

## RUGGERO CAVATORTA

*Responsable de Comunicación y Marketing de Argo Tractors*

2012 es un año clave para Argo Tractors. Ha iniciado una profunda renovación de la gama de producto en sus tres marcas (Landini, McCormick y Valpadana), que culminará el próximo mes de noviembre en EIMA, y al mismo tiempo, prosigue con su política de expansión internacional y, como afirma su responsable de Marketing, prevé un crecimiento global en los próximos meses.



# “2012 es un año de crecimiento global”

**JULIÁN MENDIETA**  
ZARAGOZA

**Hace dos años decidieron concentrar su negocio en los tractores. ¿Qué resultados ha dado esta medida?**

Han sido muy positivos. Hemos obtenido un crecimiento de la facturación total del 20% hasta situarnos muy cerca de los 500 millones €, y es muy importante porque no está lejano del resultado de facturación de 2008. En 2011 hemos producido un total de 18 000 tractores, un volumen que está en claro crecimiento con respecto a los dos últimos años. Por tan-

to, el nivel de rentabilidad es muy satisfactorio.

**¿Cómo se pueden desglosar esas cifras por mercados?**

Todo el mundo sabe que hay países en desarrollo que están creciendo mucho. El mercado europeo se divide en dos partes: Centro-Norte Europa, que está creciendo, y el Sur, que tiene sus particularidades y sufre problemas que también afectan a escala internacional. Para ello, hemos adaptado los productos al mercado, como por ejemplo la nueva gama isodiamétrica de Landini, una marca que goza de

gran prestigio. También hemos introducido la serie 1 Landini y la serie X10 McCormick, que son fruto del acuerdo con nuestro *partner* coreano Daedong, dando un servicio y oportunidad a nuestros concesionarios de poder servir mejor a sus clientes con una mayor oferta y gama de producto. De este modo, tenemos también la oportunidad de vender máquinas Landini y McCormick a profesionales de los espacios verdes, a semi-profesionales o clientes que demandan tractores pequeños, e incluso los no profesionales de fin de semana que llamamos 'hobby farmer'. Esta es parte de

la estrategia en el sur de Europa. Además, en la reciente Feria de Verona se presentaron por primera vez la serie 7 de Landini y la X70 de McCormick, por encima de 150 CV, ambas con motores con tecnología SCR que cumplen la Tier IV, tractores estudiados para satisfacer los clientes profesionales de los mercados más exigentes.

### ¿Cuál será la estrategia con la marca Valpadana?

Hemos lanzado un nuevo producto para Valpadana en isodiamétrico en la serie 4600. Es un avance importante a nivel tecnológico, es una mejora de la gama 4500, pero con un significado estratégico. Es decir, Valpadana como empresa está integrada en nuestra estructura de Argo Tractors desde 2011, y es el primer producto que sale de la empresa con este diseño. Ahora nuestra marca de isodiamétricos trae ventajas a nivel de desarrollo de producto, industriales, de control de calidad típicos del proceso productivo de Landini y McCormick, y tiene la capacidad mejorada. También a nivel distributivo ahora Valpadana puede disfrutar de la red de importadores y filiales comerciales de Argo Tractors con una presencia prácticamente en todo el mundo.

### ¿Por qué esta 'moda' de los tractores isodiamétricos?

Todos quieren tener una *full line*, y también los isodiamétricos, de fabricación propia o fabricados por un tercero, pero no todos disponen de la tecnología para poder hacerlo.

**Ahora mismo compran algunos modelos a Daedong. ¿Existe una reciprocidad en suministrarles algún**



La entrevista se realizó en el stand del Grupo en FIMA y estuvo presente el directivo Simeone Morra.

### modelo a ellos para completarles los que no tienen?

El acuerdo ahora está de forma unidireccional. Solo compramos a Daedong tractores personalizados con Landini y McCormick.

### Se han hecho grandes inversiones en la reestructuración productiva de la fábrica. ¿Cómo está resultando?

Hemos invertido mucho en el incremento de eficiencia del proceso productivo en nuestros cuatro establecimientos italianos. Además, pasamos a controlar al 100% Emmegi Srl, la fábrica que produce cabinas y plataforma exclusivamente para nuestros tractores. A nivel de innovación, estamos desarrollando de nuevo el producto, con una renovación de la gama en todos los segmentos, que empezará a ser evidente a final de

año en EIMA 2012. Transmisiones proyectadas y diseñadas en Fábricco (Italia) desde 50 a 150 CV, que van a sustituir a otras gamas. La nueva transmisión Powershift para la gama media contiene un circuito hidráulico interno que da la posibilidad al tractor de contar con dispositivos técnicos que hasta ahora no se podían montar. Para los clientes más exigentes de Europa y de EEUU también estamos desarrollando una transmisión continua en la alta potencia, hasta los 270 CV, y esto es importante también para España. También lo estamos desarrollando para la gama media.

### Las zonas mediterráneas están cayendo, pero Europa central va mejor. ¿Van a incidir en estas zonas más rentables?

No. Somos una empresa global y manejamos todo tipo de mercados. Con nuestra gama tenemos para poder abastecer a todos los mercados del mundo, como África, donde estamos entre los líderes, así como Europa donde tenemos una participación significativa y también Marruecos. Estamos preparados para todos los mercados. No hay prioridad.





**“Podemos fabricar 24 000 tractores/año y nuestro primer objetivo es llegar al 100% de la capacidad de producción”**

**¿Cómo están desarrollando el producto para el norte de África?**

Landini tiene una historia de éxito en África. Ahora para incrementar nuestra participación estamos introduciendo también la marca McCormick. En la zona norte se ha centrado en una producción sobre el cultivo de la fruta, donde el producto especializado Landini es muy apreciado y conocido y estamos teniendo un éxito importante, estando, por ejemplo en Marruecos y Túnez, entre los líderes del mercado. Los países saharianos son más problemáticos por cuestiones políticas, etc., aunque estamos presentes disfrutando de las oportunidades de negocio que encontramos. Sudáfrica, donde somos el 'numero 1', es un mercado diferente, más exigente en comparación a la media continental. Allí tenemos una filial comercial que funciona perfectamente y con éxito importante, con todo tipo de maquinaria: tractores de alta potencia, para campo abierto así como tractores es-

pecializados para fruteros y viñeros.

**¿En qué momento se encuentra Argo Tractors en Sudamérica?**

Sobre todo se concentra en Brasil como productor y número de clientes. Tenemos con Montana una *joint venture* en Brasil, Landini Brasile Ltda., donde estamos invirtiendo mucho y activándola de manera independiente, con personal

propio de Argo Tractors. Los tractores se ensamblan allí bajo nuestra supervisión, teniendo la responsabilidad comercial e industrial de la distribución de estos tractores en Brasil. Esto será lo que marque la diferencia que no existía hasta ahora. Esta estructura tiene la responsabilidad de controlar también todos los importadores de Latinoamérica, como en Chile —donde tenemos mucho éxito gracias a la abundancia de la viña, un cultivo en el que somos especialistas—, Costa Rica, Perú, Venezuela y una presencia capilar en todos los países de la zona. También tenemos una filial comercial en México. Creemos que lo más importante es concienciarnos del importante desarrollo industrial y comercial que se está haciendo.

**En relación a China o India, ¿qué planes hay a futuro?**

El plan es muy claro. En Argo Tractors podemos fabricar hasta 24 000 tractores/año todos en Italia, y lo primero es lle-

gar al 100% de la capacidad de producción. Después, miraremos con otros ojos al mercado de Asia, de momento estamos centrados en la producción italiana.

**¿Cómo esperan que se vaya a desarrollar el año 2012?**

Nuestra sensación y convicción es que el potencial de Argo Tractors, debido a las recientes inversiones a nivel industrial, comercial y de desarrollo de producto, puedan garantizar un crecimiento importante también en 2012. Nos esperamos un crecimiento de dos cifras. Es un año de crecimiento global. En el sur de Europa queremos mantener el volumen de 2011, y en 2013 llegará el empuje definitivo cuando vuelva la confianza al mercado.

**¿Hay idea de fabricar para otros?**

En relación a los acuerdos con algunas marcas, hoy por hoy, New Holland vende la serie T3000, que es nuestro modelo Mistral fabricado para ellos en toda Europa. Otro acuerdo lo tenemos con Massey Ferguson, a los cuales suministramos tractores de cadenas. De momento no hay ningún nuevo acuerdo industrial. Ahora estamos centrados solamente para nuestra red de distribución y nuestra gama ampliando la disposición para el cliente. La idea principal de la familia Morra es poder hacer ver a todos los clientes de Landini, McCormick y Valpadana, la renovada y mejorada gama de productos con una línea completa de última generación en todos los sectores y con una idea industrial y de mercado de forma global en expansión. Les esperamos en EIMA, el próximo mes de noviembre en Bolonia (Italia), donde podrán ver la línea completa de novedades para este año.

## Landini ofrece financiación al 0% en 4 campañas en el Technofarm 80

AgriARGO Ibérica participó, no solo con una gama de producto amplia y renovada, sino con unas condiciones de financiación con las que atrajo la atención de los visitantes. En concreto, ofrece el 0% durante 4 campañas si se adquiere, antes del 31 de marzo, un Landini Technofarm 80.

Además, la marca italiana presentó la Serie 1, que se encuadra en el segmento de los tractores compactos y ligeros con potencias comprendidas entre 22 y 91 CV. La gama de nueve motorizaciones ofrece transmisiones hidrostáticas o mecánicas y cargador frontal. También expuso la Serie 2, compuesta por 22 modelos y versiones de tractores isodiamétricos de 4 ruedas iguales (articulados y rígidos, monodireccionales y reversibles, mecánicos e hidráulicos, bastidor y cabina), y diseñados para la agricultura especialista. Además se amplía la serie Powermondial, ahora compuesta por los modelos 110, 115 y 120. Y la Serie 5H se rediseña y añade además la nueva motorización 115, ampliando la gama con un tractor de 110 CV. También el Rex, galardonado como el Tractor of the Year 2011 como mejor especialista, ofrece nuevos modelos como el Rex 90S, y nuevas motorizaciones 70 y 120 para toda la gama. Y el Rex F



se enriquece con los nuevos propulsores Perkins de 68 y 79 CV. En la Serie Mistral la novedad es una nueva cabina más moderna y confortable de cuatro montantes.

El área expositiva de AgriARGO Ibérica incluyó también los tractores McCormick, con la nueva serie X60, que comprende cuatro modelos, y la Serie X70 Tier IIIB, heredera de los TTX y XTX, ahora equipados con motores SCR para cumplir con la normativa Tier IIIB. Otras novedades fueron el rediseño estético de la Serie MC y la nueva Serie X10, compuesta por nueve motorizaciones con potencias comprendidas entre 22 y 91 CV. El T-Max agrega un nuevo modelo de mayor potencia, ampliando así esta gama con un tractor de 110 CV. Y la Serie F se enriquece con las nuevas motorizaciones de 68 y 110 CV. Por último en McCormick el CL 70, que se suma al más potente modelo CL80, y la renovación de la Serie GM con una cabina de diseño más actual que reduce a cuatro el número de montantes, mejorando así la visibilidad.

La exposición de AgriARGO Ibérica se completó con el espacio dedicado a la marca Valpadana, centrado en una línea de motocultores, motozadas y motosegadoras.

