



ÁNGEL PÉREZ

AgriARGO Ibérica reúne a la red de McCormick para presentar la nueva serie de tractores XTX

# LA NUEVA CARA DE MCCORMICK

Con el objetivo principal de presentar la nueva serie de tractores XTX de alta potencia, AgriARGO Ibérica convocó el pasado 29 de septiembre en Guadalajara a la Red de Concesionarios de McCormick. Presidió la reunión, junto a los responsables de la filial española, el Director de Ventas de la casa central, Simeone Morra.

McCormick ha cumplido cuatro años de presencia en el mercado, desde su retorno en 2001. Una marca mítica y un producto de elevado valor tecnológico son los dos principales argumentos con los que trata de ir ganando terreno en la escena internacional. Y según los datos expuestos por el Director de Ventas, Simeone Morra, en este periodo ha conseguido ya el 8% de cuota de mercado, un porcentaje considerable teniendo en cuenta la situación coyuntural en determinados escenarios y la dura competencia existente en la actualidad.

El punto neurálgico de McCormick a nivel global se encuentra en Doncaster (Reino

Unido), donde dispone de una moderna fábrica de tractores cuya producción en 2004 superó las 7 700 unidades, a las que se unen las 1 350 con origen en las plantas que ARGO tiene en Italia. Simeone Morra también informó que la producción total de tractores en todas las plantas del grupo fue de 25 330 unidades en 2004, una cifra que ha ido in crescendo desde el año 2000, que no llegaba a las 17 000.

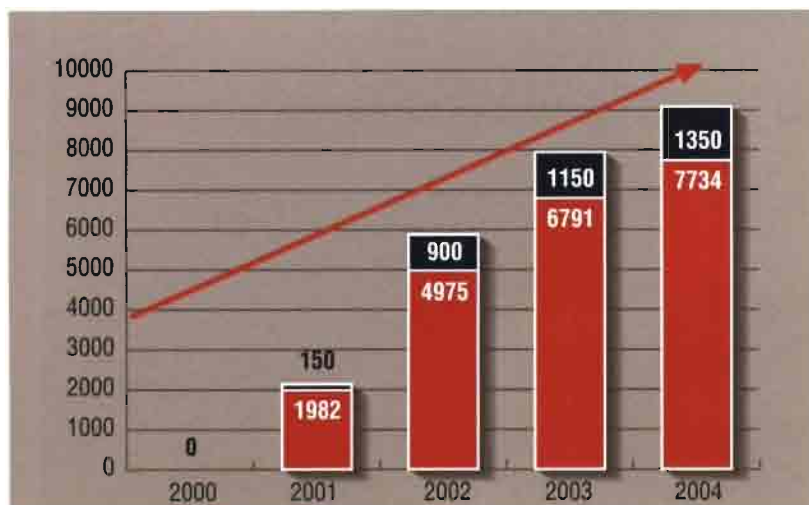
En el Grupo ARGO están absolutamente convencidos de las posibilidades de crecimiento que ofrece una marca como McCormick. Para ello, cuentan con planes de inversión dirigidos a la creación de nuevos productos, mejora de los centros productivos, mayor cualificación del personal y desarrollo de innovado-

res sistemas de información y nuevas tecnologías.

El nacimiento de la serie XTX llega después de un profundo análisis de las necesidades actuales de los posibles clientes. Éstas arrancan, a juicio de los responsables de McCormick, por ofrecer una configuración de la transmisión más flexible, con más velocidades en cada una de las gamas. El segundo aspecto esencial es el confort del usuario, para lo cual deben ser tractores fácilmente manejables, pero capaces de incrementar la productividad, con más potencia y capacidad de elevación cuando así se demande. En definitiva, tractores robustos, duraderos, sencillos de usar y un sistema hidráulico que se adapta a las exigencias del operador.



## Expansión de la marca



McCormick sigue creciendo en todo el mundo. En estos cuatro años desde su vuelta a los mercados, ya ha sido capaz de organizar un tejido distributivo que abarca 250 puntos de venta, que esperan ampliar hasta los 300 a lo largo del presente año. Brasil, Turquía, Túnez, Taiwán y Arabia Saudí son algunos países que la marca tiene intención de 'atacar' próximamente, lo que demuestra su expansión a nivel global.

### Balance en el mercado español

"La gama XTX muestra, una vez más, la firme apuesta de McCormick y del Grupo ARGO por mantener una constante evolución y mejora en sus productos y en el aumento de sus potencias", destacó Antonio Esteve, director general de AgriARGO Ibérica durante la reunión con la red.

El directivo es consciente de las dificultades del mercado español pero confía en que el esfuerzo y la nueva gama permitirán mantener el ritmo de crecimiento. "Sabemos que tenemos un producto muy bueno, con unas características técnicas que le sitúan a la vanguardia".

Antonio Esteve recordó cómo ha evolucionado la marca desde su reaparición en el mercado. "En junio de 2001 iniciamos el nuevo proyecto. En aquellos tiempos empezamos a comercializar tres series de tractores que incluían nueve modelos. Hoy estamos ofreciendo nueve series con más de 40 modelos y muchas más versiones".

Un dato significativo de la evolución positiva de la marca en España es su participación en el mercado. "Recientemente hemos superado las 1 000 unidades entregadas a clientes. Esto nos ha permitido dejar atrás una participación que no llegaba al 1%, hasta situarnos en un por-

centaje actual comprendido entre el 1 y el 2%. Y ahora nuestro objetivo es superar ese 2%", explicó Antonio Esteve.

Respecto a la efectividad en el recambio, destacó que en los dos últimos años el stock en AgriARGO Ibérica ha aumentado físicamente un 500% y que se ha duplicado la facturación en este ámbito. Sin embargo, sigue siendo uno de los objetivos de la firma mejorar este aspecto, al igual que el servicio postventa, en el que la compañía tiene previsto trabajar en dos direcciones: por un lado reorganizar el equipo humano en busca del máximo de eficiencia y de respaldo a la red, y por otro lado, intensificar los cursos técnicos y comerciales.

Julián Alonso, en el centro de la imagen, es el nuevo responsable de ventas de la marca McCormick, en AgriARGO Ibérica S.A., cuyo Director General es Antonio Esteve.



## ALBERTO NEGRI / SIMEONE MORRA

Director General / Director de Ventas de McCormick International Limited

“La serie XTX sitúa a la marca en una posición de referencia en el segmento de potencia medio-alto”

Los principales directivos de McCormick, el nuevo director general, Alberto Negri, y el director de ventas, Simeone Morra, consideran que el estreno de la serie de tractores XTX permitirá a la marca mejorar sus resultados y, sobre todo, reforzar su imagen en el competitivo segmento de potencia medio-alto.



### ¿Con qué objetivos nace la serie XTX?

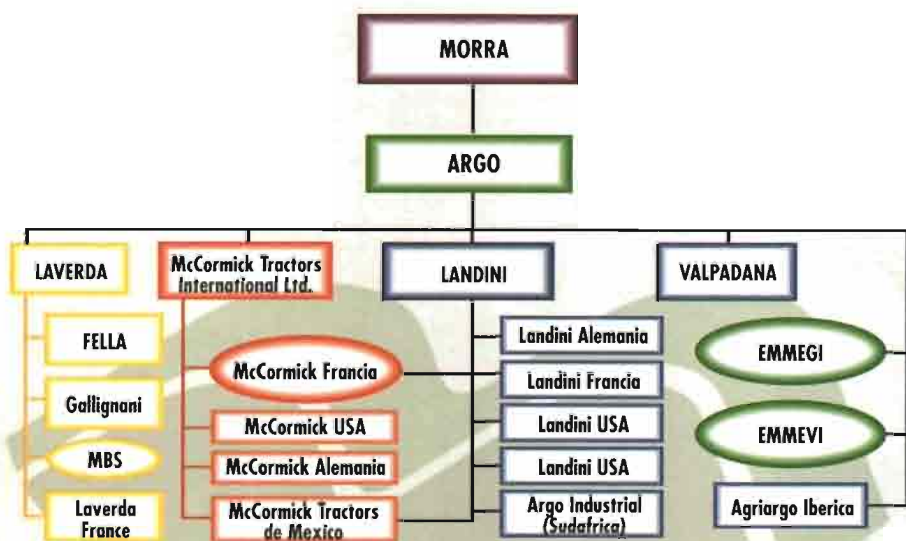
No es tanto de números, como de imagen. Hemos desarrollado estos tractores con la transmisión *semipowershift* de McCormick, que nos coloca en una posición de referencia. Uno de

los retos de McCormick es consolidarse como una sociedad que invierte continuamente en el desarrollo de productos, y con el XTX consigue situarse en una po-

sición de líder tecnológico en el segmento de los 200 CV, con la transmisión de 32 velocidades.

Pero no sólo tenemos objetivos a nivel de números, sino

### GRUPO INDUSTRIAL ARGO



### El desarrollo del Grupo ARGO

McCormick es una de las ocho marcas pertenecientes al organigrama de ARGO, grupo italiano que cuenta con ocho plantas productivas repartidas por Europa y que continúa con su incesante proceso de expansión a escala internacional. El pasado ejercicio lo cerró con un volumen de ventas de 883 millones de euros, la producción ascendió a 25 330 tractores y 785 cosechadoras, con una plantilla formada por 3 388 empleados.

también en cuanto al mercado. Esperamos tener un crecimiento en este segmento de potencia medio-alta, en el que ya gozábamos de una notable presencia, gracias a que nuestro producto MTX se le conoce por ser extremadamente robusto, fiable, con un motor moderno con *Common Rail* de 24 válvulas y muy confortable gracias a la suspensión en cabina y la suspensión en el eje delantero. Ahora con lox XTX nos proponemos dar un paso ulterior, con una nueva transmisión y unos niveles de confort más avanzados merced a la nueva cabina. De este modo, podremos abrirnos hacia otro perfil de cliente que hasta ahora buscaba su producto en alguna marca de la competencia.

**Los avances que presenta McCormick, ¿le permiten mantener y ampliar un status diferencial con relación a Landini, la otra gran marca de tractores del Grupo ARGO?**

Las redes de ventas, distribución y servicio de ambas marcas están completamente separadas e identificadas. Los trabajos administrativos, de oficina, son comunes, como sucede en algunas de nuestras filiales, como en Francia o España, que participan con Landini y McCormick. Sólo en algunas zonas mundiales muy concretas y limitadas puede existir algún punto distributivo de productos ARGO.

**El producto McCormick, con unos estándares de calidad altos, ¿puede encontrar dificultades de expansión en determinados mercados donde impera el precio como principal argumento de venta?**

No lo creemos. La riqueza de la tecnología radica precisamente en las posibilidades que ofrece. El usuario que demanda una tecnología elevada sabe de antemano que deberá pagar por ella un precio posiblemente elevado respecto a los estándares bási-

cos que se dirigen a otro tipo de productores. Si McCormick consigue posicionarse en diferentes niveles de cliente, tendremos una excelente aceptación del mercado, como sucede en la República Checa o en Hungría. Cuando el cliente quiere más, está dispuesto a pagar más por ello.

**¿Cuáles son los próximos proyectos de McCormick con relación a la gama de producto?**

Con esta presentación fortalecemos nuestra presencia en el segmento de la alta potencia. Además, también queremos mejorar la gama de producto existente, que heredamos hace unos años cuando se produjo la operación de adquisición de la planta de Doncaster. Nuestro programa prevé también la introducción de la marca en el mercado de la transmisión CVT. Estamos haciendo un esfuerzo increíble por mejorar todavía más la imagen del nombre McCormick.

**¿Sigue teniendo el Grupo ARGO planes de crecimiento a**

**partir de la adquisición de otras empresas importantes, como fueron los casos de Fella-Werke y Gallignani?**

Es una pregunta lógica por su parte, pero nada fácil de responder por la nuestra. Puedo decirle que estamos presentes en muchos mercados, siempre muy atentos a cualquier oportunidad que pueda surgir favorable a nuestros intereses y que nos permitiera mejorar la dimensión del Grupo y ampliar la gama de producto. Es lo que hemos perseguido con las dos últimas adquisiciones que usted ha mencionado, Fella-Werke en Alemania y Gallignani en Italia, dos oportunidades que permitirán junto a Laverda completar la oferta (*full line*) en el segmento de la recolección de forraje.

A largo plazo es difícil avanzar operaciones semejantes, estaremos atentos a las oportunidades que puedan surgir. En el último año, en el Grupo ARGO tenemos la voluntad de seguir creciendo y puedo asegurar que todo nuestro programa de investigación está centrado exclusivamente en el desarrollo de nuevos productos.

**Recién llegado al cargo**

Hace apenas dos meses que Alberto Negri fue nombrado director general de McCormick International Limited. En este espacio de tiempo, ya ha podido conocer a fondo la empresa y vivir sus primeras experiencias. "Lo primero de todo es que el mundo de los tractores es fascinante. McCormick es un éxito evidente: en cuatro años ha sido capaz de pasar desde cero hasta las 8 000 unidades vendidas en 2004. Evidentemente, además de un gran éxito, detrás de ello hay un excelente trabajo. Esperemos que con mi modesta aportación podamos continuar en esta línea de crecimiento, aunque no será nada fácil".



## SERIE XTX

Candidato a *Tractor of the Year 2006*

# LA APUESTA DE McCORMICK

En nuestro anterior número de Agosto ofrecimos un primer avance de su contenido técnico y el pasado 27 de septiembre tuvimos la oportunidad de probarlo. Es el nuevo XTX de McCormick, perteneciente a una serie formada por tres modelos, de 173 a 228 CV de potencia y con un diseño renovado, candidato a erigirse en *Tractor of the Year 2006*.



Hablar de McCormick es hablar de alta tecnología aplicada al tractor agrícola. Queda patente al sentarse a los mandos del nuevo XTX, el último producto surgido en la planta de Doncaster (Reino Unido) que viene a afianzar la presencia de la marca en el segmento de la alta potencia, al tratarse de una serie formada por tres modelos de 173, 198 y 202 CV de potencia máxima del motor, que se eleva a 198, 213 y 228 CV, respectivamente, si se mide la potencia a la toma de fuerza.

Una gran parte de los miembros del jurado que designa el

*Tractor of the Year 2006*, entre los que se encuentra agrotecnica como miembro español, aceptaron la invitación de McCormick, y por extensión del Grupo ARGO, para acudir a Doncaster y comprobar el rendimiento de los XTX. Y, tras las pruebas efectuadas y las primeras valoraciones orales efectuadas, sin lugar a dudas estamos ante una de las candidaturas con mayores posibilidades de obtener el galardón.

A pesar de que su aspecto exterior ha sido renovado con relación a otras series de tractores de la marca, y de que la cabina también ha sido ajustada a los estándares actuales —gran visibilidad, acceso por ambos lados, etc.— lo mejor de los XTX llega cuando entran en funcionamiento. La sencillez en el manejo y la soltura que muestra el tractor, incluso en condiciones de trabajo exigentes, hace olvidar en ocasiones que estemos a los mandos de un *seis cilindros*. El rendimiento mostrado en el campo de pruebas de Doncaster, trabajando con un arado de vertedera Ovlac reversible, no dejó lugar a dudas. Siempre por encima de los 10 km/h, el motor respondió a la perfección mientras en la cabina apenas se percibe el esfuerzo, y se verifica el correcto nivel de consumo.

Los XTX llegan con la innovadora transmisión *XtraSpeed*, desarrollada y fabricada en la planta especializada que el Grupo tiene en St. Dizier (Francia), en cuyo diseño cuenta con ocho velocidades progresivas *Powershift* en cada una de las cuatro gamas, lo que confiere 32+24 marchas. Los paquetes de embragues se conectan bajo carga, para evitar pérdidas de potencia, y las elec-



troválvulas aseguran un cambio suave.

Cualquiera de los tres modelos que conforman la serie XTX dispone de otros tantos niveles de control electrónico de la transmisión y de los válvulas auxiliares. Con la configuración *XtraSpeed* estándar las ocho velocidades *Powershift* se seleccionan con un pulsador situado en la palanca de gamas. Los cambios de gama se hacen, o bien pisando el pedal del embrague o con el botón de desconexión de la transmisión ubicado en la misma palanca.

Con *XtraSpeed-E* aparece un *joystick* multifunción ajustable que facilita la tarea. A los botones de subir y bajar marcha, se añade un tercero para manejar el elevador trasero. Esta configuración es la que montaba uno de los modelos en Doncaster, en concreto un XTX200 con remolque para probar el rendimiento durante el transporte.

Por último, la versión *XtraSpeed-Eplus* incluye el mismo *joystick* que la anterior, ahora montado sobre el apoyabrazos, donde surgen otras pequeñas palancas y controles para un conjunto de cuatro electroválvulas. Los botones en el *joystick* principal permiten el manejo de la quinta electroválvula y del elevador trasero. Esta configuración pudo probarse en el XTX185 que trabajó con arado de vertedera y la automatización del cambio confirmó la sencillez de uso de un tractor de estas dimensiones. ■