

XAVIER AUTONELL

Director General de Case IH y Steyr para la Península Ibérica

“Hoy los clientes reconocen en Case IH una marca Premium”



JULIÁN MENDIETA
Zaragoza

Hace ya 2 años que Case IH inició su andadura de manera directa. ¿Cómo detallaría el camino en este tiempo?

¡Muy positivo! Durante este tiempo hemos creado, establecido y consolidado un equipo comercial de marketing y posventa. Además, hemos consolidado una Red de Concesionarios plenamente dedicada a la marca, dando la vuelta a los resultados de Case IH en España y Portugal, afianzándonos como una marca líder en el segmento de la alta potencia y las grandes prestacio-

Se cumplen dos años desde que Case IH inició una nueva andadura en España, asumiendo la distribución directa de sus productos a través de un cualificado equipo comercial de marketing y posventa, junto a una Red de Concesionarios específica y cualificada. Como asegura el máximo responsable en España y Portugal, Xavier Autonell, el balance es “muy positivo” y el prestigio ha ido en aumento hasta consolidarse entre los clientes como “una marca Premium”.

nes. Una marca Premium, de alta calidad y bien posicionada, tanto para agricultores como contratistas, con unos servicios de primera que van desde soluciones financieras a la medida, hasta un servicio técnico especial para el cliente,

con nuestro extraordinario programa MAX con el que estamos a la entera disposición del cliente ¡las 24 horas del día, los 365 días del año! Y a todo esto debemos añadir el programa, recientemente lanzado, de 2 años de Garantía para todos los tractores Case IH y Steyr.

En estos dos años, la gama comercializada ha experimentado una importante transformación... ¿Cuánto queda por delante?

¡Crecer, y mucho! Hemos sentado las bases para situar a Case IH donde se merece y donde había estado en el pasado.

Ahora tenemos unos buenos cimientos para crecer. Acabamos de renovar la totalidad de nuestros productos, que cada día están teniendo más éxito en el mercado. El sector agrícola en España es cada vez más exigente, y pocas marcas están tan bien preparadas para afrontar el futuro como Case IH.

La presencia de Case IH, en el difícil segmento de tractores Premium, ¿está siendo de la magnitud que se pretendía?

Sí, este es uno de los mayores logros que hemos tenido. La consolidación de Case IH en el mercado español la hemos realizado, sobre todo, con gamas de alta potencia y prestaciones como los Magnum y CVX, con los que en 2007 hemos doblado las ventas de 2006. Uno de los principales hitos para la marca el año pasado fue el lanzamiento de los tractores Puma, de 140 a 240 CV, uno de los mayores éxitos de la marca. También los tractores

Maxxum, dotados con Multi-controller; un sistema eficaz, polivalente, muy intuitivo y fácil de usar, que lo han convertido en uno de los modelos favoritos entre los clientes más exigentes por su comodidad de manejo. Hoy los clientes reconocen en Case IH exactamente esto: ¡una marca Premium!

El pasado año, ustedes iniciaron una importante recuperación en distintos segmentos importantes. ¿Piensan seguir en el presente año, pero incidiendo más en las altas potencias?

Sin duda alguna, seguiremos potenciando nuestra gama alta. Empezando con el nuevo modelo Magnum 335, que desarrolla 368 CV y será con toda seguridad el favorito para grandes explotaciones cerealistas y trabajos especializados de nivelación. Para quien todavía exija más, acabamos de lanzar el impresionante Steiger, presente este año en FIMA, que llega a superar los 500 CV de potencia. Además, hemos introducido mejoras y nuevas versiones en nuestras Series CVX y Puma. En el segmento de la alta potencia, el más exigente, es fundamental poder contar con programas como el MAX Service, así como con los 2 años de Garantía, que Case IH ofrece en la actualidad.

El crecer implica soportarse en una red in crescendo, el problema se basa en la dificultad de encontrar concesionarios de nivel. ¿Cómo lo solventan?

La clave está en el desarrollo de la Red de Concesionarios, y en nuestro caso esto no es sinónimo de encontrar o ir sumando concesionarios. Tenemos una excelente Red, bastante capilar, formada por un grupo de concesionarios muy potentes con muchas posibilidades y ganas de crecer con nosotros como socios. En definitiva, podemos crecer sin



aumentar considerablemente el número de concesionarios de nuestra Red. El objetivo es que Case IH crezca junto con sus concesionarios, que cada día están más preparados para afrontar el constante aumento del nivel de exigencia del cliente actual.

En FIMA han proyectado una imagen de tecnología, unida a la potencia, ¿esta será la base de crecimiento futuro?

Absolutamente. El nivel tecnológico que actualmente se requiere para desarrollar un nuevo tractor no está al alcance de todo el mundo. Case IH forma parte de uno de los pocos grupos que a nivel mundial puede aguantar este ritmo. Afortunadamente, cuando hablamos de alta potencia, el elenco de marcas que actualmente vienen a la mente de un cliente es bastante reducido, y Case IH es una de las que está mejor posicionada para conquistar este segmento del mercado en crecimiento.

¿En qué productos de Steyr piensan sustentare en principio, teniendo en cuenta que la gama agrícola de Steyr es de un elevado nivel?

Acabamos de lanzar la marca Steyr en España para ampliar la

oferta en el sector forestal. Se trata de los tractores más especializados y adaptados a estos trabajos, ya que vienen directamente de la fábrica de Austria con todas las protecciones y equipamientos necesarios para este tipo de trabajo, y que hace de ellos la envidia de quien no utiliza un tractor como éste en este sector. Claramente, no hay otro tractor en el mercado tan preparado como el Steyr para afrontar trabajos tan duros y en condiciones tan difíciles como las forestales.

El sector forestal, sin ser de grandes cantidades se mantiene estable. ¿Piensan también estar en el mercado portugués?

Portugal es uno de los países con mayor porcentaje de superficie forestal de Europa, estando además en constante crecimiento. Tanto el gobierno portugués como Europa están apoyando claramente el desarrollo de este sector en el país vecino. Definitivamente, Portugal es nuestro próximo objetivo para introducir los tractores forestales Steyr.

¿Cómo definiría esta FIMA pasada para ustedes?

¡Clave! FIMA se está consolidando como una de las ferias de maquinaria agrícola más importantes de Europa, y que tiene lugar los años en los que no se celebran ni la Agritechnica de Hannover, ni la SIMA de París. Gracias al enorme desarrollo que estamos llevando a cabo en esta nueva etapa de Case IH en España, tal como decía al principio de la entrevista, FIMA ha significado para nosotros una gran oportunidad para mostrar a los clientes el posicionamiento de las marcas Case IH y Steyr y su enorme potencial en nuestro mercado, además de esta nueva etapa de Case IH con representación directa en nuestro mercado.