

John Deere organiza el Tour23 para que 200 profesionales prueben su gama de cosechadoras de cereales

COSECHANDO SENSACIONES

Unos 200 profesionales, minuciosamente escogidos por John Deere Ibérica, S.A., tuvieron la oportunidad de probar la amplia y renovada gama de cosechadoras de cereales que comercializa la marca en España.



ÁNGEL PÉREZ

Burgo de Osma (Soria)

Una semana para "cosechar sensaciones". John Deere Ibérica, S.A. organizó, a finales de julio, en Burgo de Osma (Soria), un programa de demostraciones al que invitó a dos centenares de profesionales a probar su amplia y renovada oferta de cosechadoras de cereales.

La intención de la empresa era haber celebrado estas jornadas con anterioridad, pero las condiciones del campo en la parcela prevista no eran las idóneas. En cualquier caso, los profesio-

nales que aceptaron interrumpir durante unas horas su actividad en plena campaña estival regresaron satisfechos de la iniciativa.

No se trataba de un curso de operador. John Deere tan sólo pretendía mostrar las posibilidades que ofrecen cada una de sus series de cosechadoras. Para

ello, estableció cuatro 'estaciones' en las que se ofrecía una breve explicación teórica antes de ponerse a los mandos de la máquina, donde esperaba un técnico de la marca que ayudaba a los profesionales a conocer más de cerca cada modelo y cosechar con él durante unos minutos.

¿Por qué Tour23?

El programa de trabajo organizado por John Deere Ibérica, S.A. se bautizó como Tour23, ya que precisamente un 23% es lo que aumenta la capacidad de recolección (expresada en t/h) de las cosechadoras que utilizan la combinación del sistema de guiado *AutoTrac* y el de control de la velocidad *HarvestSmart*, con respecto a otros modelos manejados de forma manual.

COSECHADORAS DE CEREALES JOHN DEERE



Serie 1450 / 1550 Serie 2

Modelos que destacan por su elevada capacidad de trabajo. Están equipados con 5 ó 6 sacudidores y pueden utilizar una plataforma de corte de hasta 6.10 m. La cabina es amplia y el usuario puede realizar su trabajo con comodidad, con la mayor parte de la información situada en un poste a la derecha. Los motores ofrecen hasta 204 y 262 CV, respectivamente, y su correcto nivel de equipamiento las convierte en una alternativa para profesionales que trabajan muchas horas en parcelas de tamaño medio.

Serie W

Es una excelente 'cuidadora' del grano y de la paja. Entre las innovaciones introducidas esta campaña sobresale la transmisión *ProDrive* con cambio de marchas automático, sin duda una pequeña revolución en este segmento ya que permite incrementar la velocidad de trabajo y de transporte. Esta serie incluye varios modelos con potencias de motor desde 255 a 350 CV.



Serie T

Quizá pueda ser la mejor alternativa para los maquileros españoles, que suelen demandar un tipo de cosechadoras como ésta, capaz de ofrecer un grano y una paja de calidad, con un rendimiento importante. De hecho, fue la que más satisfizo a los profesionales que acudieron a las jornadas de Burgo de Osma. Una de sus ventajas técnicas es el cabezal *Zürn Premium Flow* para adaptarse a distintos tipos de cultivo. El rango de potencia de motor es de 290 a 400 CV.

C670

Es la propuesta de John Deere en cosechadoras con alta capacidad de trabajo y reducidas dimensiones. De hecho, la presenta como "la más estrecha de su categoría", con una anchura que no supera los 3.5 m. Utiliza el sistema de separaciones por rotores de dedos múltiples y el motor llega a los 400 CV de potencia.



S690

La máxima expresión de la tecnología de la marca. El innovador rotor de alto rendimiento es una exclusiva de la marca para un modelo con el

que tiene previsto efectuar pruebas en arroz. Además, cuenta con un nuevo cabezal para maíz de 12 hileras.



El receptor *StarFire* utilizado en los tractores también puede aprovecharse en las cosechadoras John Deere.



Los conjuntos Serie-i

Los modelos de las series W, T, C y S ofrecen también las versiones 'i', que incluyen un paquete tecnológico que abarca software de documentación (*HarvestDoc*), guiado automático (*AutoTrac*), cambio automático (*ProDrive*) y máxima capacidad de recolección (*HarvestSmart*).

Manuel López*“Busco fiabilidad y rendimiento”*

- Tengo una John Deere 9580, con sólo un año y medio. Por las características de mi trabajo, para maíz, la serie T puede adaptarse bien. Me ha llamado la atención sus avances tecnológicos y el elevado rendimiento que ofrece, superior al de la mía.
- En la cabina y aspectos relativos al confort, es muy similar.
- En una cosechadora busco fiabilidad y rendimiento. Es decir, que dé los menos problemas posibles con una mayor capacidad de trabajo.

José Grajera / Jairo González*“Hay muchas diferencias de esta máquina a otras convencionales”*

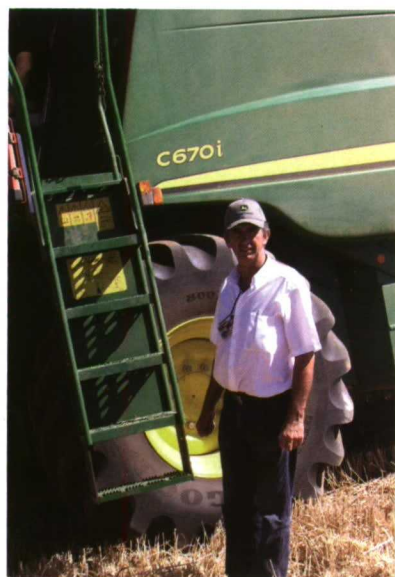
- Lo que más nos ha gustado es el sistema autonivelante, que facilita mucho el trabajo en laderas. No lo conocíamos, porque en nuestra zona no hace falta, pero llama mucho la atención.
- Es muy cómoda y ligera en su conducción. No hay palancas, porque es todo electrónica, y los rendimientos son también muy buenos.



Este grupo de profesionales viajó a Burgo de Osma desde León.

Manuel Rodríguez*“La serie T es la que más me ha llamado la atención”*

- Tengo una cosechadora de otra marca y he venido a probar las nuevas máquinas de John Deere para saber qué posibilidades ofrecen.
- La que más me ha llamado la atención es la serie T, porque es muy fácil de manejar, el avance es muy bueno y la disposición de los mandos demuestra que es moderna y muy sencilla de utilizar.
- Para decidir qué máquina adquirir, me informo por diferentes canales, como otros amigos o compañeros. Pero estas jornadas de demostración, en plena campaña, son muy buenas. Ojalá se hicieran muchas más, aunque no es fácil porque para venir aquí hay que interrumpir el trabajo.

**Carlos Jimeno Berástegui (Navarra)***“Trabaja sola”*

- Lo más llamativo de la C670i es que cosecha sola. Según los parámetros que se establecen, ajusta la cantidad de grano, la velocidad, tiene sensores de humedad, etc. Tiene muchas posibilidades.
 - Soy cliente de siempre de John Deere. Trabajo con una 2256 HillMaster con autonivelante, aquí he tenido la oportunidad de probar un modelo de la serie C, con rotores. Hay un abismo entre ambas.
 - Trabaja con una anchura de corte de 7.60 m y se ve todo perfectamente.
- No estamos acostumbrados a rotores porque sacan menos paja. Y en mi zona empacamos y utilizamos sacudidores porque pica menos la paja.
 - Estas nuevas cosechadoras son auténticas joyas, pero para que una máquina de estas características sea rentable hace falta trabajar muchísimas hectáreas. En mi zona de trabajo se están extendiendo mucho los sistemas de riego, lo que nos obliga a trabajar con anchuras ya predeterminadas.



‘Foto de familia’ del grupo que participó en la jornada del 29 de julio.

GERMÁN MARTÍNEZ

Consejero Delegado de John Deere Ibérica, S.A.



“En John Deere, o somos líderes o estamos insatisfechos”

Esta campaña es la primera en España de la nueva línea de cosechadoras. ¿Cuáles son las primeras impresiones?

Las ventas se han incrementado un 50%. Se han vendido las primeras T, W, C e incluso una unidad de la serie S con gran éxito. Esperemos que en 2009 sigamos escalando en las ventas para conseguir el liderazgo que le corresponde a John Deere en el mercado de recolección.

¿Qué serie, y qué nivel de tecnología exige hoy en día el profesional en España?

El 50% del mercado se inclina por un concepto clásico, donde se busca más la calidad del grano y de la paja, y no tanto el rendimiento. Este segmento lo

cubrimos con las series 1450/1550 y W.

Si damos un salto cualitativo y buscamos máquinas con rotores, disponemos de la serie C, con dos rotores, o la S con un rotor, que es la máquina más productiva a nivel mundial, muy por encima de las de la competencia.

Y la nueva serie T, que es un modelo tradicional de sacapajas, con un diseño revolucionario que cuida mucho la paja e incrementa notablemente el rendimiento.

Para el maquilero pequeño tenemos las series 1050 y W. Para el profesional, que trabaja a terceros, tenemos las C, T y S.

Pero el concepto rotativo no termina de extenderse en el mercado español.

Es cierto, porque la estructura de explotación no es la apropiada. Las fincas no suelen ser muy grandes y, por ejemplo, la máquina S690 necesita trabajar con una anchura de corte de 9 m, ya que está diseñada para altas productividades en cereales, cosechando mucho en muy poco tiempo, obteniendo una gran calidad de grano a costa de la calidad de paja.

Como solución alternativa, que supone el 10% de nuestras ventas, ofrecemos el concepto de dos rotores de la serie C, que son máquinas rotativas que cuidan mucho la calidad de la paja y permiten empacar con un gran rendimiento en grano.

Usted ha comentado en diferentes ocasiones que John Deere es una empresa de servicios, no un simple proveedor de maquinaria agrícola. ¿La cosechadora es la máquina que mejor representa esa filosofía?

La cosechadora ha sido, tradicionalmente, la máquina más representativa de las empresas de servicios agrícolas, porque muchos agricultores no han podido, o no les ha interesado, afrontar la inversión que supone su adquisición y, por tanto, contrataban esta labor a terceros.

Esto ha cambiado mucho últimamente. Hay empresas de servicios que ofrecen el ciclo de trabajo completo: desde el laboreo hasta la siembra, fertilización, plantación... Pero, sin duda ninguna, la cosechadora ha sido, y aún seguirá siendo durante unos años, el 'buque insignia' de las empresas de servicios agrícolas.

En España, donde el mercado de cosechadoras no ha superado las 400 unidades

nuevas en los dos últimos años, ¿es un producto rentable en la venta para John Deere Ibérica?

John Deere no se plantea si un producto es rentable en función del tamaño del mercado. El cliente que tiene un tractor John Deere, y que quiere adquirir una cosechadora, tiene ese servicio con nosotros. Probablemente, en mercados grandes se puedan utilizar políticas de marketing mucho más agresivas y, seguramente, obtener más retorno a la inversión. En mercados más pequeños es más complicado, pero es un compromiso nuestro con el agricultor y con las empresas de servicios y tenemos que ofrecer todos los productos. De hecho, hay productos que vendemos en contadas unidades, pero son cultivos muy profesionales que utilizan tecnología AMS, con clientes muy importantes para nosotros que son líderes de opinión en su zona y que necesitan complementar sus productos con la misma tecnología.

John Deere está comprometido con ese tipo de agricultor y seguirá apostando por la tecnología, aunque no represente un gran volumen de ventas.

John Deere lidera de forma clara y desde hace años el mercado español de tractores. ¿Por qué se les sigue resistiendo el de cosechadoras?

Es culpa nuestra. Conviene recordar que John Deere es el líder indiscutible en cosechadoras a nivel mundial. Como lo fue en España desde 1974 hasta 1992. De hecho, tenemos el parque de cosechadoras 'vivas' más importante de todo el país. ¿Qué sucedió entonces? La compañía decidió producir únicamente modelos de alto rendimiento, como la reputada serie Z2000, y dejó de fabricar la histórica serie 1100 que incluía, entre otros, el modelo 1174, el más vendido en aquel momento en España.

Fue una decisión estratégica que se tomó porque se pensaba que el mercado de las cosechadoras tendía hacia segmentos de clientes más profesionales. Pero en nuestro país la climatología es muy especial y justo en aquellos años llegó una importante sequía y la paja tomó un gran valor. El agricultor no demandó máquinas de alto rendimiento, por lo que no pudimos atender esa demanda. Pudimos mantener el liderazgo en máquinas de alto rendimiento, pero en España sólo representa el 50% del mercado.

JOHN DEERE ES EL LÍDER INDISCUTIBLE EN COSECHADORAS A NIVEL MUNDIAL

Ahora ya sí que tenemos una gama muy completa, con la que podemos satisfacer a todos los clientes y empresas de servicios que se dedican a la recolección de cereales. Y, sin duda, pronto veremos a John Deere en la posición de líder de este segmento en España.

Se muestra muy rotundo, cuando existen otros grandes competidores.

John Deere no tiene espíritu de segundón, ni de perdedor. En John Deere, o somos líderes o estamos insatisfechos. Sé que otros querrán mantener su posición, pero les será muy difícil porque nosotros somos una empresa que ofrece soluciones integrales, con tecnología que lleva implícita una inversión diaria de 3 millones de dólares, que ningún otro fabricante se puede permitir. Así que es cuestión de tiempo, de hacer las cosas bien. No queremos saltos, sino ir creando una sólida imagen de fiabilidad y rendimiento, porque eso

es parte de nuestra historia, que ya se extiende por 171 años.

Una gama como la que ha completado John Deere difícilmente alcanzará la expansión adecuada si no lleva detrás el servicio posventa apropiado. ¿La Red de Concesionarios actual está en condiciones de ofrecerlo?

Tenemos una estrategia llamada 'El concesionario del futuro', que conformará una Red más cercana al cliente, con instalaciones más grandes, y más especializada. En cuanto a la maquinaria de campaña, además, habrá un segundo nivel y nombraremos concesionarios responsables de este tipo de producto, para enfocarnos en la especialización de los mecánicos, de los comerciales... porque nosotros no vendemos equipos, ofrecemos servicios y soluciones.

¿De qué forma aprovechan su fuerte posicionamiento en el mercado de tractores para mejorar su presencia en el segmento de las cosechadoras?

Cada vez existe más demanda de los clientes de integrar todos sus equipos en un mismo 'paraguas' de tecnología. El mejor ejemplo son nuestros productos AMS, cuyos elementos comunes (antenas, monitores, software, etc.) pueden ser empleados en diferentes máquinas, también de la competencia, con lo cual el profesional ve una solución mucho más integral para todo el ciclo productivo. No cabe duda que el cliente que demanda más servicios es mucho más exigente, y eso va unido a la especialización de la red.

En definitiva, el tractor cada vez es más sofisticado y con más tecnología. Las empresas de servicios buscan modelos más grandes y mejor equipados, y máquinas que complementen los servicios que ofrecen. Y ahí tenemos una ventaja competitiva. ■