

Case IH celebra su Reunión Anual de Concesionarios

CRECIMIENTO DEL 28% RESPECTO AL AÑO ANTERIOR



Un año y medio después de que Xavier Autonell se pusiera al frente de la marca en el mercado español, Case IH ha cumplido con creces los objetivos trazados, con un crecimiento de más de un 1% absoluto en cuota de mercado, lo que supone un 28% respecto al año anterior.

BORJA MENDIETA
Tielmes (Madrid)

El 15 de noviembre, Case IH celebró en Madrid su Reunión Anual de Concesionarios, con el objetivo de dar a conocer su situación actual en el mercado y los dos nuevos modelos de las Series CS Pro y Puma, donde asistieron más de cien personas, entre concesionarios y personal de la marca.

Xavier Autonell, Director General de Case IH para España y Portugal, fue el encargado de dar la bienvenida a todos los invitados para, acto seguido, presentar a Silvayn Blaise, Director de Marketing en Europa, que expuso la situación actual de la marca en el mercado europeo. Destacó los positivos resultados obtenidos en toda Europa, con un crecimiento de la cuota del 20%. También destacó el trabajo que se está llevando a cabo en el

centro estratégico de Case IH en Saint Valentin (Austria) en el desarrollo de los nuevos productos y en el soporte para la red de concesionarios en cuanto a ventas y a formación, con el objetivo claro de reforzar la imagen de la marca a todos los niveles.

Para hablar de la evolución de Case IH en el mercado español, Xavier Autonell echó la vista atrás, a tan sólo un año y medio, cuando se puso al frente de la marca en España y se marcaron unos objetivos que se han cumplido con creces. El resultado, en medio de una época difícil en el sector, ha sido el crecimiento de más de un 1% absoluto de cuota de mercado, lo que supone un incremento de un 28% para Case IH respecto al año anterior. Además, destacó los nuevos servicios con los que podrá contar el cliente y el apoyo de la marca a la red de ventas, en términos de formación e imagen corporativa.

A continuación Pedro Cavero, Responsable de Marketing, marcó los objetivos para el próximo año y Antonio Ruiz, Responsable de Producto, se encargó de explicar la gama actual y de las novedades para el próximo año. Mientras que los encargados de mostrar los servicios que ofrece Case IH fueron Lorenzo Vidal, Responsable de Atención al Cliente de CNH, y Avelino González, Responsable de CNH Capital, que expusieron las ventajas del servicio posventa 24/7 Max Service y los productos financieros, respectivamente.

Los asistentes tuvieron la oportunidad de ver de cerca una representación de la gama de tractores, con las últimas novedades, como la serie especial 'Valentin' del tractor Maxxum. Poco después aparecieron los protagonistas del día: los Puma 140 y 155. Para, a continuación, entrar rodando en el escenario en el que se desarrollaba la exposición dos tractores de la Serie CS Pro.

Apuesta por un futuro de éxito

Case IH se consolida creciendo en el mercado con una acertada estrategia de marketing dirigida a los clientes más exigentes y profesionales con necesidades muy específicas.

La evolución tanto en las ventas en el pasado año y medio, así como en la participación en el mercado, ha tenido un balance muy positivo para Case IH. En los pasados 12 meses, de octubre de 2006 a septiembre de 2007, el crecimiento de su cuota fue de un 28%, el mayor del mercado, alcanzando Case IH una cuota del 5,1%.

La exitosa actuación de Case IH se debe, en gran medida, al desarrollo de un posicionamiento estratégico acertado. Gracias a la calidad que proporciona el buen hacer desarrollado durante años, Case IH aporta soluciones avanzadas y adecuadas para los medios y grandes negocios agrarios de clientes profesionales. Asimismo, los factores que otorgan reconocimiento del mercado a Case IH son la herencia de los valores de solidez, fuerza, potencia, robustez y tecnología, dados por el legado de sus herencias norteamericana y germánica, y un producto de la más alta calidad.

Para los más exigentes

Dentro del posicionamiento de Case IH, destaca su identidad como marca fuerte, de prestigio, con sólidas raíces y destacada historia. Siempre con el acento en la calidad, Case IH ha consolidado una red de concesionarios exclusiva que le permite llegar al cliente más exigente ofreciendo todos los servicios profesiona-



Xavier Autonell,
Director General de Case IH para España y Portugal.

les con una cuidada atención. Este trato al cliente se pone de manifiesto especialmente en el programa Max de asistencia técnica, gracias al cual el cliente se puede beneficiar de una atención inmediata las 24 horas del día, los siete días a la semana, consiguiendo la resolución de las averías en menos de 24 horas.

Para mejorar su oferta, Case IH apuesta por la inversión en el desarrollo de productos, ofreciendo siempre la mayor calidad en tractores diferenciados, con un producto alienado al posicionamiento de la marca y genuinamente Case IH. Entre ellos encontramos los nuevos modelos de la Serie Puma, de 140 CV y 155 CV, destacados por su sencillez de manejo y bajo consumo de combustible; así como la Serie CS Pro, caracterizada por su eficiencia y versatilidad.

Los clientes de Case IH son cerealistas, ganaderos, contratistas y empresas de servicios, y a ellos van dirigidos las gamas de tractores y empacadoras y los servicios adicionales diseñados para las personas que exigen más.

Los representantes de los concesionarios siguieron con atención las explicaciones.



2008: PREVISIÓN DE AUMENTO DE LAS VENTAS SOBRE TODO POR ENCIMA DE LOS 150 CV

Con la previsión de alcanzar al final de 2007 una cuota del 5.5% del mercado, el ambicioso objetivo para 2008 es el crecimiento sobre todo en los tractores más potentes. La previsión es alcanzar una participación total del 6.5% del mercado en 2008 basándose, principalmente, en el crecimiento de las ventas de los tractores más potentes, destacando los de más de 150 CV, en el que se espera un aumento de las ventas de en torno al 10%.

Asimismo, Case IH apuesta por el refuerzo y apoyo de su red de concesionarios, mediante la progresiva implantación de la identificación corporativa de la red, así como con la realización de acciones específicas de marketing, campañas de puertas



abiertas y campañas locales de notoriedad y visibilidad.

Además, tras su creciente creación, en el próximo año Case IH consolidará el nuevo sopor-

te financiero CNH Capital, el cual ofrece una extensa gama de soluciones financieras de financiación tanto para el cliente final como para el concesionario.

CS Pro, Eficiencia 'made in Austria'

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

	CS 90 PRO	CS 100 PRO
MOTOR		
Cilindros/tipo	(nº) 4T	
Cilindrada	(L) 4.39	
Potencia a régimen nominal ECE R120 (a 2 300 rev/min)	(CV) 89	98
Par máximo ECE R120 (a 1 400 rev/min)	(Nm) 335	367
TRANSMISIÓN		
Tipo	Powershift de 2 velocidades, 40 km/h, 4 velocidades, 2 gamas, con Powershuttle	
Marchas ADxAT	(nº) 16x8	
TOMA DE FUERZA		
Velocidades	(rev/min) 430/540/540E/1000	
SISTEMA HIDRÁULICO		
Caudal máx. de la bomba y presión	(L/min) Estándar: 50/175 bomba doble Opcional: 86/175 bomba triple	
DIMENSIONES		
Altura máx. techo bajo/alto	(mm) 2 480/2 700	
Anchura máx.	(mm) 2 170	
Longitud máx.	(mm) 4 215	
Distancia entre ejes	(mm) 2 481	
NEUMÁTICOS		
Delanteros	380/85 R24	420/70 R24
Traseros	460/85 R34	480/70 R38

Desde la fábrica que el grupo tiene en St. Valentin (Austria) llega esta serie de tractores, que se presenta con dos modelos, con potencias de 95 y 105 CV, que destacan por su rendimiento y versatilidad y están dotados con transmisión Powershift de dos velocidades e inversor Powershuttle, para seleccionar el régimen más adecuado a cada tarea, con lo que se reduce notablemente el consumo de combustible.



Nuevos miembros para la familia de los PUMA

Los nuevos modelos Puma 140 y 155, que ofrecen hasta 170 y 178 CV con la gestión de la potencia del motor, tienen como objetivo completar esta prestigiosa serie de tractores. Destacan por unir potencia, confort y sencillez de manejo. Incorporan el ergonómico mando *Multicontroller V*, que controla las funciones principales del tractor y está dotado con la cabina suspendida que ofrece gran visibilidad y un nivel reducido tanto de ruidos como de vibraciones.

Al igual que sus 'hermanos', cuentan con motor *Common Rail* de nueva generación que cumple con la normativa Tier III y ofrece, según el fabricante, un reducido consumo de combustible y una gran durabilidad. La transmisión y la toma de fuerza han sido diseñadas para adaptarse a la potencia del motor, de modo que el usuario la mantenga bajo control.

El sistema de gestión de la toma de fuerza desactiva automáticamente la potencia a los implementos cuando se elevan y vuelve a activarse al bajar. Para proteger los ejes de transmisión del apero y reducir el cansancio del operador, también se puede programar para que se active durante las secuencias de giro en cabeza.

Por otra parte, los Puma incorporan de serie un sistema de



En el número de Mayo informamos sobre los primeros modelos de esta serie de tractores.

gestión de la tracción a las cuatro ruedas y el bloqueo del diferencial. Además, está disponible el eje delantero suspendido para mejorar la comodidad e incrementar el control durante la conducción, al reducir las vibraciones. ■



CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

		PUMA 125	PUMA 140	PUMA 155
MOTOR CUMMINS				
Cilindros/tipo	(nº)	6T intercooler		
Cilindrada	(L)	6.7		
Potencia máxima ECE R120	(CV)	138	152	168
Con gestión de la potencia	(CV)	163	170	178
Par máximo (a 1 400 rev/min)	(Nm)	593	643	690
Con gestión (a 1 600 rev/min)	(CV)	620	678	690
TRANSMISIÓN				
Full Powershift 18x6 (40 km/h)		Estándar		
Full Powers. Eco. 19x6 a 1 650 rev/min		Opcional		
Powershuttle		Estándar		
TOMA DE FUERZA				
Régimen	(rev/min)	540 /1000 (Estándar) 540/540E/1000 (Opcional)		
SISTEMA HIDRÁULICO				
Caudal máx. de la bomba	(L/min)	113		
Presión	(bar)	210		
Capacidad máx. elevación	(kg)	8 257		
DIMENSIONES				
Altura	(mm)	2 985		
Anchura	(mm)	2 682		
Longitud	(mm)	4 449		
Distancia entre ejes	(mm)	2 789		
NEUMÁTICOS				
Delanteros		480/70 R28		
Traseros		580/70 R38		



Pedro Cavero, Responsable de Marketing.