



Brand Communications
CASE IH y STEYR - Europa

Contacto de prensa:
Katja Pötsch
Móvil: +43 (0) 67688086 678
Teléfono: +43 (00)7435 500 678
Fax: +43 (0)7435 54 709
Correo electrónico: katja.poetsch@caseih.com
www.caseih.com

Comunicado de prensa

Case IH hace balance

Case IH continúa creciendo en Europa

**Crecimiento en todos los mercados importantes de Europa /
Expectativas de una demanda estable / Crecimiento significativo
en las ventas marcadas como objetivo / Explosión de
innovaciones para el 2013**

París/St. Valentin, 25 de febrero de 2013

Según Matthew Foster, vicepresidente de Case IH y responsable de la sucursal europea del fabricante de tecnología agrícola y de tractores, Case IH ha gozado de un año 2012 repleto de éxitos, durante el cual se ha observado un crecimiento continuo en casi todas las regiones europeas. “A medida que continuamos implementando nuestro Plan Estratégico de Desarrollo, esperamos un claro y todavía mayor crecimiento. Asimismo, con respecto a los puntos clave de nuestro plan, también ampliaremos el negocio agrícola, así como la Agricultura de precisión (AFS), además de concentrarnos en nuestro servicio posventa y nuestra red de Concesionarios profesionales”, afirma Foster.

Por otro lado, los mercados en crecimiento en la Europa del Este, incluyendo Rumanía y Bulgaria, han mostrado un nivel de desarrollo destacado. Debido al desarrollo observado en estos mercados, Case IH inició en 2012 una cooperación comercial con Titan Machinery en dichos países, que ahora se ha ampliado al incluir a Serbia.

Los agricultores europeos continúan invirtiendo

El positivo resultado anual vino guiado por la fuerte demanda de nuevas tecnologías del sector agrícola, especialmente Francia, Alemania y el Reino Unido. “Esencialmente, los sólidos ingresos de los agricultores son los que han generado y permitido estas inversiones. Los pedidos de maquinaria Case IH también han sido voluminosos en casi todas las zonas de la Europa Central y del Este en comparación con los años anteriores. Los mercados de maquinaria agrícola únicamente disminuyeron en el sur de Europa, especialmente en Italia y España, a pesar del ligero crecimiento experimentado el año anterior. Este retroceso se debe principalmente a unas condiciones agrícolas deficientes y a la recesión económica que estos países están sufriendo. A pesar de estas condiciones, Case IH consiguió alcanzar un incremento continuo en cuota de mercado,” explica Matthew Foster.

Expectativas de una demanda estable

Las estimaciones de Foster en relación a las ventas son positivas de cara al próximo año. “A la luz de unas perspectivas positivas en los mayores mercados de exportación de la Europa del Este, y de un sur de Europa que ya ha tocado fondo, es posible una demanda estable de maquinaria agrícola y de producción de maquinaria, afirma.”

Matthew Foster destaca especialmente el hecho de que dicho crecimiento requiere una red de concesionarios realmente competentes y dotados de amplios conocimientos técnicos. Estas optimizaciones están integradas en sólidos programas de desarrollo que tienen por finalidad ayudar a todos los Concesionarios de Case IH a desarrollar la capacidad de ofrecer un nivel de servicio fiable, continuo y de gran calidad a todos sus clientes.

Spread the Red (Difunda el Rojo): Case IH, solicitado en todo el mundo

Case IH también ha gozado de un año realmente exitoso a nivel global, debido principalmente a una demanda estable de tecnologías Case IH en casi todas las regiones agrícolas importantes de todo el mundo. “Los resultados de las iniciativas que lanzamos hace dos años y que intensificamos a lo largo de 2012, son ahora visibles”, declara Andreas Klauser, Presidente y Director Ejecutivo de Case IH.

Como parte de esta iniciativa, la introducción de la tecnología Efficient Power se continuó llevando a cabo de manera exitosa tanto en Europa como en Norteamérica, al tiempo que lanzábamos en todo el mundo varias series nuevas de tractores y maquinaria agrícola. Entre algunos de los muchos beneficios que supone la tecnología Efficient Power cabe destacar el incremento en ahorro de combustible en comparación con otros modelos anteriores.

Como ejemplo de esto, podemos citar el lanzamiento de las series ampliadas Farmall y Maxxum. “A escala global, la introducción del nuevo Titan Floater, los aplicadores Nutri-Placer 920 y 930, el nuevo sistema de labranza mínima Nutri-Tiller 950, o bien el nuevo Steiger Rowtrac 4x4 de surco estrecho, han sido pasos importantes”, explica Klauser.

“Las nuevas cosechadoras Efficient Power de la serie Axial-Flow fueron introducidas en Australia, China, Rusia y Ucrania, del mismo modo que los nuevos recolectores de algodón Module Express 635 estimularon considerablemente los ingresos en Sudamérica,” afirma Andreas Klauser con relación a algunos de los desarrollos más importantes de los mercados. Igualmente importante fue la introducción de los servicios técnicos ampliados, pensados para cubrir las cada vez más amplias necesidades de los clientes.

Los desarrollos positivos adicionales en China e India

Klauser también ha destacado que “estamos invirtiendo en una nueva fábrica y en un centro de investigación y desarrollo en Harbin, en la provincia de Heilongjiang, situada al noroeste de la China, con una inversión inicial de 90 millones de dólares.”

“En la nueva fábrica de 400.000 m² se fabricarán tractores de gran potencia, cosechadoras y otros modelos de maquinaria de tecnología avanzada. Con esta inversión, Case IH se dispone a ampliar su base de producción a China. Case IH también cuenta con una fábrica en Shanghái en la que se fabrican tractores de potencia baja y media. En India estamos llevando a cabo una nueva tendencia de mecanización para el sector de la caña de azúcar, gracias a la cual estamos incrementando tanto nuestra productividad como nuestro conocimiento del mercado. Con una cuota de mercado muy por encima del 95%, Case IH continúa su camino hacia el éxito y liderazgo a nivel mundial. Acabamos de lanzar la nueva serie A4000 con la finalidad de ofrecer una respuesta a una solicitud específica y proporcionar productos personalizados para las necesidades locales”, afirma también Andreas Klauser.

“Dentro de Fiat Industrial, las marcas agrícolas alcanzaron un incremento de ventas netas del 10% en 2012, lo que significó un total de 15.700 millones de dólares,” destaca Andreas Klauser. “Los incrementos en las ventas se corresponden con el crecimiento medio de los mercados de maquinaria agrícola en las diferentes regiones del mundo, a la vez que forman la ambiciosa base sobre la que hemos fundamentado los objetivos para el próximo año”, concluye Klauser.

Triunfando en Europa con la innovadora tecnología agrícola para cosechadoras

Paul Harrison, Director de cosechadoras para Europa, ha indicado que, concretamente con relación a las cosechadoras Axial-Flow, Case IH había por encima de todo escuchado atentamente y atendido los requisitos de los mercados europeos: fiabilidad, rendimiento y productividad, los 3 argumentos clave para los clientes. Según Harrison, motores más potentes, un menor consumo de combustible, tanques de grano de mayor capacidad, cabezales más anchos, un rendimiento más alto, surcos delanteros y una atención especial a la gestión de los residuos del cultivo han sido los factores

decisivos que han generado el cambio en nuestros mercados. Además, “es de gran importancia para Europa que nuestros sistemas de agricultura de precisión (AFS), con sus innovadoras tecnologías de ‘Telemática’ y su servicio de asistencia técnica, continúen facilitando a los clientes la posibilidad tanto de realizar un seguimiento y adaptar las configuraciones de las máquinas durante su funcionamiento, como de identificar problemas en línea de manera virtual desde la oficina de sus propias instalaciones”, afirma Harrison.

Case IH amplía sustancialmente todas sus gamas de potencia

Más allá del fuerte crecimiento que Case IH está experimentando en el segmento de los tractores de gran potencia, Matthew Foster ha subrayado la importancia de también poder suministrar una tecnología innovadora y de gran fiabilidad a las granjas de tamaño pequeño y medio.

“Dentro del contexto de nuestra estrategia de crecimiento europeo, el año pasado ampliamos de manera sustancial la gama de productos pertenecientes a los tractores utilitarios de gran rendimiento para granjas más pequeñas y mixtas, sector en el cual también los motores FPT de primera clase mundial han demostrado ser uno de nuestros muchos puntos fuertes. Este año presentaremos más aspectos destacados al respecto. La serie de tractores con tecnología de transmisión continuamente variable, incluyendo los modelos Magnum CVX y el nuevo Maxxum CVX, que fue presentada en la feria de los premios SIMA, ha marcado el principio de nuestra explosión de innovaciones, la cual emplearemos este año 2013 con el fin de establecer futuros estándares de primera clase mundial,” concluye Matthew Foster.

###

Comunicados de prensa y fotos disponibles en línea en

<http://mediacentre.caseiheurope.com/>

CASE IH es una marca de CNH

Case IH es la opción de los profesionales, con una experiencia de más de 160 años de tradición y conocimiento de la industria agrícola. Una potente gama de tractores, cosechadoras y enfardadoras que cuentan con el apoyo de una red global de distribuidores altamente profesionales, dedicados a suministrar a nuestros clientes una asistencia técnica superior y las soluciones de rendimiento necesarias para garantizar productividad y eficacia en el siglo XXI.

Para obtener más información en línea acerca de los productos y servicios profesionales que Case IH ofrece, visite www.caseih.com.

Case IH es una división de CNH Global N.V., compañía que cotiza en la bolsa de Nueva York, la New York Stock Exchange (NYSE:CNH), y que es una empresa subsidiaria cuya mayor parte es propiedad de Fiat Industrial S.p.A. (FI.MI). Para obtener más información en línea acerca de Case IH, visítenos en www.cnh.com.

Reimpresión gratuita / copia de archivo solicitada