es un adelanto tecnológico que nos vendrá muy bien para incrementar nuestra participación en el mercado de tractores de gran potencia, que ya dominamos de manera importante. Vamos a luchar por que esta marca siga

mejorando posiciones, como lo ha venido haciendo en los últimos años.

■ **¿Hasta qué punto ha podido perjudicar el tiempo transcurrido desde la presentación del producto en FIMA hasta hoy que ya está operativo en el mercado?**

No nos ha perjudicado, porque tenemos antiguos y nuevos clientes de

Magnum que nos piden la serie 7000 debido a la calidad del tractor y, sobre todo, a los resultados ofrecidos durante los diez años que llevamos vendiéndolos en España.

■ **En el periodo enero-octubre, el mercado ha tenido unas altas y bajas importantes. ¿Cómo se ha comportado ante esta coyuntura Automoción 2000?**

Nosotros no hemos notado la caída de mercado, que estimamos se ha producido en torno al 10%. La hemos compensado con creces con la nueva serie de tractores de 150 y 170 CV, en esos segmentos hemos copado una parte importante del mercado.

■ **¿No queda algo ‘coja’ la gama de que disponen para poder luchar en todos los frentes?**

No es problema de gama. En los tractores pequeños especiales que se venden en España nos falta algún modelo más comercial. Nos falta un tractor frutero y viñero de 90 CV y algunos otros que se adapten a cultivos especiales existentes en nuestro país.

■ **En Zaragoza presentaron lo que posteriormente se vio en Agri-technica. ¿Qué va a suponer para España?**

Queremos estar a la vanguardia de la tecnología. En los últimos años hemos mejorado muchísimo, y lo que va a suponer es que vamos a estar ahí, en un mercado que va a aparecer, tal como ha pasado con la transmisión *powershift*, que fuimos de los primeros

**JOSÉ LUIS CAVERO INDIA
DIRECTOR DE AUTOMOCIÓN 2000**



El director de Automoción 2000 se muestra muy optimista con las perspectivas de venta que ofrecen los nuevos MX Magnum.

VANGUARDIA DE LA TECNOLOGÍA”

ÉXITO DE VENTAS DEL MX 135

Uno de los modelos ‘estrella’ del mercado español durante este año es el MX Maxxum 135. “Sobre todo se trata de un producto de calidad y de prestaciones. La serie MX Maxxum ha sustituido al Maxxum que teníamos anteriormente, mejorando las potencias y la gama”, explica Cavero.

en sacarla, o con los ejes de suspensión delanteros. Ahora pensamos que vamos a dar un golpe importante con la ‘Transmisión a variación constante’.

■ **Varios ‘tractores piloto’ de la nueva serie MX Magnum trabajan ya en los campos españoles. ¿Qué impresiones están recibiendo de los clientes y de la red?**

Hemos puesto doce tractores a trabajar en España y los resultados han sido impresionantes. En estos momentos, todos los interesados en comprar un tractor de más de 160 CV llaman a uno de nuestros concesionarios.

■ **¿Está la red preparada a nivel técnico y de formación para poder dar servicio a unas unidades que cada vez exigen mayor especialización?**



En esto también estamos mejorando, hacemos cursos de formación permanentemente. Hacemos esfuerzos importantes para que la red esté preparada para vender estos tractores de alta tecnología. De hecho, en los Magnum serie 7000 el servicio es perfecto.

■ **Hecha realidad su promesa de que en otoño llegarían los nuevos Magnum. ¿Qué tienen previsto para el próximo milenio?**

La nueva ‘Transmisión a variación constante’, que nos vendrá muy bien para entrar en ese mercado. En principio es de 0 a 50 km/h, cuando en España se legalicen los 50 km/h.

■ **¿Es consciente la red de Automoción 2000 de que está viviendo un momento histórico muy importante?**

Diría que sí. La red está muy bien informada y está muy identificada con Automoción 2000 y con la marca Case IH.

AXIAL-FLOW Y EMPACADORAS DE GRANDES PACAS

En estos últimos años, Automoción 2000 ha introducido, al margen de los tractores, otros productos, como las cosechadoras Axial Flow y las empacadoras de grandes pacas, con los que están cubriendo las expectativas. “Hemos vendido varias máquinas Axial-Flow para maíz, cereal y arroz. En maíz el resultado ha sido espectacular, porque estas máquinas son especialistas para ese cultivo. En grandes pacas, aunque aún no tenemos datos reales, hemos alcanzado una penetración del orden del 15% partiendo de 0, lo que demuestra lo que hemos sido capaces de hacer con esta máquina”, detalla Cavero.



“HEMOS CAPITALIZADO LA EXPERIENCIA DE LA SERIE 7000”

Jean Pierre Lainey es el responsable de Case IH para la región europea que incluye a España. Su opinión respecto a la nueva serie de tractores MX Magnum es muy favorable y considera que puede tener una gran aceptación en España, un mercado que conoce profundamente debido a su amplia experiencia profesional en nuestro país.

■ **¿Qué experiencia tienen con la serie MX Magnum en otros mercados europeos?**

Estos tractores están disponibles en Europa desde mayo y hemos tenido un éxito tremendo. Tenemos una demanda muy fuerte y llegamos a cifras inesperadas. No es una gran sorpresa, porque lo que realmente hemos hecho con estos tractores es capitalizar la experiencia que teníamos con los Magnum anteriores. Hemos construido más de 100 000 Magnum de la serie 7000 y lo que hemos hecho con estos nuevos tractores es mantener todo lo que sabíamos que era bueno y poner al día todo lo que sabíamos que era necesario actualizar. Así, hemos mantenido la transmisión, que no ha dado problemas, y el motor, que siempre ha dado buenos resultados. Hemos mejorado lo que nos han dicho los clientes, como el control electrónico de la transmisión, las *performance* del motor, pasando a una tecnología de 24 válvulas y control electrónico de la inyección. Pero mantenemos la parte básica de la máquina, gracias a la experiencia de 100 000 tractores.

■ **Esta serie se encuadra en un nicho de mercado muy competido, donde otras marcas están realizando también un gran esfuerzo. ¿Qué parte de la ‘tarta’ de ese mercado pretenden copar?**

Es un mercado muy competitivo, pero aún se está desarrollando, se encuentra al comienzo de su potencial. Es un mercado muy exigente, con tractores de alta productividad que tienen un cierto coste y, por lo tanto, nuestros clientes son exigentes con razón. Y no podemos fallar, debemos cubrir sus expectativas, para lo cual, en la fase de desarrollo de estos nuevos tractores invitamos a una serie de clientes significativos de cada país de la UE, que evaluaron junto a nuestros ingenieros los prototipos y mostraron sus críticas. Hemos preguntado a nuestros clientes lo que querían, hemos escuchado lo que querían y hemos hecho lo que querían.

“**Preguntamos a nuestros clientes para llegar a hacer el tractor que ellos querían**”

■ **¿No es un contrasentido que un tractor que está pensado para el mercado europeo se desarrolle en Estados Unidos?**

Esta serie está fabricada en América porque la demanda principal para este tipo de tractor de más de 180 CV

**JEAN PIERRE LAINEY,
RESPONSABLE DE CASE IH
PARA EL MERCADO ESPAÑOL**



corresponde a Norteamérica. Nuestra política es fabricar el tractor donde haya más demanda, pero eso no significa que no escuchemos las exigencias de otros mercados. De la misma manera, en tractores de pequeñas potencias se puede observar que la política de Case IH es fabricarlos en Europa por el mismo motivo.

■ **De los 100 000 clientes que adquirieron un tractor de la antigua serie Magnum, ¿cuántos piensan recuperar y cuántos pueden llegar ‘nuevos’?**

Queremos mantener los 100 000, y más. Tenemos un sistema de control de la satisfacción de nuestros clientes, y con los Magnum este índice es extremadamente alto. En España, por ejemplo, los Magnum se utilizan en aplicaciones muy severas, como la trailla, y hablamos con este tipo de usuarios, que están encantados con su fiabilidad. ♠