

## ENTREVISTA A JOSÉ LUIS ORDOÑEZ DIRECTOR DE CASE CONSTRUCTION PARA ESPAÑA Y PORTUGAL



José Luis Ordóñez es Director de CASE Construction para España y Portugal desde Enero del 2005. Atesora una amplia experiencia no sólo en el sector de la construcción, como Director Financiero en O&K y en distintos puestos dentro del grupo CNH, sino también en otros sectores como el de la alimentación, habiendo desempeñado en Nabisco diferentes cargos de responsabilidad comercial y financiera.

### 1. ¿Cuáles fueron sus objetivos prioritarios al llegar a la Dirección de CASE y cuáles se ha fijado para el medio y largo plazo?

Los objetivos han estado desde el principio claramente definidos. En primer lugar revitalizar la organización de CASE y su red de distribución para consolidar una relación muy cercana de CASE con sus distribuidores. En segundo lugar, centrar todos nuestros esfuerzos en ofrecer una atención más personalizada a nuestros clientes, la base fundamental de nuestro negocio, para satisfacer plenamente sus necesidades.

### 2. ¿Cómo valora la marcha del sector de los equipos de construcción en España y Portugal y cómo se posiciona CASE en el panorama actual?

De forma un poco sorprendente el mercado español sigue creciendo en el presente año, con ventas un 20% por encima de las del pasado año. En los últimos meses, como consecuencia de la crisis en Estados Unidos y de la subida de tipos de interés, están surgiendo algunas dudas, si bien creo que no llegarán a incidir de forma importante en el mercado. España todavía necesita muchas infraestructuras y debe ser capaz de mantener todas las obras ejecutadas en los últimos años. Para los próximos ejercicios se espera un mantenimiento de los niveles actuales del mercado o una suave disminución.

En este contexto CASE está creciendo en ventas y cuota de mercado. Está compitiendo con las principales marcas del sector pero no se conforma con esto; quiere ser líder indiscutible en el mercado. CASE tiene los mejores productos y una red de distribución leal, comprometida y profesional. Con seguridad, la mejor red de distribución de maquinaria de construcción en España.

La situación de Portugal en los últimos años ha sido de crisis, y aún no ha logrado recuperarse. Según los últimos indicadores los peores momentos han pasado y Portugal ya está a punto de empezar a crecer. Todas las previsiones son positivas. CASE en Portugal está excelentemente representada por nuestro importador Entrepuesto Maquinaria, que siempre ha sido un socio comprometido y profesional para distribuir nuestros productos y ofrecer el mejor servicio de atención al cliente en el mercado luso.

### 3. ¿Qué resultados ha obtenido CASE en el ejercicio anterior y qué previsiones de crecimiento tiene para el presente ejercicio?

Nuestra trayectoria es claramente de crecimiento en los últimos ejercicios. Para este año y con los últimos datos de CASE en España a finales de agosto, el crecimiento es realmente espectacular con un incremento de ventas del 60%. Hemos sido capaces de mejorar nuestros resultados en todas las líneas de productos, y sin lugar a dudas nuestra gama pesada, con nuestras nuevas Excavadoras de Cadenas y Palas de Ruedas serie E, se han convertido en los productos estrella de la temporada.

### 4. Recientemente CASE ha presentado nuevos productos en un encuentro profesional multitudinario en Valencia ¿Qué destacaría de las nuevas máquinas y del evento en sí?

Respecto a los productos, sólo puedo decir que tenemos la mejor gama del mercado, y resaltar que los cambios y mejoras realizadas en nuestras máquinas han sido excepcionales. Las excavadoras de cadenas CASE son actualmente más potentes y su consumo reducido.

Con las palas cargadoras, hemos mejorado en comodidad, consumo y fuerza. Hemos sacado al mercado la nueva minicargadora de cadenas y tenemos una gran gama ligera, con nuestra clásica Mixta y su 50 aniversario, nuestras minicargadoras, miniexcavadoras de tecnología japonesa y nuestras telescópicas que con seguridad tienen la tecnología y el diseño más modernos del mercado.

Del evento destaco especialmente a nuestros clientes. La acogida fue realmente emocionante. Nosotros trabajamos con pasión, buscando el mejor lugar y la mejor atención para que se sintieran felices y orgullosos, y ellos respondieron con su lealtad y compromiso. El equipo CASE se sintió realmente orgulloso de sus clientes y de su capacidad de respuesta a este tipo de convocatorias.

**5. Este año se celebra el 50 aniversario de la retrocargadora y la compañía ha organizado distintos actos y premios conmemorativos, ¿qué importancia tienen las estrategias de promoción para una empresa como CASE?**

Las promociones no son únicamente una manera de mostrar los productos, son mucho más; son una manera de mostrar lo que CASE ha sido, es y quiere ser en el futuro.

La lealtad de CASE a sus clientes con un producto como la Mixta, con 50 años de historia, es un claro ejemplo de ello. El orgullo de su historia, que arrancó en el siglo XIX, con el compromiso de seguir mejorando nuestros productos y atender con honestidad y excelencia a nuestros clientes.

**6. Después del éxito de CASE con los nuevos productos exhibidos en Bauma 07, ¿qué programa han definido para la asistencia a las próximas ferias del sector?**

En lo referente a ferias internacionales, estaremos presentes en la próxima edición de SAIE en este 2007. Para 2008, nuestros objetivos serán Samoter y Smopyc, que se celebran en Verona y Zaragoza respectivamente. Queremos, al igual que ya hicimos en Intermat y Bauma, que nuestros clientes se sientan parte de la familia CASE, que vivan la experiencia y el espíritu de nuestra marca, a través de todo lo que se va sucediendo en nuestros stands cada día.

**7. Su gestión a la cabeza de CASE está teniendo una gran aceptación entre clientes y distribuidores, ¿cuáles son las claves de esta buena relación?**

La clave fundamental es la pasión por la atención al cliente, la confianza y la honestidad. CASE y su red de distribución han creado una forma de trabajar en equipo, con un mismo fin: nuestros clientes.

**8. La innovación ha ido unida a la marca CASE desde sus inicios, ¿qué proyectos tienen ahora al respecto y hacia dónde van las nuevas tendencias del mercado?**

Nuestros ingenieros siempre están trabajando con el equipo de Marketing y Comercial para innovar, mejorar los productos y llevar a cabo ambas tareas pensando en lo más importante: el cliente.

Nuestro proyecto a muy corto plazo es el desarrollo innovado de nuestra maquinaria de demolición, chatarreo y equipos especiales. CASE ha creado una empresa con sede en Brujas, para el desarrollo específico de estos productos. Este proyecto cuenta con un equipo de profesionales dedicados que basan sus diseños en la mejor y más avanzada tecnología, que es la japonesa.

**9. Por último, ¿qué factores considera determinantes para el éxito de una compañía como CASE?**

El factor básico para el éxito de CASE es el cliente: pensar en él, trabajar para él y buscar soluciones a sus problemas. La palabra clave en este sentido es "confianza". Nuestros clientes confían en CASE: saben que siempre hemos estado ahí y sin lugar a dudas tienen claro que seguiremos estando a su disposición en el futuro.