



METSO MINERALS: EL CLIENTE EN EL CENTRO

El pasado día 2 de abril, se celebró una rueda de prensa dedicada a exponer su estrategia y los planes de futuro de Metso Minerals



De izquierda a derecha: José Marín, José Leite, Caroline Ponsbach, Miguel O'Dogherty

Antecedentes del mercado:

El negocio de la extracción de árido dedicado a la construcción en España y Portugal sumados, representa con 570 M.T. Esto supone el 2º mercado europeo de mayor tamaño en volumen. Antecedido muy de cerca por el alemán con 600 M.T. El mercado del árido, en la parte Ibérica, supone abastecer a una población de 54 millones de habitantes.

e-maquinaria

Una particularidad de este mercado, es la gran atomización en cuanto al número de plantas existentes. Esto hace que frente a otros mercados, como el alemán, donde los cinco primeros productores suponen el 90% de la producción, o el francés, en el que los diez primeros acaparan el 80% de la producción. La zona Ibérica presenta unas cifras bien distintas. Los cinco primeros productores apenas alcanzan el 35%.

Esta situación obedece principalmente a un marco legal extremadamente duro para las grandes empresas (seguridad, impacto medioambiental, permisos y licencias). Este entorno hace que los líderes europeos, aun siendo conscientes de la oportunidad de este mercado, no dediquen más esfuerzos a consolidar posiciones de liderazgo y prefieran mirar a otros mercados emergentes como Angola o países de la Europa del Este, dónde su proyección presenta un crecimiento vertical más interesante. No obstante, al igual que está sucediendo en otros entornos, el sector tiende a la agrupación. La actual situación que vive España hará que este proceso se acelere.



José Marín, Director
Comercial Metso Minerals
España

Punto de partida de Metso Minerals:



Conferencia de prensa Metso Minerals Ibérica
02/04/08 Izda. José Leite de Sousa (Country
Manager). Dcha. Miguel O'Dogherty Caramé
(General Manager)

Metso Minerals ha adquirido a lo largo del tiempo una posición de liderazgo en este mercado. El producto Metso Minerals es percibido por el cliente final como el referente de calidad, principalmente por tres razones: la robustez de sus equipos, su servicio post-venta y el asesoramiento a sus clientes.

La cercanía al cliente es la base del éxito

Metso Minerals emprende un ambicioso proyecto con un horizonte de 4 años, encaminado a unificar su actividad en España y Portugal, tratando la Península Ibérica como un todo. No se trata de una unión, sino de concentrar la estructura a nivel: administrativo, comercial y técnico, con el objetivo de provocar sinergias teniendo al cliente y sus necesidades como *eje fijo* alrededor del cual girar.



Este nuevo planteamiento tiene una segunda derivada, todo lo relativo a servicio técnico, post-venta, provisión de elementos de desgaste y consultas de cualquier índole, será tratado a través de un servicio de atención telefónica que redireccionará, al departamento implicado, la necesidad del cliente. También como novedad, para el servicio de campo, se crearán ocho zonas geográficas que cubran el 100% de la Península Ibérica para garantizar la llegada rápida a cualquier cliente y coordinar los elementos necesarios para acortar al máximo el tiempo de parada de la instalación.

Consultoría e Ingeniería de Metso Minerals



Consideración aparte, merecen la consultoría y la ingeniería.

Desde un interés preclaro en conseguir la explotación óptima y que con ello el cliente gaste menos e ingrese más. Metso Minerals asesora a su cliente y propone la instalación *a medida*, dando un paso más, de forma que la propuesta

técnica y económica se haga desde el Dto. de Ingeniería.

Nuevas formas de trabajar

Como resumen, esta nueva estrategia nace desde el convencimiento de que lo que demanda el cliente actual es, por un lado, máquinas productivas, sencillas y robustas y valora más que el precio el servicio eficaz.

El cliente actual no busca un proveedor tradicional, sino un *partner para sus equipos productivos*, que sea capaz de atender sus necesidades y anticiparse a ellas.

Esta es la gran apuesta de Metso Minerals