

agrotecnica

Año XIII • Nº 4
Abril 2010

Cuadernos de Agronomía y Tecnología

LA VOZ DE LA EXPERIENCIA



No es tan sólo una entrevista. Julián Mendieta mantiene una 'conversación con' Luis Delgado para repasar y recordar más de 40 años de trayectoria profesional en el sector de la maquinaria agrícola.

Páginas Especiales

LUIS DELGADO

Presidente de Deltacincio Delgado Delgado e Hijos, S.A.



Pág. 32

Fendtгүйinos vuelve a la carga en Tordesillas

La tercera edición de esta iniciativa organizada para homenajear a los clientes Fendt se celebrará el 27 de mayo en el escenario donde nació, en el campo vallisoletano.



Pág. 36

Las axiales de John Deere y New Holland

La oferta de John Deere y New Holland en cosechadoras axiales y comparativa de los sistemas de trilla y separación que se comercializan en España.



Pág. 46

"Superamos las previsiones del primer trimestre"

El Administrador Delegado del Grupo SAME DEUTZ-FAHR confía en cerrar este ejercicio entorno a los 1 000 millones de euros de facturación.



Vibro Seeder, la nueva sembradora versátil

- Para siembra con mínimo laboreo
- Para siembra tradicional
- Para siembra directa



HOWARD IBERICA, S.A
Ctra Granollers a Girona, Km 1,5
Apdo 46

08520 LES FRANQUESES DEL VALLES (Barcelona)
Tel. +34 93 8617150 • Fax +34 93 8493577
howard@howard.es • www.howard.es

EDITOR-DIRECTOR: Julián Mendieta
DIRECTOR TÉCNICO: Luis Márquez
DIRECTOR ADJUNTO: Ángel Pérez
Director de PUBLICIDAD: Borja Mendieta
ADMINISTRACIÓN: Liza Blake
SECRETARIA DE REDACCIÓN Y SUSCRIPCIONES:
 Silvia Fernández
EDICIÓN GRÁFICA:
 Ana Egido, Miguel Igartua
CONSEJERA EDITORIAL: Pilar Linares
ASESOR EDITORIAL: Marcial Saiz
ESTADÍSTICA-MERCADO: Juan José Ramírez
REDACTOR GRÁFICO: José Chicharro
MAQUINARIA AGRÍCOLA HISTÓRICA: Eloy Galván

REDACTORES Y COLABORADORES:

Raquel López
Ettore Gasparetto, Dr. Ing.,
Emilio Allué, Dr. Ing. Agrónomo,
Jesús Vázquez, Dr. Ing. Agrónomo,
José F. Schlosser, Dr. Ing. Agrónomo,
Miguel Cervantes, Dr. Ing. Agrónomo,
Gabriel J. Rielo Carballo, Téc. Maq. Agrícola,
Ricardo Martínez Peck, Lic. Mec. Agr.,
miembro del CLUB AGRÓLOGO

EXTERIOR:

ARGENTINA, Canal Rural, S.A.,
 Honduras, 5940
 C1414BNL Buenos Aires
 Tel. (5411) 4777-4200
 e-mail: contacto@elrural.com
 www.elrural.com
INGLATERRA, Anton's, M. Pou Marfany, 61
 London Road.
 Blackwater Camberley Surrey. GU 170AB
 (England).
ITALIA, Furio Oldani, Via Luigi Galvani 36
 20019 Settimo Milanese, Milano (Italia)
 Tel +39 02/33501925, +39 02/33501927
 Fax +39 02/33510339
 www.orsamaggioredizioni.com
 mt@orsamaggioredizioni.com

EDITA: Blake & Helsey España, S.L.

c/ Dr. Mingo Alsina, 4
 28250 Torrelozanes (Madrid)
 Tel. 91 859 07 37 / 91 859 11 96 - 91 859 04 68
 / 626 47 60 91 - Fax: 91 859 01 87
 E-Mail: bheditores@bh-editores.com
 agrotecnica@bh-editores.com
www.bh-editores.com

B & H ESPAÑA, S.L. NO SE RESPONSABILIZA
 NECESARIAMENTE DE LAS OPINIONES VERTIDAS
 EN LA PUBLICACIÓN, NI DE LOS ARTÍCULOS FIRMADOS
 POR SUS COLABORADORES.

© PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL
 DE ESTA PUBLICACIÓN.

DEPÓSITO LEGAL:

M. 9853-1998 • ISSN: 1886-6514



S U M A R I O

PUNTO DE VISTA

• Tractores de 'carreras' 5

EDITORIAL

• IVA y Renove..... 7

CARTA AL DIRECTOR

• Carta abierta de Joan Artigas 8

NOTICIAS

• Récord de visitantes y expositores en la Fira de Sant Josep de Mollerussa 12
 • John Deere crea la 'Región Mediterránea', que engloba España, Portugal, Italia y Turquía 14
 • Landini introduce en su gama de tractores los motores turbo *aftercooler* 19
 • La picadora de forraje New Holland FR9050 demuestra sus posibilidades para la obtención de biomasa..... 20
 • Antonio Carraro Ibérica mejora la formación de su red comercial 22
 • Marruecos, "oportunidad real" para los fabricantes españoles 24

EUROFINANZAS

• Grecia pidió el plan de rescate financiero 28

FENDTGÜINOS 2010

• La tercera edición se celebrará en Tordesillas 32

SOBRE EL PAPEL

• Cosechadoras con sistemas de trilla axial:
 Lo que se ofrece en el mercado europeo (John Deere y New Holland) 36

EMPRESA

• El Grupo SAME DEUTZ-FAHR busca el equilibrio 46

ENTREVISTA

• Massimo Bordi, Administrador Delegado del Grupo SAME DEUTZ-FAHR 51

EMPRESA

• Curso técnico organizado por Trelleborg y New Holland en Talavera 58

PROFESIONALES

• Albert Tulsá, payés del siglo XXI 64

TECNOLOGÍA AGRÍCOLA

• Los contratistas de maquinaria agrícola son el punto fuerte del campo argentino (II) 68

VISITAS TÉCNICAS

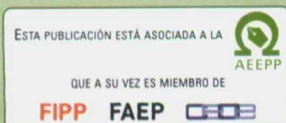
• Lemken, desarrollo en familia 77

AUTOENTORNO

• Skoda Fabia Combi RS/Fabia RS 88

MERCADO

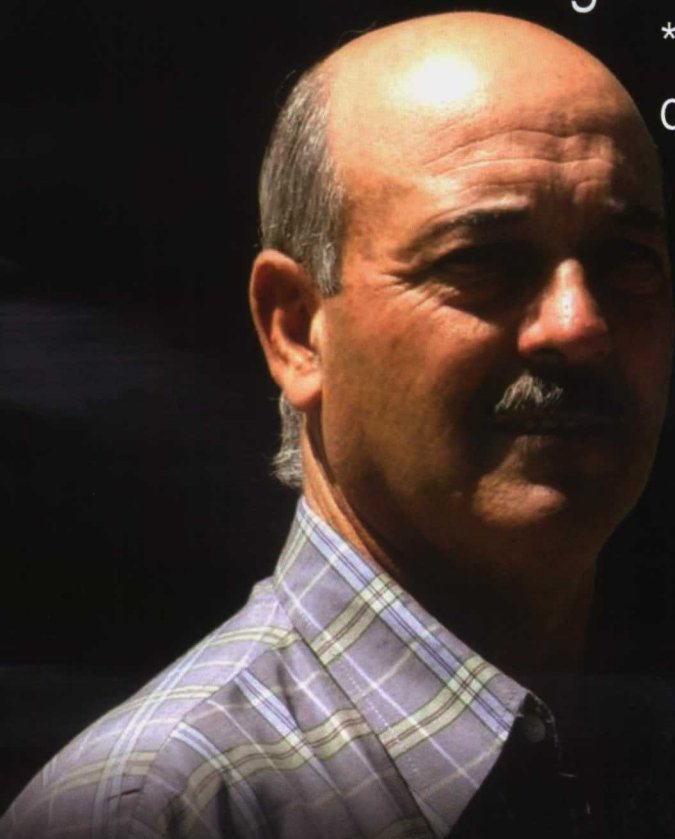
• Las ventas de tractores nuevos en España en el primer trimestre de 2010 92
 • Las ventas de tractores 'extra grandes' y 'muy grandes' en 2009 94



"YO SOY KUBOTA"

Ignacio Gómez Hortelano

*10 veces Campeón
de España de arada



**"Hace tiempo utilicé otras marcas,
pero ahora tengo cuatro
tractores Kubota"**



Gracias por vuestra Confianza, Campeones.

**"En mi opinión, las ventajas de Kubota incluyen un precio razonable,
una maniobrabilidad excelente y un servicio de confianza.
Estoy especialmente encantado con el pequeño radio de giro y el inversor
hidráulico que facilita el cambio rapido y facil del sentido de la marcha"**

**2 años de garantía
(sin límite de horas)**

Kubota



Consulte la Red de Concesionarios en:
www.kubotatractores.es



TRACTORES DE 'CARRERAS'

Si se revisa la publicidad de las grandes marcas que comercializan tractores en Europa, especialmente la correspondiente a sus modelos de gama alta, no deja de aparecer la frase 'velocidad máxima de 50 km/h (en los países en los que está permitido)'.

Otro tanto sucede con la publicidad de los fabricantes de neumáticos para uso agrícola, que destacan, como característica preferente en los de más reciente diseño, la posibilidad de circular a 65, o incluso hasta 70 km/h (marcados con las letras D y E), y con una presión de inflado de 2.4 bar, como si esto fuera algo prioritario para los usuarios de los tractores.

Si atendemos a esta publicidad parecería que lo más destacable de un tractor es la velocidad máxima que puede alcanzar, como cualquier vehículo automóvil, olvidando la importancia que tiene cuantificar su capacidad de tracción cuando realiza operaciones de campo y la baja presión de inflado de sus neumáticos para reducir la compactación del suelo.

Cuando los tractores disponen de motores de más de 200 CV resulta sencillo diseñar una transmisión que en su marcha más larga permita alcanzar los 50, o incluso los 70 km/h, pero parece que se olvida que el tractor es, por su diseño, un vehículo para realizar tracción, por lo que recibe la denominación de 'tractor'.

Así, cuando el tractor se convierte en la base de la mecanización para la agricultura desarrollada, las transmisiones se diseñan como un compromiso entre las operaciones lentas de campo y las rápidas de transporte, con un límite para éstas, primero de 25 y luego de 30 km/h. Si hacen algunos números podrán comprobar que, considerando velocidades de avance entre 3 y 30 km/h, en el conjunto de las transmisiones se necesitan reducciones (vueltas de motor para una vuelta de las ruedas traseras) que van aproximadamente de 200 a 1 hasta 20 a 1.

Como la reducción que se produce en el diferencial y en la parte final de la transmisión hasta las ruedas permanece constante, y es cuantificable en una proporción aproximada de 25 a 1 (5 a 1 en el diferencial y otro 5 a 1 en la reducción de salida a las ruedas), esto indica que en la caja de cambios hay que establecer 'escalones' en el intervalo 8.0 a 1 y 0.8 a 1, lo que pone de manifiesto que en las marchas largas, incluso para alcanzar solamente los 30 km/h, la caja de cambios 'aumenta' el régimen de giro que recibe del motor en un 25%, para luego reducirlo hasta que llega a las ruedas.

Si esto mismo se hace para que el tractor alcance los 50 km/h, se necesita que la caja de cambios, en la marcha más larga, multiplique por tres el régimen de entrada que recibe del motor, ya que de las reducciones finales no se puede prescindir. ¿Se imaginan un piñón de ataque girando a 6 000 rev/min? Desde luego no es racional.

Los avances de la tecnología mecánica han hecho posible que el piñón de ataque pueda actuar sobre la corona sin problemas a velocidades de vértigo, pero ¿qué sucede cuando se intenta conducir un tractor por una carretera no demasiado bien pavimentada, o sobre un camino agrícola, a 50 km/h, o incluso a 40 km/h? Si no se dispone de suspensión primaria en el eje delantero, el tractor resulta incontrolable.

La oferta, y la demanda, de tractores de 'alta velocidad' es una consecuencia de la importancia que ha tomado en Europa el transporte agrícola de corta y media distancia con remolques de gran capacidad arrastrados por tractores. No es una solución lógica, ya que para optimizar el transporte están los camiones, pero el tractor se utiliza pocas horas por año, por lo que implicarlo en las operaciones de transporte permite rentabilizar las inversiones, y la legislación tiende a favorecerlo.

Pero admitir los 50 km/h en tractores agrícolas, en línea con lo que sería la futura homologación europea para los del tipo T5, lleva implícita la incorporación a los tractores de elementos complementarios, como suspensiones primarias y frenos apropiados, ya que detener con rapidez y seguridad un conjunto de tractor más remolque cuya masa supera las 30 toneladas, no puede hacerse de cualquier manera.

Tampoco hay que olvidar que, hasta que se cambie, la velocidad máxima admitida por el Código de Circulación de muchos países de la UE, entre ellos España, es de 40 km/h para el tractor, pero sólo de 25 km/h cuando éste arrastra un remolque, aunque muchos usuarios la superen sistemáticamente, ya que nadie tiene capacidad para controlarlos. Y, cuando lleguen los T5, ¿se implantará una nueva reglamentación para obtener el permiso de conducción que permita manejarlos? Quién sabe...

Con un cordial saludo, ■



Luis Márquez

NUEVA

La nueva Serie 5H de Landini completa la extensa gama media de la marca, con los modelos 90, 100 y 110. Las múltiples opciones: Cabina A/C o Arco, Simple o Doble tracción (DT), elevador mecánico o electrónico... permiten configurar el tractor a 'su medida'.

SERIE 5H

COMBINACIÓN GANADORA



Nuevo módulo inversor hidráulico y powershift de 3 etapas H-M-L (High-Medium Low), por un total de 36 +12 velocidades

- Imagen innovadora
- Cambio modular y versátil con 4 velocidades sincronizadas y 3 gamas
- Inversor hidráulico
- TdF hidráulica de 3 velocidades (540/750/1000 rpm)
- Reductores epicicloidales



MODELO	5-090H TECHNO TOP	5-100H TECHNO TOP	5-110H TECHNO TOP
Motor PERKINS TIER 3	1104D-44T	1104D-44TA	1104D-44TA



T3



Landini

AgriARGO IBÉRICA, S.A.

Pablo Iglesias, 17 - 19 • Pol. Inds. Gran Vía Sur • 08908 Hospitalet de Llobregat • (BARCELONA)

Tel.: 93 223 18 12 • Fax: 93 223 09 78 • Recambios: Tel.: 93 223 08 28 • Fax: 93 223 32 58

E-mail: info@argoiberica.com



IVA Y RENOVE

Ya ha sido anunciado el nuevo Plan Renove, para así intentar impulsar un mercado al que se le juntan las churras con las merinas; el año pasado fue el frenazo bestial, motivado por la catalepsia financiera y la falta de confianza de los agricultores; a eso se aunó una cantidad de lluvia que no sólo provocó inundaciones, sino daños importantes en las cosechas de aceituna, cítricos, además de ralentizar las labores de siembra. ¡Vamos, un cocktail único!

La banca sigue igual a la hora de conceder créditos, y las marca y sus redes no pueden hacer más concesiones, como no sea el 'regalar' los productos, y si esto fuera poco, al Gobierno, en otra de sus 'brillantes' ideas para reducir el déficit provocado por la generosidad y la lucidez a la hora de afrontar la crisis del PTE Rodríguez, se le ocurre subir el IVA 2 puntos para 'animar más aún las ventas'; mientras tanto, todos callados a la espera de un milagro. Y digo: ¿por qué no se estudia el crear un IVA especial para el sector, al igual que tienen otros países de la UE?, una medida que afectaría a los pequeños y medianos agricultores que no están sujetos al Régimen General de la Seguridad Social; una medida que motivaría el mercado, al pasar de una subida de 2 puntos a una bajada de 4; esto crearía un fuerte impulso a las ventas. Además, esta hipotética bajada de IVA no iría en detrimento de la recaudación, que sería compensada por el consiguiente aumento de las ventas, que, no me cabe la más mínima duda, traería consigo esta medida; y sería una clara demostración al sector de que el Gobierno siente sensibilidad por la coyuntura negativa que estamos atravesando.

Esta iniciativa se tendría que apoyar con un fuerte respaldo social –organizaciones agrarias–, asociaciones –ANSEMAT y AGRAGEX– y medios de comunicación afines al sector y, por qué no, que también, el Partido Popular se mojase en esta acción y se deje de perder el tiempo limpiando el 'trastero de Génova'. Es triste comprobar que, de los dos grandes partidos, ninguno se hace apenas eco de la actual situación del sector; ahora es el momento, antes de que, una vez más, sea tarde; en otros países, que creemos menos desarrollados, han impulsado políticas de mecanización de acuerdo con los fabricantes y han dado unos resultados magníficos; la Unión Europea no son sólo los países de Centro Europa, estamos los demás aunque nos tilden de PIGS, porque, gracias a los PIGS, ellos han podido colocar sus 'maquinitas' y demás productos manufacturados; los países del Sur están sufriendo la actual situación de una manera especial y no todo es culpa del famoso 'ladrillo'; esto no ha sido así en Italia y Portugal, y también están pasando por la coyuntura negativa de España.

El IVA es de las pocas 'ayudas' que puede hacer el Gobierno sin el permiso de Bruselas. El sector, al igual que han hecho otros, como el automóvil y obras públicas, tiene que hacer oír sus más que justas reivindicaciones, y todos los que nos sentimos parte de él, apoyarlas al máximo, creando una plataforma de opinión, y que sea el Ministerio quien acoja esas sensibilidades y las conduzca a buen puerto.

Nunca antes el sector ha precisado tanto apoyo por parte de la Administración. La situación puede provocar un colapso; se juntan demasiadas cosas a la vez: aumento de precios de combustibles, insumos, caída de precios de los productos agrícola y ganaderos, aumentos motivados por los impuestos en demasiados productos y, por poner la guinda en el pastel, los créditos denegados por pequeños que pudieran ser... El campo necesita ayuda de verdad y no hagamos cierto aquello de que "Al burro muerto; alfalfa al rabo". ■



Julián Mendieta

julianmendieta@bh-editores.com

CARTA ABIERTA A MI AMIGO, PROFESOR LUIS MÁRQUEZ

Apreciado amigo: Como sabes, la maquinaria agrícola ha sido y sigue siendo, a día de hoy, mi pasión, a pesar de las décadas transcurridas, desde mis comienzos, en uno de los talleres (fabricantes de maquinaria agrícola) de mi pueblo, Agramunt, provincia de Lleida. Sabes que me defino como Técnico en mecánica, diplomado, y auto-didacta.

Hecha esta breve introducción, debo decirte que, como siempre, leo con todo interés los editoriales que publicas en tu revista **agrotécnica**, que compartes, desde el inicio, con otro buen amigo, el periodista agrario Julián Mendieta, editor de la publicación.

En esta ocasión, en el ejemplar de Febrero de 2010, expresas tu opinión respecto a la 'documentación técnica' impresa en los folletos que las empresas, fabricantes de tractores y maquinaria agrícola.

Como casi siempre, estoy de acuerdo en lo que expones sobre el tema y me gustaría, para 'remachar el clavo', explicar mis vivencias, que van en la línea de tu opinión:

Una parte autodidáctica de mi formación fue enriquecida con la lectura de las características técnicas, en folletos de publicidad y manuales de servicio, de los que se entregan al usuario. A ambos me voy a referir.

Era una gozada profesional, leer con toda su esencia dichas características, para comparar unas marcas con otras y sacar conclusiones, que a su vez, como queda dicho, suponía un cierto grado de formación.

Entiendo que no hace falta relatar todas las características una por una, sino que voy a referir, siguiendo un el orden de importancia, para el agricultor.

Tomemos, por ejemplo, la potencia de los motores: No sería posible que se indicaran, como antes, su potencia y la Norma por la cual se ha deter-

minado: DIN, SAE, BS, ISO, EEC, R-23 y si se trata de potencias netas o brutas (diferencia teórica, entre ellas del orden de un 6/7%) . En algunos folletos de venta, hace muy poco, sólo se indicaba la norma ISO R-13496 que, sin duda, no es válida, para un motor que deba incorporarse a un tractor o máquina. Hace unas semanas cuatro amigos agricultores, han comprado un mismo modelo de tractor, de la misma marca y, en los folletos consultados no he podido averiguar su potencia real, porque ni coincidían las cifras, ni estaba indicada la Norma del ensayo correspondiente; disponía de tres ejemplares, impresos en Europa, España y Australia.

Las potencias al eje de toma de fuerza, no se determinan con facilidad. En estos folletos que indico, no he podido poner el claro, consultando los tres, de los orígenes relatados, a qué rpm. del motor, tenían lugar las rpm. del eje, cuando giraba a 540/ 540 E ó 540/1000, como opción. Otro dato que se omite: a qué rpm. gira el eje TDF, cuando el motor está estabilizado y fijada su potencia, a velocidad nominal.

El agricultor español, a día de hoy, debiera estar bien informado, de forma adecuada, y con la necesaria transparencia, en los datos que se ofrecen y que han de servir para determinar los aperos o implementos que es necesario propulsar.

La seriedad, la integridad, desde todos los puntos de vista, debe prevalecer en los responsables de informar correctamente

al potencial comprador, en evitación de reclamaciones, posteriores a la compra. La estación de ensayo de Nebraska se estableció en 1920, por las quejas de los clientes compradores de tractores, en aquel Estado de USA, por las diferencias halladas entre las características que se indicaban en el folleto y las que realmente presentaba el tractor, que se había adquirido. Se resolvió el asunto, en el Senado, con la creación de la citada Estación de



**CUATRO AMIGOS
AGRICULTORES HAN
COMPRADO EL MISMO
TRACTOR Y EN LOS
FOLLETOS, IMPRESOS EN
ESPAÑA, EUROPA Y
AUSTRALIA, NO HE
PODIDO AVERIGUAR SU
POTENCIA REAL**



Ensayo de Nebraska, integrada hoy en su Universidad, de la capital del Estado.

Toda esta historia corrió a cargo del senador Charles Warner, quien impulsó la 'Nebraska Tractor Test Law'. Quizá sería bueno que el Ministerio de Agricultura dictara alguna norma al respecto, (ignoro si ya existe).

Ref.: Lester F. Larsen Tractor Test & Power Museum, University of Nebraska, Lincoln

Hay mucha inconsciencia o mala fe, en muchos sectores, al ofertar algunos productos, desde producción a la comercialización. Y debemos alertar, los que tienen responsabilidad en nuestro sector, el de la maquinaria agrícola, para que se ofrezcan todos los datos, los más transparentes posible, lo más veraces, en evitación de reclamaciones, que no favorecen a la marcha comercial de los negocios implicados.

Muchas gracias, por permitirme tomar parte de tu tiempo.

Juan Artigas

Respuesta:

Estimado amigo Juan:

A la vez que te agradezco tus elogiosas palabras, te informo que, con la publicación del Real Decreto 1013/2009, de 19 de junio (BOE, num. 170, de 15 de julio de 2009) sobre 'Caracterización y registro de la maquinaria agrícola', ya es obligatoria la 'acreditación' de la potencia de los tractores agrícolas previa a la venta, utilizando como norma común la Directiva 2000/25/CE. Esperemos que se cumpla, aunque no resulta sencillo, ya que ahora no hay que tocar el 'tornillo' de la bomba inyectora para conseguir más potencia; basta acercarle el ordenador al motor y éste cambia totalmente sus curvas características, cosa que puede hacer hasta el propio usuario, aunque saltándose la garantía.

Luis Máquez

Abonadoras suspendidas AMAZONE ZA-M



DELTACINCO

- Capacidad de tolva desde 900 hasta 3600 litros. • Sistema de control y calibración manual o controlada por ordenador.
- Equipo de pesada integrado (báscula) opcional. Ancho de trabajo: Hasta 48 metros.



"Dedicación y Tecnología
Cosechando Éxitos"

Teléfono 979 728 450
www.deltacincos.es

**IMPORTADOR EXCLUSIVO
PARA ESPAÑA**



AMAZONE



EL VALOR DE LA EXPERIENCIA



AGUIRRE

Pulverizadores arrastrados
NORMA y TAURUS
de 4.000 litros de 3.000 litros

con nueva barra de 24 metros 5 TR



- ✓ Sistema de geometría variable de gran estabilidad.
- ✓ Sistema AUTOBLOCK de bloqueo de barras.
- ✓ Pata y freno de estacionamiento hidráulico.
- ✓ Sistema de doble amortiguación ANTISHOCK de carga compensada.
- ✓ Ordenador 844E TEEJET con conexiones eléctricas centralizadas e indicador de incidencias.
- ✓ Dosificación en lts / ha. Requerida independientemente del uso de boquillas.
- ✓ Sistema de detección de desgaste de boquillas.
- ✓ Incorporador de alta capacidad para productos en polvo.

Modelo en posición de transporte

PORQUE TODO LO QUE SE PARECE, NO ES IGUAL

NAVARRA MAQUINARIA AGRICOLA S.L.

Polígono Industrial Municipal s/n

31300 Tafalla (NAVARRA)

Teléfono 948 700 692

www.aguirreagricola.com

¿QUIERES HACER CRECER TU NEGOCIO? **PUEDES HACERLO** NUEVO FIAT DOBLÒ



NUEVO DOBLÒ, EL VEHÍCULO COMERCIAL DE LOS RÉCORDS:

- DESDE 5 HASTA 7 PLAZAS • HASTA 1 TONELADA DE CARGA ÚTIL • HASTA 4,6M³ DE ZONA DE CARGA
- MOTORES 90, 105 Y 135 CV • 4,8 L/100KM* CON START&STOP

DIESEL 90 CV DESDE **9.700€**, AHORA AL **0%TAE**

A 48 MESES. HASTA 10.000 EUROS. IMPORTE RESTANTE AL CONTADO.



900 342 800
www.fiatprofessional.es

SI PUEDES PENSARLO, PUEDES HACERLO.



P.V.P. recomendado en Península y Baleares para Fiat Doblo Cargo Base 1.3 Mjet 90 CV y en las CC.AA. adheridas al Plan 2000E (PFF, transporte, promoción y Aportación del Plan 2000E incluidos). IVA e IEMDT no incluidos. Consultar importes del Plan 2000E en cada Comunidad Autónoma. Oferta válida hasta 30/06/2010 en Península y Baleares. Gama Doblo: Consumo medio (l/100km): 4.8 a 7.2. Emisión de CO₂ (g/km): 136 a 166. El modelo visualizado no se corresponde con el ofertado. TIN: 0%. Com. Apertura: 0%. Financiación ofrecida por FGA Capital EFC, S.A.U. REBE: 10/21350. *Válido para el motor 1.3 de 90 CV Euro 5.

RECORD DE VISITANTES Y EXPOSITORES EN LA FIRA DE SANT JOSEP DE MOLLERUSSA

“ESTAS CIFRAS DEMUESTRAN QUE LA SITUACIÓN DE CRISIS ESTÁ CAMBIANDO”

La 138ª edición de la Fira de Sant Josep de Mollerussa (Lleida), celebrada del 19 al 21 de marzo, atrajo a 190 000 visitantes (el mayor número de los últimos años, teniendo en cuenta que sólo ha durado tres días) y 301 expositores (un 12% más que en la anterior convocatoria) en un área de exposición de casi 25 000 m². De los 301 expositores, 141 se ubicaron en el Recinto Exterior (zona dedicada a la maquinaria agrícola y complementos para la agricultura y la ganadería), 133 en los Pabellones Feriales (donde se exponen complementos para la agricultura y la ganadería, entidades, multisectorial y agroalimentación), y 27 en el Salón del Automóvil, localizado en el Recinto de las Piscinas.

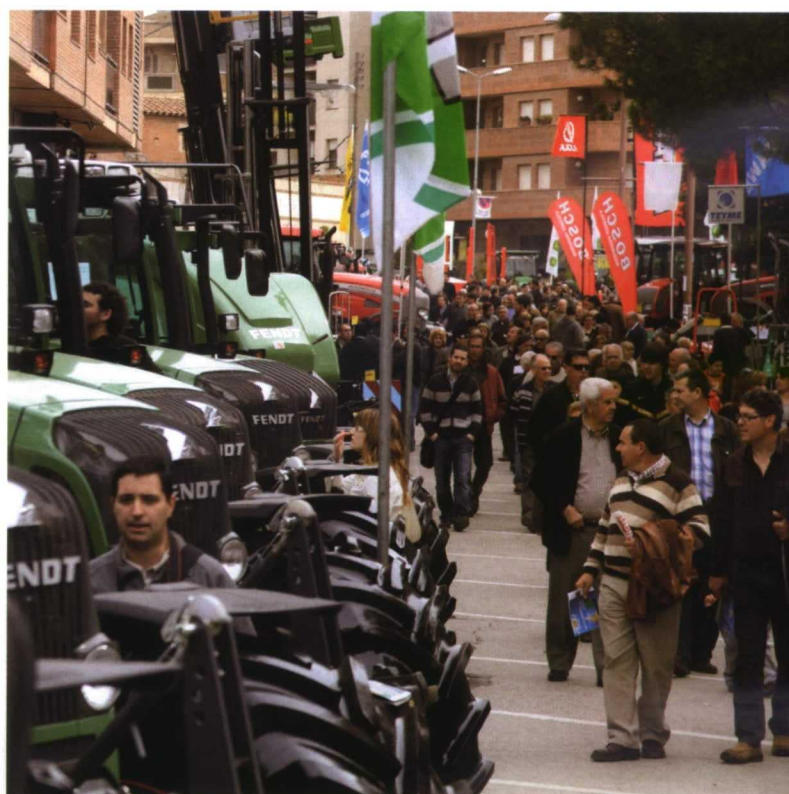
El 85% de los expositores procedió de diferentes puntos de Cataluña, el 13%

de otros puntos de España y el 2% restante de Francia.

Según los datos de Pere Gatnau, Director de Fira de Mollerussa, ente organizador del certamen, las encuestas realizadas a los expositores indican que el 53% de éstos ha logrado los resultados esperados y un 18% afirma haberlos superado. *“Estas cifras demuestran que la situación de crisis está cambiando”*, afirmó.

Entre las novedades de esta edición, destacó la ampliación del sector agroalimentario con un total de 38 expositores, de los que 19 se localizaron en el Pabellón del 125º Aniversario y los otros 19, en una carpa de 600 m², a modo de mercado de productores de venta directa.

Quince máquinas se presentaron al Premio de la Maquinaria Agrícola, Ganadería e Instalaciones



Agroindustriales, siendo los ganadores llemo-Hardi (Lleida) por un Kit de aire XF para atomizadores Mercury; Emes Garrigues, por una plataforma recolectora de aluminio adaptada a un traspalé; Setpar High-Tech, por un robot ordeñador para vacas; y Tallers Antoni Miquel, por un vehículo de arrastre para elementos provistos con ruedas.

En cuanto al Concurso de Diseño y Estética, el premio al mejor stand de los Pabellones Feriales fue para S.A.T.N. 1596 Nufri y el ac-

césit para el stand de Aigua Llum. En la categoría de Mejor Parcela ganó Vda. De Ramón Santesmasses y el accésit fue para Avenida de Mollerussa.

Además, tres empresas celebraron su 50º aniversario: Bosch Maquinaria Agrícola, Juscafresa y Tendals Sangrà. Y dos su 25º aniversario; Remolques Beguer y Sistemes Electrònics Progrès.

Este año se celebraron 13 jornadas y 7 actividades más, con una asistencia de unas 1 500 personas. Entre los temas propuestos estaban las estrategias de comercialización de productos de calidad; la ganadería en el contexto internacional (una visión francesa y china); los centros de gestión de deyecciones ganaderas (una nueva oportunidad); habilidades directivas clave, y presente y futuro de la PAC.



Maquinaria Agrícola Segués participó en el certamen de Mollerussa.

ANÁLISIS DE LA PARTICIPACIÓN EN FIMA Y NUEVOS PROYECTOS



SOLUCIONES PARA EL SECTOR FORESTAL Y DE ESPACIOS VERDES

La Comisión de Desarrollo, Comunicación y Ferias de ANSEMAT (Asociación Nacional de maquinaria agropecuaria, forestal y de espacios verdes) se reunió para evaluar la participación en la Feria Internacional de Maquinaria Agrícola, FIMA, y los proyectos de comunicación y divulgación que acometerá en los próximos meses.

Desde su punto de vista, FIMA fue positiva, teniendo en cuenta el esfuerzo de todos los expositores y la respuesta de la masiva presencia de visitantes, con una tipología de cliente más profesional, joven y con un buen conocimiento de las novedades presentadas. Sin embargo, indican que *"parece que los objetivos comerciales no han seguido esa buena estela. Pese al interés inversor durante la misma, las operaciones se han ido enfriando"*

do en las semanas posteriores."

No obstante, la asociación destaca su fuerte presencia en la feria, así como el apoyo de las instituciones públicas, en especial Ministerios y Consejerías, durante su desarrollo, e incide en que los futuros proyectos de desarrollo de la asociación se basan en la fortaleza, presencia y capacidad del sector.

En el aspecto práctico, la asociación pretende continuar desarrollando actividades formativas y de investigación, dentro del marco de la Cátedra Universidad-Empresa, firmada con la Universidad Politécnica de Madrid.

ANSEMAT sigue buscando mejorar y ampliar sus contactos y cooperación con el resto de instituciones relacionadas con el medio rural, en especial con todo lo relacionado con la maquinaria agrícola.

Los miembros de la comisión de trabajo de maquinaria forestal y de espacios verdes de ANSEMAT mostraron su preocupación por el difícil momento económico de algunos sectores especialmente influyentes para este tipo de maquinaria, como es el inmobiliario.

El momento económico actual, el descenso generalizado del consumo y la incertidumbre respecto al futuro cercano no mejoran las perspectivas del mismo, pero espera que la influencia del clima y el menor impacto de la falta de liquidez para la compra de maquinaria portátil las mejore.

Dicha comisión de trabajo abogó por luchar para mejorar el mercado atendiendo a la especialización y calidad de sus propuestas en base a criterios como la profesionalización, el respeto al medio ambiente y, en es-

pecial, la vigilancia de mercados y el aumento de la presencia y conocimiento de su trabajo dentro de la sociedad.

"La profesionalización es un hecho creciente. Las empresas del sector trabajan una gama de productos que aún a versatilidad, capacidad de trabajo y, sobre todo, calidad." Por eso, una de las máximas preocupaciones de ANSEMAT es la continua lucha por evitar la venta de maquinaria ilegal. *"Existe un fuerte mercado de copias sin los mínimos exigidos en cuanto a homologación, seguridad en el uso e incluso protección del medio ambiente, que se vende de forma directa."*

Las empresas centrarán su trabajo en fortalecer el mercado con una oferta amplia y de calidad. Además, trabajan en proyectos que lograrán dimensionar y dar otra visión del mismo.

MÁXIMA VALORACIÓN PARA GOODYEAR EN EL PROGRAMA DE PROVEEDORES DE FENDT



Goodyear recibió el más alto nivel, el grado de valoración A, en el programa de proveedores de la compañía de tractores Fendt (Alemania), programa que reconoce los logros de los proveedores en las categorías de calidad, logística, servicio y gestión ambiental.

Según el Director de Goodyear Europa de Neumáticos Agrícolas e Industriales, *"Goodyear ve esta nota de grado A como un*

reconocimiento de los programas que tenemos en marcha para mejorar continuamente nuestros productos y servicios, así como nuestro compromiso con el excelente servicio y satisfacción para el cliente."

Goodyear lleva muchos años suministrando diferentes medidas de su serie Optitrac a Fendt, incluyendo su última incorporación a la gama, el Optitrac R.

La gama Optitrac R+ puede llevar hasta el 31%

más de carga, y generar, una tracción significativamente mayor que los neumáticos estándar. Además permite velocidades de 70 km/h y es adecuada para la conducción en carretera a los niveles de inflado de campo. También aumenta el espectro de rendimiento mientras mantiene los anchos convencionales de neumático. Los responsables de la marca aseguran que R+ convier-

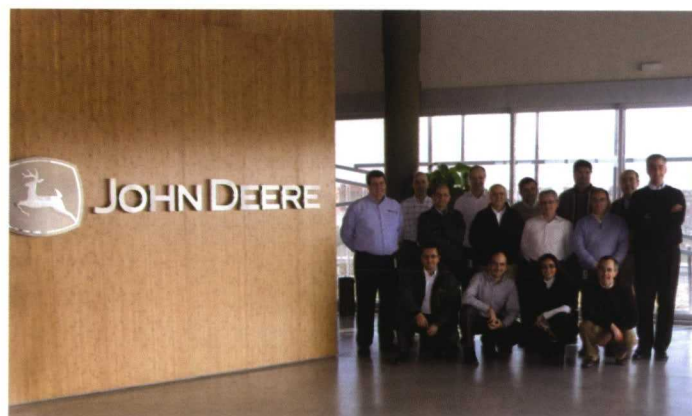
te más fuerza de la máquina en tracción y que, por lo tanto, está preparado para nuevas generaciones de tractores potentes y rápidos, como es el caso de la serie Fendt 900 que incorpora los tamaños 710/75R42 y 650/65R34 de Optitrac R+.

JOHN DEERE

NACE LA REGIÓN MEDITERRÁNEA, QUE ENGLOBA ESPAÑA, PORTUGAL, ITALIA Y TURQUÍA

El Nuevo Modelo Operativo Global (GOM) de John Deere propició, el pasado mes de noviembre, la creación de la Región Mediterránea, con Turquía, Italia, España y Portugal. Tras su fundación se creó el Consejo Mediterráneo, encargado de analizar puntos en común entre estos cuatro países y lograr sinergias en cinco áreas funcionales clave como son el Marketing, Atención al Cliente, Desarrollo de Concesionarios, Postventa y Formación. También se formaron otros grupos de trabajo centrados en

compartir las mejores prácticas de ventas y otras acciones y tácticas para contribuir con la visión de una Región única. El objetivo era generar crecimiento rentable y sostenible a través de priorizar acciones y tácticas "Una voz, trabajar como si fuéramos uno"; dejar de realizar prácticas sin valor y duplicadas; obtener recursos y conseguir más eficiencia, buscando cada uno las mejores prácticas y compartir la búsqueda de puntos comunes y procesos estandarizados, siempre que sea posible; y desarrollar la Red de



Concesionarios, proporcionando más productos, servicios, soluciones y mejores experiencias con nuestros clientes.

Germán Martínez Sainz-Trápaga, Director Regional de Ventas para la Región Mediterránea, explicó "queremos contribuir al crecimiento de la Región 2, con ambición y con propósitos estra-

tégicos regionales partiendo de la realidad actual": "Creemos firmemente que la creación de la Región Mediterránea y el desarrollo de esta área geográfica, es otro ejemplo del GOM en la División de Agrícola y Turf, impulsado por los cinco principios operacionales de la Compañía," añadió Germán Martínez.

ENTRE LAS 50 COMPAÑÍAS MÁS ADMIRADAS DEL MUNDO

Deere es una de las 50 empresas más admiradas en el mundo, según el estudio anual que realiza la revista Fortune, en el que más de 4 000 especialistas en negocios escogen las diez empresas más valoradas en cada sector. El primer puesto del ranking general lo ocupa la compañía Apple y Deere se sitúa en el 43, dentro de la clasificación que incluye empresas de todos los sectores.

John Deere explica que las empresas que forman parte de este selecto grupo destacan por una serie de variables, como tener una fuerte cultura organizacional, conseguir el éxito a través de las personas y dedicación de hasta el 30% del tiempo en el desarrollo de talentos y formación de personal. Además, indica que son organizaciones con un profundo compromiso con el empleado y con sus clientes, y que sobresalen en la gestión activa de la innovación, otorgando una gran importancia al desarrollo de estrategias a largo plazo, basando las mismas en una fuerte visión de futuro.

UNA DE LAS EMPRESAS MÁS ÉTICAS DEL MUNDO

Por cuarto año consecutivo, John Deere aparece en la lista que realiza el Instituto Ethisphere, sobre las compañías más éticas del mundo. Estas compañías tienen un compromiso constante con el liderazgo ético, las buenas prácticas, y la responsabilidad social. Deere siempre ha estado presente en la lista, desde que empezó a realizarse en 2007. Según el Director de Marketing de Ethisphere, "hemos recibido más candidaturas y solicitudes que nunca para formar parte de la lista, como resultado de un entorno excepcionalmente competitivo".



En este estudio participan cientos de empresas de todo el mundo que responden a una encuesta, en la que cada compañía recibe una puntuación basada en distintas categorías: Ciudadanía Corporativa y Responsabilidad, Gobierno Corporativo, Innovación, Liderazgo, Legislación y Regulaciones, Reputación, Trayectoria, y Ética.



AMPLIACIÓN DE LA RED DE DISTRIBUCIÓN DE REPUESTOS EN EUROPA

John Deere invertirá más de 60 millones de dólares en la ampliación de su Centro Europeo de Distribución de Repuestos (EPDC) en Bruchsal, Alemania, y en establecer un nuevo Centro de Distribución Regional (RDC), cerca de Estocolmo, Suecia, con el objetivo de mejorar su servicio de repuestos a clientes y concesionarios, teniendo en cuenta el rápido aumento de los costes logísticos y las consideraciones ambientales. "La continua expansión de las diferentes líneas de productos John Deere en toda Europa requiere la expansión paralela de nuestras infraestructuras para repuestos", comenta Fritz Rheindorf, director de distribución de repuestos para Europa, CIS, Norte de África y Oriente Medio.

Más de 30 millones de dólares se destinarán al nuevo centro, de 16 700 m², en Bruchsal, lo que permitirá ofrecer más espacio para la recepción, embalaje y carga de piezas y una distribución más eficaz de los pedidos de los concesiona-



rios John Deere de toda Europa, así como servir a otros centros de repuestos de todo el mundo.

El nuevo centro de distribución regional John Deere, situado cerca de Estocolmo, está previsto que se abra a finales de 2011, y que también disponga de piezas para maquinaria forestal John Deere. Contará con una oficina de ventas al por menor (actualmente se encuentra en Maersta, Suecia). El nuevo RDC de 18 700 m² servirá a concesionarios y clientes en los mercados escandinavos y bálticos. Con esta operación John Deere complementará el recién creado centro de distribución de repues-

tos de Eurasia, en Domodovo, cerca de Moscú, que ya ha iniciado sus primeros envíos a los concesionarios y a los clientes de la Comunidad de Estados Independientes.

ADQUISICIÓN DE PARTE DE LA COMPAÑÍA ISRAELÍ BHC

La adquisición por John Deere de una parte del grupo de empresas BHC, ubicada en la localidad de Beit Hashita en Israel, es efectiva desde el pasado 29 de marzo.

BHC Group cuenta con más de 100 empleados y es fabricante de piezas de repuesto para cosechadoras de algodón para otras compañías de equipos agrícolas, así como proveedor de unidades recolección para cosechadoras de algodón de otras firmas. Los términos del acuerdo, no se han hecho públicos.



El Almacén de Bruchsal ampliará su capacidad.



La operación tiene un valor que supera los 10 millones de euros.

UNA COMPAÑÍA IRLANDESA ADQUIERE 245 TRACTORES

John Deere y su concesionario Templetuohy Farm Machinery, ubicado en la localidad irlandesa de Tipperary, han sellado un acuerdo por 5 años con la compañía irlandesa Bord na Móna para la venta de 245 tractores por valor de más de 10 millones de euros. Está previsto que el concesio-

nario suministre un total de 189 tractores John Deere modelo 6830 Cabina de 140 CV, y 56 tractores modelo 5070M de 70 CV, para su uso en la explotación de turberas. En abril se entregarán las 133 primeras unidades y durante los próximos cuatro años las unidades restantes.

JOHN DEERE



ENTREGADO EL TRACTOR SORTEADO EN FIMA

El acto de entrega del tractor 5080M (con pala cargadora frontal), que John Deere Ibérica sorteó durante FIMA 2010, tuvo lugar en el concesionario Zamorano y Brezmes, en Palencia, durante la celebración de una 'Jornada de Producto', a la que acudieron unas 50 personas, entre clientes, personal del concesionario y re-

presentantes de John Deere Ibérica.

El ganador, Lorenzo Martínez Marcos, agricultor de Villaturde (Palencia), que asistió a la entrega acompañado por su familia, recibió las llaves de manos del gerente de la concesión, Gregorio Zamorano y del Gerente de la División de Ventas de John Deere, Enrique Guillén.

Las III Jornadas Iberoamericanas de Agricultura de Precisión, organizadas por la Universidad de Évora, el Centro de Investigación Agraria de la Junta de Extremadura (Finca La Orden) y la Sociedad de Ciencias Agrarias de Portugal, reunieron, los días 2 y 3 de marzo, a más de 100 especialistas en la materia procedentes de universidades, administraciones públicas, centros de investigación y empresas de numerosos países.

John Deere Ibérica patrocinó las jornadas y estuvo con un stand en el "Espacio Empresa".

PATROCINADOR DE LAS III JORNADAS IBERO-AMERICANAS DE AGRICULTURA DE PRECISIÓN

Durante la primera jornada se presentaron nueve artículos técnicos de universidades y centros de investigación portugueses, españoles y brasileños, entre los que estuvo el "Sistema de asistencia al guiado de tractores GPS basado en tecnología de realidad aumentada: evolución en la asistencia del guiado de vehículos" de la Universidad de Valladolid.

PRESENCIA EN LA XIV FIESTA COMARCAL DEL ACEITE DE OLIVA VIRGEN EXTRA

El concesionario oficial John Deere Masur S.L, en Osuna (Sevilla), estuvo presente, con una extensa muestra de productos, en la decimocuarta edición de la Fiesta Comarcal del Aceite de Oliva Virgen Extra, celebrada en la localidad sevillana de Estepa, los días 8 y 9 de Abril.

La marca, además, participó en las jornadas, que contaron con la presencia de más de 300 personas y que comenzaron el jueves 8 de abril con un acto inaugural,

encabezado por los alcaldes de las localidades de Puente Genil y Estepa, y por el Presidente de Oleoestepa, Don Eduardo Pérez Pérez.

En ellas se trataron diferentes temas relacionados con el aceite, como las políticas que actualmente se siguen, los beneficios del aceite para el tratamiento de enfermedades o las tendencias de futuro en el sector alimentario, y se hizo entrega del galardón Oleoestepa a los mejores molinos de aceite virgen extra.



y conocer las últimas novedades de producto. Según la compañía, "la señal correctora StarFire RTK y las pantallas ISOBUS fueron los que mejor acogida tuvieron entre los especialistas en la materia".

El segundo día se celebró una jornada de campo en la Finca 'La Orden' de la Junta de Extremadura, donde se presentaron proyectos de investigación en los que participa la institución. En este mismo escenario se demostró el potencial que las tecnologías de agricultura de precisión ofrecen al agricultor.

JORNADAS DE PRODUCTO SOBRE LOS TRACTORES 6534 Y 7030 E PREMIUM EN PARLA

Más de 70 vendedores, procedentes de diferentes concesiones españolas y portuguesas acudieron, del 12 al 14 de abril, a las jornadas de producto sobre los tractores John



Deere 6534 y 7030 E Premium, celebradas en el nuevo Centro Integral de Formación y Marketing que la marca tiene en Parla (Madrid).

John Deere aportó a su red de ventas el conocimiento y la experiencia en campo necesarias para transmitir a los clientes el mensaje de tecnología única y diferenciadora.

Se dedicaron dos jornadas al 6534 y una a la serie

7030 E Premium y en todas se ofreció un trabajo teórico, y se expusieron las experiencias de los asistentes y se resolvieron sus dudas. Las jornadas se completaron con un trabajo en campo en la finca del antiguo Centro de Formación de Toledo de John Deere, donde los vendedores pudieron trabajar con las máquinas y corroborar la calidad y tecnología de la marca.



AGRITRASA PREPARA LA CAMPAÑA DE RECOLECCIÓN EN CIUDAD REAL

El concesionario Agritrasa de John Deere celebró, el pasado 25 de marzo, la tradicional Jornada de Cosechadoras que cada año organiza en sus instalaciones de Ciudad Real, con motivo de la proximidad de la campaña.

Durante la jornada, los asistentes pudieron conocer

la gama de cosechadoras John Deere y sus sistemas inteligentes, dirigidos a aumentar el rendimiento y reducir los costes de trabajo. Además, se mostraron los servicios de su asistencia técnica, como el horario de campaña extendido y los programas de mantenimien-

to, y la extensión de garantía PowerGard.

A pie de máquina, los asistentes pudieron conocer en detalle las ventajas más significativas de la cosechadora modelo W650, su sencillo mantenimiento, los ajustes y algu-



nas recomendaciones para optimizar el rendimiento. Además, la jornada sirvió para que los asistentes pudieron intercambiar sus experiencias y opiniones.



LA CONCESIÓN DE TAFALLA ANUNCIA LA EXTENSIÓN DE SU ZONA DE RESPONSABILIDAD

Con motivo de su recién adquirida responsabilidad en las zonas de Tudela, Rioja Baja, Borja y Tarazona, la concesión Victor Pérez Agrícola de John Deere, ubicada en la zona de Tafalla (Navarra), celebró Jornadas de Puertas Abiertas los días 25, 26 y 27 de marzo.

Durante las mismas dio a conocer sus productos, servicios e instalaciones, éstas últimas remodeladas, adaptadas e identificadas, para las necesidades actuales del mercado, tanto para ventas como para servicio post-venta.

La concesión dispone de una amplia plantilla de personal, así como de todos los medios para llevar a cabo las diferentes gestiones requeridas por el negocio, con el fin de prestar la mejor atención a sus clientes.

En total, las jornadas contaron con más de 400 asistentes, los cuales tuvieron la oportunidad de conocer de cerca los nuevos productos y servicios John Deere, además de presenciar demostraciones de guiado automático AMS y establecer un primer contacto con el equipo humano de la concesión.

YVES GARIN, PRESIDENTE DE MARKETING Y VENTAS EN EUROPA DE PARTS & SERVICE CNH

CNH ha nombrado a Yves Garin Presidente de Marketing y Ventas en Europa del departamento Parts & Service. Cuenta con más de 20 años de experiencia comercial y en postventa, en el sector del vehí-



culo industrial a escala internacional.

El objetivo inmediato de Garin consiste en poner en práctica una política comercial de postventa centrada en el cliente con dos ejes básicos: desarrollar la oferta del departamento Parts & Service de CNH y mejorar la calidad del servicio y la satisfacción del cliente.

Yves, que trabaja en Plessis Belleville, Francia, la sede europea del departamento de Postventa y Repuestos de CNH, tendrá que informar de su actividad directamente a Pierre Fleck, Presidente del servicio Parts & Service de Fiat Automobile y de CNH.

RAÚL FRESNADA, NUEVO RESPONSABLE DE MARKETING PARA ESPAÑA Y PORTUGAL DE CASE IH

Case IH ha nombrado Responsable de Marketing para España y Portugal a Raúl Fresnada, Ingeniero Agrónomo por la Universidad Politécnica de Madrid y MBA por ESADE, que asume el cargo con el objetivo de alcanzar importantes avances para la marca.

Fresnada ocupó durante los últimos seis años diversos cargos de responsabilidad en el sector industrial y agrícola, destacando su experiencia en Marketing y Ventas al ser Jefe de Mar-



keting en Würth España y Product Manager en AgriArgo Ibérica.

Segadoras-acondicionadoras KRONE EASYCUT

- Modelos suspendidos, arrastrados y combinación triple
- Disponibles en todas las anchuras de trabajo (desde 2,00 hasta 8,70 metros).
- Barras de corte completamente soldadas y selladas para una mayor resistencia
- Suspensión EASYCUT BALANCE con sujeción en el centro de gravedad.

DELTA CINCO



"Dedicación y Tecnología
Cosechando Éxitos"

Teléfono 979 728 450
www.deltacinco.es

**IMPORTADOR EXCLUSIVO
PARA ESPAÑA**



AMAZONE



LANDINI INTRODUCE EN SU GAMA DE TRACTORES LOS MOTORES PERKINS TURBO 'AFTERCOOLER'



Landini ha introducido en 2010 los equipamientos basados en los nuevos motores Perkins turbo *aftercooler* de 4 cilindros en varias familias de la gama. Algunos modelos de las series Powermondial, Powerfarm, 5H y Rex, que disponen de versiones aspiradas y turbo alimentadas, han sido sustituidos por otros equipados con nuevos motores.

La mayor peculiaridad técnica de estos motores es la presencia del *aftercooler*. Este grupo enfría el aire anteriormente comprimido y por lo tanto, recalentado por el turbocompresor aumentando su densidad. Se obtiene así un rendimiento volumétrico más elevado, que influye positivamente sobre las prestaciones globales, mejorándolas sin incrementos de consumo.

Los nuevos motores Perkins turbo *aftercooler* garantizan también un nivel de rumorosidad inferior gracias a los ajustes del diseño que aseguran también un elevado valor como usado.

LAS COOPERATIVAS, SATISFECHAS CON LAS MEDIDAS SOBRE LA CADENA ALIMENTARIA

Cooperativas Agro-alimentarias está satisfecha con las Conclusiones de la Presidencia española sobre la mejora del funcionamiento de la cadena alimentaria, aprobadas por el Consejo de Ministros de Agricultura de la UE, con amplia mayoría de los Estados Miembros. El documento destaca la necesidad de mejorar la estructura y consolidación del sector agroindustrial y, en especial, fomentar y apoyar a las cooperativas y Organizaciones de Productores. Las Conclusiones también abogan por incrementar tanto la transparencia a lo largo de la cadena alimentaria, como en la lucha contra las malas prácticas comerciales.

SEGUÉS

UNA SOLUCION PARA CADA AGRICULTOR

MODELOS

RA-TM25
RA-TM20
RA-TM15
RA-TM10
RA-10
RA-8
RA-6
RAMX-6000
RAM-6000
RAMX-4000
RAM-4000
RAP-5
RAVID-4000
RAVID-3000
RAVID-2000
SDI 3000
SDI 2000
SPI 2500
SPI 2000
SPI 1500
SPL1500
SPL 1200
SPL 1000
SPL 800
LP-500
LP-500-D
EP-1250
EP-1000
EP-800
EP-600
EP-500
EP-400
P-500
P-400
PL-400-C
P-300
P-250
P-180



SPI-2500



RAP-5



RA-TM25



RA-6

Maquinaria Agrícola Segué S.L.
SANT RAMON (LLEIDA)

Tel.:+34 973524336 Fax:+34 973524381

NEW HOLLAND

LA PICADORA DE FORRAJE FR9050 DEMUESTRA SUS POSIBILIDADES PARA LA OBTENCIÓN DE BIOMASA

La picadora de forraje FR9050 de New Holland fue una de las principales protagonistas de la demostración de corta de chopo en alta densidad celebrada el pasado mes de marzo en las inmediaciones de la Escuela de Capacitación Agraria de Almazán (Soria).

La máquina no presentaba ninguna diferencia de equipamiento interno con respecto a la dotación estándar de un modelo destinado a la recolección de hierba (picador de 2 x 6 cuchillas). Su 'compañero de trabajo' fue el cabezal de biomasa modelo 130FBE, específicamente diseñado para la recolección de cultivos leñosos

jóvenes (tales como el chopo y el sauce) de hasta 15 cm de diámetro.

La demostración puso de manifiesto la fortaleza de las picadoras de la serie FR9000, que son capaces de procesar cultivos de naturaleza leñosa sin ningún tipo de problema y sin cambios en la configuración de trabajo de la máquina. Los asistentes, que quedaron gratamente sorprendidos por el rendimiento ofrecido por el equipo de trabajo, pudieron comprobar la versatilidad de una máquina que se puede equipar con hasta seis tipos de cabezales distintos, para trabajar en todo tipo de cultivos y condi-



ciones durante prácticamente todo el año.

La jornada celebrada en Almazán se realizó dentro del marco del proyecto *On cultivos*, cuya finalidad es el desarrollo, demostración y evaluación de la viabilidad de la producción de energía en España a partir de biomasa de cultivos energéticos. En él participan organizaciones gubernamentales, como el CIEMAT (Centro

de Investigaciones Energéticas, Medioambientales y Tecnológicas) y el CEDER (Centro de Desarrollo de Energías Renovables), junto a importantes empresas del sector.

La prueba se efectuó sobre una parcela de 4 ha cubierta de distintas variedades de chopo de dos y tres años de edad vegetativa, con un diámetro medio de unos 10 cm.

El Grupo AGCO ha hecho públicos los resultados económicos del primer trimestre, que arrojan unas ventas netas de aproximadamente 1 300 millones de dólares, lo que supone una disminución del 13.3% respecto al mismo periodo del año anterior, en el que alcanzó los 1 500 millones \$.

Los ingresos netos por acción fueron de 0.10 \$ y el ingreso neto ajustado, que excluye los gastos de reestructuración y otros extraordinarios llegó a los 0.12 \$ por acción en el periodo enero-marzo de 2010. Un año antes esta cifra fue de 0.36 \$ por acción.

Excluyendo el impacto favorable de la conversión de moneda, estimado en aproximadamente el 8.6%, las ventas netas en el primer trimestre de 2010 se redujeron sobre un 22.0% en comparación con el mismo periodo en 2009.

LOS RESULTADOS DE AGCO EN EL PRIMER TRIMESTRE

El Presidente y Consejero Delegado, Martin Richenhagen, valora los resultados dividiéndolos por regiones ya que las diferencias entre ellas son notables. *"En Brasil, la demanda del mercado estaba cerca de niveles récord, y estamos muy satisfechos con nuestro desarrollo de ventas y márgenes. En Europa Occidental, las condiciones del sector han continuado suavizándose en el primer trimestre y se mantuvo por debajo de los niveles de principios de 2009. La demanda de la industria en América del Norte se ha estabilizado y es el productor profesional el segmento que muestra mayor fortaleza"*.

En Sudamérica, las ventas de AGCO crecieron un 67.7% en el primer

trimestre gracias a la mayor demanda de la industria en Brasil y Argentina. En la región EAME (Europa-África-Oriente Próximo) sufrieron un retroceso del 36.5%, mientras que en América del Norte las ventas en el primer trimestre cayeron un 30.5%.

Martin Richenhagen explica que durante el primer trimestre de este año la compañía ha controlado de cerca la producción en sus distintas plantas, alguna incluso ha llegado a estar temporalmente paralizada, con el fin de optimizar los resultados. *"La mejora de márgenes seguirán siendo un objetivo importante de AGCO en el resto de 2010"*, señaló el CEO, que se mostró satisfecho por la reducción de la deuda en los últimos cuatro años, lo que ha mejorado la condición financiera del Grupo, un aspecto reconocido el pasado 5 de marzo por la agencia Standard & Poor's.

ENTREGA EL PREMIO DE LA I FERIA DEL ORGULLO RURAL

New Holland entregó, el pasado 23 de marzo, en su concesionario oficial F.H.A.S.A., en Villares de la Reina (Salamanca), el premio del sorteo que realizó en la I Feria del Orgullo Rural, evento que contó con su patrocinio y que se celebró el pasado diciembre en el Palacio de Congresos de Madrid.

El último día del congreso tuvo lugar el sorteo, que premió con un viaje de fin de semana a París, con todos los gastos pagados, a Antonio Andrés Fraile, de entre las más de 2000 tarjetas participantes.



Al acto de entrega del premio asistieron en representación de la marca, Mina Ariza, responsable de comunicaciones para España y Portugal, Jorge Sánchez, responsable de marketing producto, y Juan Manuel Sánchez, delegado comercial de tractores New Holland. Además, estuvo, en calidad de anfitrión, José Antonio Hernández, gerente del concesionario F.H.A.S.A.

NEWTRAC, NUEVO CONCESIONARIO DE LA MARCA EN HUELVA

Aquileres de Tractores y Cubas, S.L (NEWTRAC), en Huelva, entró a formar parte de la Red Oficial de Concesionarios New Holland el pasado mes de febrero. El nuevo 'fichaje' se encargará de dar servicio y comercializar toda la gama de productos New Holland (tractores, cosechadoras, empacadoras y vendimiadoras) por toda la provincia onubense, con el objetivo de ofrecer mayor crecimiento y expansión a la marca.

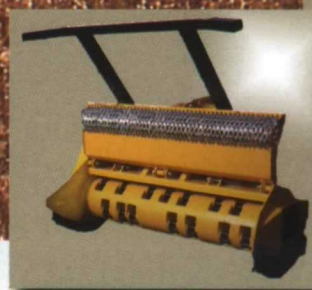
La firma del acuerdo tuvo lugar en las oficinas de la sede central de New Holland en Coslada (Madrid) y contó con la presencia de Mirco Romagnoli, Director General de New Holland AG para España y Portugal, Miguel Ángel Torres, responsable del desarrollo de red, y el gerente de la nueva concesión, Isidro Villegas Peña.



...UN PASO HACIA ADELANTE



Cuando la pasión por el trabajo es grande los resultados no tardan en llegar



ORSI GROUP

Director Comercial para España:

Juan Antonio Domenech

Tel.: 609 35 92 30 • Fax: 91 856 08 41

ANTONIO CARRARO IBÉRICA MEJORA LA FORMACIÓN DE SU RED COMERCIAL

Antonio Carraro Ibérica dedicó gran parte del mes de marzo a mejorar la formación de su red de ventas. En concreto, celebró las Jornadas Comerciales 2010 en Barcelona, Valladolid y Granada; llevó a su red de agentes de España a Italia para que recibiesen unas jornadas de asistencia técnica; y organizó en Granada una jornada de formación de re-

cambios para la red de agentes de la zona sur.

Las 'Jornadas Comerciales 2010', celebradas en tres días, en Barcelona, Valladolid y Granada, sirvieron para presentar las novedades en financiación, campañas comerciales y producto, propiciando un espacio de debate para los agentes. Además de poder comprobar de primera mano las novedades



TÉCNICOS DE ASISTENCIA TÉCNICA VISITAN LA CENTRAL EN ITALIA

Del 8 al 12 de marzo, Antonio Carraro Ibérica celebró en su Centro de Formación de Campodarsego-Padova (Italia) unas jornadas de formación dirigida a los Responsables de Asistencia Técnica y mecánicos de su red en España para mostrar las novedades técnicas aplicadas a los tractores de la marca.

Los contenidos abordaron se centraron en los nue-

vos motores Yanmar 7800-9800, nueva transmisión TdF para la Serie Ergit 100 y revisión de las mejoras aportadas en Serie Tigrone.

Esta iniciativa de formación continuada permite el contacto directo de los técnicos con los procesos de fabricación y de control de calidad, asimilando la filosofía de montaje para trasladarla a sus respectivos concesionarios.

en productos financieros y campañas promocionales para este año, pudieron revisar las mejoras aportadas por la nueva serie de tractores Ergit 100, que ahora dispone de dos años de garantía, el nuevo Tigrone 5500 JONA, y otras novedades técnicas, como el futuro mo-

dolo de tractor de cadenas Mach4.

También se llevó a cabo, en cada una de las jornadas, una exposición de tractores de la marca, donde los agentes comprobaron *in situ* las novedades técnicas y los últimos equipamientos introducidos.

JORNADA EN GRANADA SOBRE GESTIÓN DE RECAMBIOS



La jornada de formación de recambios para los agentes de la zona sur tuvo lugar, el pasado 30 de marzo, en Granada, y versó sobre la Gestión de Recambios y el portal de Internet B2B. Los profesionales de los departamentos de recambios comprobaron las ventajas de utilizar el nuevo programa de

gestión de recambios y el nuevo portal de Internet B2B. Este programa de gestión permite al usuario un rápido acceso a la información técnica y despieces, mientras que el portal B2B ofrece una mejor comunicación concesionario-marca y una mayor rapidez en la gestión de pedidos de recambios.



De izquierda a derecha: Marcello Brun (Antonio Carraro SpA), Neffalí Méndez (Antonio Carraro Ibérica), José Alberto Menen (Agrimar 1976), Antonio Madrid (Grimasy Green), Sebastián del Toro (Grimasy Green), José Manuel López (López Golpe), Antonio Carraro (Presidente de Antonio Carraro SpA), Álvaro Rodríguez (Talleres Alfredo Rodríguez), Alejandro Solà (Antonio Carraro Ibérica), Daniel García (División Aragón), Antonio Muñoz (Agrohermu), Matías Ignacio Matienzo (Maquinaria Agrícola Matienzo), Armando Ramírez (Agrilor) y Anselm Ayala (Antonio Carraro Ibérica).

ACUERDO ENTRE JCB Y VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT

JCB y Volvo Construction Equipment cooperarán en la Ingeniería y la fabricación de las minicargadoras, tanto de neumáticos como de cadenas, según el acuerdo marco firmado. La distribución quedará bajo cada una de sus marcas, a través de sus respectivas redes globales de distribución.

Está previsto que entre en producción la primera máquina de brazo único con la marca Volvo, en la planta que JCB tiene en Savannah, EE.UU, para finales de 2010. "Este acuerdo nos permitirá combinar fuerzas en esta importante área, permitiendo a ambas marcas competir con más eficacia", destaca John Patterson, Consejero Ejecutivo de JCB.

"Los clientes de Volvo se beneficiarán de una gama más amplia de modelos que mantendrán el alto nivel de seguridad del producto, y la funcionalidad que ellos esperan", comenta Olof Persson, Presidente de Volvo Construction Equipment.

JCB EMPRENDE ACCIONES LEGALES CONTRA TRES FABRICANTES ASIÁTICOS

JCB ha tomado acciones legales contra tres fabricantes asiáticos por copiar su producto y por el uso no autorizado de sus patentes. Según explica la compañía en una nota de prensa, hace unas semanas, durante la celebración en Múnich de la Feria Internacional de Maquinaria de Construcción BAUMA, la compañía acudió a los juzgados alemanes y obtuvo un requerimiento judicial para que estas empresas cesaran inmediatamente en su exhibición, lo que supuso la retirada de las máquinas de la exposición u ocultadas de la vista de los asistentes.

El Director General de Desarrollo de Producto del grupo JCB, Tim Burnhope, dejó claro que su empresa "no tolerará la copia descarada de sus máquinas o la utilización de patentes registradas internacionalmente". "Por ello", prosiguió, "actuaremos rápida y decididamente para erradicar estas prácticas ilegales, JCB invierte muchos recursos y muchos millones de euros en innovar y desarrollar nuevos productos y es claramente injusto que otros fabricantes puedan aprovecharse gratuitamente de los resultados de esa inversión e investigación. Hago un llamamiento a toda la industria para unirnos contra estas prácticas ilegales".

La denuncia interpuesta en Alemania se refiere a la infracción de los derechos de propiedad industrial JCB sobre la retrocargadora y manipuladora telescópica más vendidas del mundo, cometida por tres diferentes fabricantes asiáticos.



Segadoras · Rastrillos · Remolques

Tu trabajo un poco más fácil



DURAN
Maquinaria Agrícola s.l.

Carretera N-640 · KM 87,5 · Pedreda
La Campiña · 27192 · LUGO
Tel.: 982 22 71 65 · Fax: 982 25 20 86
info@duranmaquinaria.com

MARRUECOS, "OPORTUNIDAD REAL" PARA LOS FABRICANTES ESPAÑOLES

LA TECNOLOGÍA QUE OFRECEN DESPIERTA GRAN INTERÉS EN EL PAÍS

AGRAGEX considera Marruecos una "oportunidad real" de negocio para sus asociados, especialmente para los fabricantes de maquinaria agrícola, que se están posicionando debido las perspectivas que se abren a corto plazo debido a la privatización del sector primario. No en vano se está creando una sinergia hacia la concentración empresarial, por lo que incrementa el nivel de profesionalización y rentabilidad de las explotaciones y como consecuencia se espera un aumento de la demanda en la adquisición de medios técnicos.

Por tanto, este año fue especialmente importante la participación de la Asociación Española de Fabricantes-Exportadores de Maquinaria Agrícola y sus Componentes, Sistemas de Riego, Equipamiento Ganadero y de Post-Cosecha (AGRAGEX), por quinto año consecutivo, en la feria SIAM 2010, celebrada en Meknes (Marruecos) entre el 27 de abril y el 2 de mayo. El Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), el cual estará presente, organizó por segundo año consecutivo la participación española con Pabellón Oficial en la feria, que incluyó un total de 34 empresas, junto con el Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino.

Esta edición tuvo una superficie de exposición de 100 000 m² y 713 expositores. Los sectores representados en esta feria prin-

cipalmente son: maquinaria agrícola, riego, invernaderos, silos, fertilizantes y viveros.

La representación española ocupó una superficie de 765 m², con el objetivo de encontrar distribuidores en distintos países del Magreb gracias a la gran proyección del evento en dicha zona, reformar y ampliar la red comercial y exponer a los clientes potenciales las venta-

jas competitivas de las marcas españolas.

Durante los últimos años ICEX ha realizado un importante esfuerzo para dar a conocer los productos españoles, en este importante mercado y continuando esta labor vuelve de nuevo a apoyar a las empresas españolas en colaboración con AGRAGEX que organizó las tres primeras ediciones. Según la asociación, la tecnología es-

pañola despierta un gran interés en Marruecos, en particular los sistemas de riego dada la escasez de agua en la zona. Este hecho coincide con los planes gubernamentales de desarrollo rural, que tienen como propósito la lucha contra la sequía por medio de la construcción de pantanos, lo que permitirá impulsar la demanda de sistemas de riego y nueva maquinaria.

BALANCE COMERCIAL ESPAÑA-MAGREB (ARGELIA, EGIPTO, LIBIA, MARRUECOS Y TÚNEZ)

EXPORTACIONES

	2007	2008	%	2009	%	*% 2007
Ene	222 306.42	642 924.95	189.21	360 068.91	-44.00	61.97
Feb	309 390.66	700 424.44	126.39	844 449.53	20.56	172.94
Mar	707 502.92	930 729.98	31.55	644 502.10	-30.75	-8.90
Abr	677 912.72	595 591.31	-12.14	1 208 844.42	102.97	78.32
May	156 167.68	338 235.35	116.58	242 216.17	-28.39	55.10
Jun	737 979.68	1 671 126.07	126.45	1 007 352.41	-39.72	36.50
Jul	1 217 554.02	1 774 505.93	45.74	233 152.09	-86.86	-80.85
Ago	451 059.84	728 661.96	61.54	82 811.77	-88.64	-81.64
Sep	543 919.76	1 084 354.29	99.36	373 630.94	-65.54	-31.31
Oct	703 866.36	883 590.06	25.53	693 907.80	-21.47	-1.41
Nov	665 749.70	642 124.51	-3.55	277 621.91	-56.77	-58.30
Dic	472 778.34	562 755.80	19.03	1 484 738.53	163.83	214.05
	6 866 188.10	10 555 024.65	53.72	7 453 296.58	-29.39	8.55

IMPORTACIONES

	2007	2008	%	2009	%	*% 2007
Ene	351.94	59 040.28	16 676	177.40	-99.70	-49.59
Feb	70 602.82	10 281.27	-85.44	984.13	-90.43	-98.61
Mar	22 397.66	13 130.74	-41.37	137.76	-98.95	-99.38
Abr	26 660.60	16 456.36	-38.27	456.04	-97.23	-98.29
May	112 951.41	505.19	-99.55	0.00	-100.00	-100.00
Jun	41 188.14	53 859.08	30.76	0.00	-100.00	-100.00
Jul	222.76	158 872.18	71 219.89	84 511.96	-46.81	37 838.57
Ago	28 741.62	40 303.65	40.23	0.00	-100.00	-100.00
Sep	86 807.38	53 613.54	-38.24	7.73	-99.99	-99.99
Oct	110 021.61	63 139.26	-42.61	0.00	-100.00	-100.00
Nov	134 848.00	1 796.61	-98.67	116.80	-93.50	-99.91
Dic	115 168.56	12 570.67	-89.08	7 013.01	-44.21	-93.91
	749 962.50	483 568.83	-35.52	93 404.83	-80.68	-87.55

*El sector se corresponde con la cesta de partidas de socios AGRAGEX

Fuente: Estacom, elaboración propia

LA MISIÓN COMERCIAL A AUSTRALIA Y NUEVA ZELANDA TRAE IMPRESIONES POSITIVAS

Agragex, Asociación Española de Fabricantes-Exportadores de Maquinaria Agrícola y sus Componentes, Sistemas de Riego, Equipamiento Ganadero y de Post-Cosecha, dentro de su Plan Sectorial para el 2010, organizó la Misión Comercial a Australia y Nueva Zelanda que se llevó a cabo entre los días 22 y 26 de marzo.

Junto con Agragex, que contó con el apoyo del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) y la colaboración de la Oficina Comercial de España en Sydney, participaron 16 empresas (cinco del País Vasco, dos andaluzas, una de Murcia, tres de Cataluña, tres de Madrid, una de Castilla y León y una de Aragón).

Según la asociación, las empresas españolas que viajaron a Australia y Nueva Zelanda volvieron con buenas impresiones.

El propósito de esta actividad fue fundamentalmen-

te aumentar las ventas, encontrar distribuidores, reformar y ampliar la red comercial y exponer a los clientes potenciales las ventajas competitivas de las marcas españolas para forjar nuevos contactos.

La asociación afirma que las empresas participantes mostraron interés en la posible inscripción en la próxima misión comercial y que la mayoría de los participantes coincidieron en destacar el potencial y las posibilidades de negocio del que disfrutan estos mercados debido al carácter aperturista de sus economías.

Por este motivo, Agragex destaca que "tanto Australia como Nueva Zelanda brindan en el corto y medio plazo una jugosa oportunidad en los subsectores que engloba" y que las empresas ven un buen momento para empezar a posicionarse en el mercado.

PARACHOQUES HIDRÁULICOS SOBRE BAÑERAS JOSKIN

Las bañeras para obras públicas de Joskin Trans-KTP Hardox 17/50, 22/50, 27/55 y 27/65 equipan ahora parachoques traseros hidráulicos, un elemento que es obligatorio en la ruta, pero que puede molestar en las obras, particularmente durante el retroceso en montones.

Joskin ha concebido un parachoque trasero plegable, perfectamente reglamentario para ruta y completamente 'replegado' durante el vuelco: gracias al desplazamiento de 20 cm del cilindro, se repliega sobre una altura total de 40 cm. Esta novedad se incluye en el equipa-

CONVOCADOS LOS PREMIOS 'JOSÉ CASCIÓN' Y 'FUNDACIÓN CASADO'

El Colegio Oficial de Ingenieros Agrónomos de Centro y Canarias ha convocado sus premios 'José Cascón' y 'Fundación Casado' para postgraduados y estudiantes de ingeniería agrónoma superior. El objetivo es estimular el perfeccionamiento profesional tanto de los ingenieros agrónomos como de los alumnos que estudian los últimos cursos de esta carrera e impulsar el desarrollo de trabajos científicos, culturales y sociales relacionados con la Agronomía.

El premio 'José Cascón', creado en recuerdo del ingeniero agrónomo José Cascón Martínez (1852-1930), pretende estimular la originalidad de los Proyectos Fin de Carrera y de las Tesis Doctorales, su aplicación a la agricultura y a la agroalimentación y la vocación profesional e investigación de los

ingenieros agrónomos. Incluye dos categorías: Proyectos Fin de Carrera y Tesis Doctorales.

En la categoría de Proyectos Fin de Carrera podrán presentarse los ingenieros agrónomos que hayan obtenido su título en alguna de las escuelas y centros de enseñanza ubicados dentro del ámbito del Colegio Oficial de Ingenieros Agrónomos de Centro y Canarias y que se hayan aprobado en 2008 ó 2009. En la categoría Tesis Doctorales podrán concursar los que hayan defendido su Tesis Doctoral durante dichos años.

Los trabajos podrán presentarse en la Secretaría del Colegio (Bretón de los Herreros, 43, 1º, Madrid). La fecha límite establecida es el 30 de junio de 2010, y las bases pueden consultarse en la página web.

<http://www.agronomoscentro.org/premiosjose.php>



miento estándar de las bañeras Trans-KTP Hardox, mientras que es opcional

en la gama de las bañeras agrícolas Trans-CAP y Trans-Space.

INQUIETUD ANTE UNA POSIBLE SUBIDA DE LOS PRECIOS DEL ACERO

Hace unos años se vivió una situación muy delicada entre los fabricantes de maquinaria agrícola debido al fuerte crecimiento de los precios de algunas materias primas, especialmente el acero. Ahora, cuando numerosos países luchan denodadamente por superar los efectos de la crisis global, vuelve a surgir este asunto en el horizonte.

A finales del pasado mes de marzo, el grupo brasileño Vale, que, junto a Rio Tinto y BHP Billiton domina prácticamente dos tercios del mercado, decidió unilateralmente revisar su política de contratos con sus clientes. El resultado puede ser un incremento del precio entre el 80 y el 90%

en los próximos meses, lo que ha despertado cierto temor entre algunos fabricantes europeos, que temen prácticas anticompetitivas y abuso de posición dominante, por lo que esperan la vigilancia de la Comisión Europea.

Esta decisión de Vale, un gigante con un volumen de negocios de 23 millones de dólares en 2009 y 38 millones en 2008, además de tener un efecto inflacionista importante, podría suponer la pérdida de 100 000 puestos de trabajo, según los cálculos de la Asociación Europea de Empresas Siderúrgicas.



producción en los países en desarrollo para el bienestar de las naciones ricas." El grupo brasileño ha decidido invertir fuertemente en la producción de biocombustibles a partir de aceite de palma y ha establecido programas ambientales para la protección de los árboles.

El directivo cree posible que el reciclaje del acero se convierta en un futuro próximo en una cuestión estratégica de algunos países, y recordó que casi un tercio de los altos hornos se encienden en los países desarrollados con acero reciclado.

Este asunto también abre el debate sobre el papel que desempeñan los diferentes Estados implicados. El Presidente de Vale ha dejado claro que "se ha terminado el tiempo en que el que se subvenciona la

Un valor excepcional

Suspensión
TLS gratis
¡Decídase ya!*



MOEXMU MANTIENE SU PROTAGONISMO COMO FERIA AGRICOLA EN LA PROVINCIA DE LUGO

La pequeña localidad lucense de Muimenta, perteneciente al Ayuntamiento de Cospeito, en la comarca de Tierra Llana, celebró la vigésimo sexta edición de la Mostra Exposición de Muimenta (MOEXMU). La maquinaria agrícola y forestal, la maquinaria industrial, la ganadería, los automóviles y los artesanos abarrotaron el recinto ferial Manuel Vila, de 25 000 m² de superficie, para mostrar a los visitantes sus productos más emblemáticos.

En el evento participaron 130 expositores procedentes de muy diversos pun-

tos de la geografía estatal, que se desplazaron a Muimenta, durante los días 9, 10 y 11 de abril, para intentar establecer algún tipo de relación comercial con los más de 10 000 visitantes que acudieron a la feria de muestras.

Es posible que la comisión organizadora de este certamen esperase todavía una mayor afluencia, pero los problemas económicos que atraviesa el sector agro-ganadero quizás moderaron un poco la asistencia de público, aunque la cita, en líneas generales, dejó satisfechos a los diferentes participantes.

LOS TÉCNICOS CEREALISTAS SE REUNIRÁN EN MADRID EN OCTUBRE

La vigésimo segunda edición de las Jornadas Técnicas, organizadas por la Asociación Española de Técnicos Cerealistas (AETC), tendrá lugar los días 21 y 22 de octubre en el Hotel NH Eurobuiding, en Madrid (calle Padre Damián, 23).

La cita pretende ofrecer respuestas a las inquietudes del sector y, al mismo tiempo, seguir siendo el lugar de convergencia de toda la cadena trigo-harina-pan, para favorecer la creación y consolidación de vínculos profesionales y personales. La exposición comercial permitirá a los participantes el in-

tercambio de experiencias entre empresas, universidades, centros de investigación y administración.

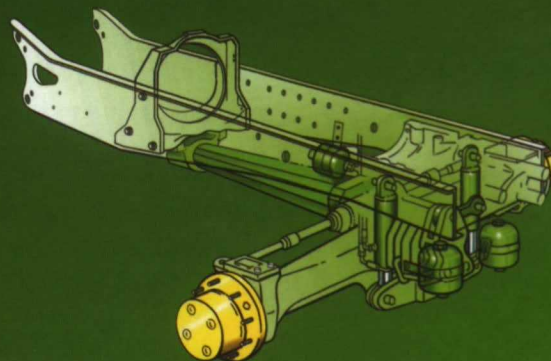
Tres de los principales exportadores de cereal anunciarán las calidades de sus cosechas y tendrá lugar la presentación oficial de la Encuesta de Calidad de los Trigos de España del año 2010 elaborada por la AETC. La cita cobra un interés especial, no sólo por la coyuntura económica, sino por las condiciones climatológicas especiales que ha sufrido el país y su repercusión en la calidad y en la producción de los cereales españoles. ■

Obtenga la máxima comodidad y productividad con el sistema de suspensión independiente multipunto TLS de John Deere. En el campo usted dispondrá de más tracción y mayor fuerza de arrastre. En carretera usted podrá circular más rápidamente y con mayor comodidad.

Pero esto es sólo el comienzo. Con los nuevos modelos de la Serie 6030 Premium de 2010 usted podrá ahorrar hasta un 8% de combustible, y con la nueva Serie 7030 E Premium hasta un 13,8%. Y podemos demostrarlo**.

Suspensión TLS gratis y una eficacia de combustible excepcional. Un valor seguro. Acuda hoy mismo al concesionario John Deere de su zona o visite nuestra página web en la dirección <http://www.deere.es/es>

Consulte con el concesionario de su zona nuestras condiciones de financiación personalizada.



*Oferta válida para todos los tractores 6030 Premium, 7030 Premium, 7030 E Premium y 7030 Waterloo desde el 15/03/2010 hasta el 15/05/2010. Oferta válida hasta agotar existencias.

**Los datos sobre la eficacia de combustible del modelo 6030 Premium están disponibles en: DLG-PowerMix, DLG-Testzentrum, Gross Umstadt, Alemania (11/2009). Los datos sobre la eficacia de combustible de los modelos 7030 Premium o 7030 E Premium han sido publicados en el artículo "E-Premium vs. Premium" publicado por las revistas italianas "Machine Agricole", "Trattori" y "Macchine Motori Agricole" (2009).



JOHN DEERE

EUROFINANZAS

Abril • 2010

INFORMACIÓN MENSUAL ECONÓMICA Y FINANCIERA

Grecia pidió el plan de rescate financiero

La noticia se produjo tras la revisión al alza de su déficit público en 2009

El primer ministro griego, Yorgos Papandreu, pidió la activación del plan de ayuda del FMI y de la Unión Europea a su país, tras conocerse la revisión realizada por la Comisión Europea sobre el alza del déficit público de Grecia en 2009.

El mencionado informe de la Comisión Europea sobre las cuentas públicas de los países miembros de la Unión Europea al cierre del ejercicio 2009, indicó que el déficit público del país heleno acabó el ejercicio en el 13.6%, casi un punto por encima del dato que ofreció su propio Gobierno (12.7%) y siete décimas por encima del adelanto por la UE (12.9). Tras su publicación, la presión de los inverso-

res se reavivó y la rentabilidad del bono a diez años de Grecia se disparó hasta marcar otro récord, superando el 8% por primera vez en la era euro. La crisis griega contagió con caídas al euro y a las Bolsas, especialmente a la griega, a la portuguesa y a la española, con retrocesos de entorno al 2%. Asimismo, la rentabilidad exigida a la deuda de Portugal a diez años se disparó en pocos días hasta el 4.77%, lo que también hizo saltar la alerta sobre dicho país

Para mantener a flote a Grecia está previsto un programa a tres años, en el que se espera que la Unión Europea desembolse 30 000 millones de euros este año (fondos adicionales en

los dos años siguientes) y que el FMI aporte entre 10 000 y 15 000 millones de euros adicionales (por ahora no se sabe si la cifra barajada en el caso del FMI será para los próximos tres años o sólo para el año actual, con desembolsos adicionales en los dos próximos años).

La canciller Angela Merkel, reticente desde el principio a este plan de ayuda, afirmó al respecto que Alemania apoyará el rescate “*cuando se cumplan las condiciones*”, refiriéndose especialmente a la aplicación de un programa de ahorro y reformas “*viable y creíble*” que se extienda desde 2010 hasta 2012 inclusive.

LA VENTANA

Desconfianza

Es la que crea el Gobierno, cada vez que el Presidente Rodríguez o alguno de sus ministros dice algo, salvo honrosas excepciones, pero igual sucede cuando los aspirantes a la Moncloa, abren el pico y los demás ‘mariachis’ de las ‘Autonosuyas’, entre los unos y los otros, han sabido crear una desconfianza, jamás vista a nivel de la calle... y mientras tanto el euro bajando frente al \$ dólar... y los combustibles subiendo sin control y el paro a la par que los combustibles... ¿Hay quién dé más?

WARRIOR

Un error del INE reveló que la tasa de paro llegó al 20.05% en el primer trimestre

El paro subió en 286 200 personas en el primer trimestre, lo que supone un total de 4 612 700 desempleados y una tasa de paro del 20.05%, según publicó en su web el Instituto Nacional de Estadística (INE) por error, unos días antes de que tuvieran que hacerse públicos estos datos. De confirmarse, se trataría de la tasa de paro más alta desde finales de 1997, cuando se situó en el 20.11%. El número de ocupados alcanzó los 18 394 200, es decir 251 700 menos que a finales de 2009. El INE, que envió un comunicado asumiendo el error, lo achacó a un fallo en el proceso informático de los datos.

Hacienda aumenta su recaudación

El Ministerio de Hacienda registró, en el primer trimestre del año, una recaudación positiva por primera vez en dos años, según anunció en el Congreso de los Diputados el presidente del Gobierno, José Luis Rodríguez Zapatero. Aseguró que los ingresos del Estado, hasta marzo de 2010, superaron los del mismo periodo del año anterior, pero se mostró cauteloso en cuanto a lo que ocurrirá en los siguientes trimestres. En 2008 comenzó la caída constante de la recaudación debido a la caída de la actividad económica y, en consecuencia, de los ingresos por IVA y por IRPF.

Colapso en el espacio aéreo

Las aerolíneas europeas perdieron 1 270 millones por la erupción del volcán islandés

Las compañías aéreas europeas dejaron de ingresar unos 1 270 millones de euros por el bloqueo que, durante seis días, provocó una nube de ceniza procedente de la erupción del volcán Eyjafjalla (Islandia) en el espacio aéreo, según calculó la Asociación Internacional del Transporte Aéreo (IATA).

Tras el estallido del volcán, las aerolíneas tuvieron que cancelar casi todos sus vuelos en Europa por no poder garantizar la seguridad de los mismos. En total, las cancelaciones impactaron al 29% de la aviación oficial y afectaron a 1.2 millones de pasajeros diarios.

La situación de caos que se produjo en los aeropuertos y el trastorno ocasionado motivó que la Comisión Europea (CE) se plantease acelerar la creación de 'un cielo único europeo', para gestionar mejor el tráfico aéreo y evitar situaciones parecidas a la vivida. La portavoz comunitaria de Transporte, Helen Kearns, comentó que "si la UE contase con un cielo único europeo, las decisiones se hubiesen podido tomar con mucha más rapidez". Bruselas estima que este cielo único permitiría reducir a la mitad el coste para las compañías aéreas en materia de gestión del tráfico aéreo y doblar la capacidad de la red europea de transporte aéreo en 2020.

La Organización Mundial del Turismo (OMT) calculó que su sector perdió 2 300 millones de dólares (1727 millones de euros), a consecuencia de la erupción del volcán. Según el secretario general de la organización, Taleb Rifai, al día el sector turístico perdió unos 400 millones de dólares (300.4 millones de euros), sin contar los efectos del fenómeno fuera de Europa.

El sector turístico español perdió 252 millones

El sector turístico español también se resintió por el bloqueo del espacio aéreo vivido entre el 15 y el 20 de abril. En concreto, la asociación de grandes empresas del sector, Exceltur, calcula que dejó de ingresar 252 millones de euros, sin incluir en esta cifra el impacto sobre las aerolíneas, las principales afectadas.

El vicepresidente de Exceltur, José Luis Zoreda, prevé una caída en los resultados del sector en el segundo trimestre, ya que la cifra de ingresos perdidos supone un 15.6% respecto a la facturación media del mes de abril en años anteriores. Además solicita al Gobierno un plan de ayudas "específico, prioritario y proporcional" para las compañías aéreas.

Sube hasta el 8.5% el número de hipotecas en febrero

El número de hipotecas constituidas en febrero sobre viviendas creció hasta el 8.5% respecto al mismo mes del año anterior, situándose en 54 813, lo que supone un incremento de 6.2 puntos frente al registrado en enero, que fue del 2.3%, según los datos difundidos por el Instituto Nacional de Estadística (INE). En cuanto al importe medio de estas hipotecas, alcanzó los 118 185 euros, lo que supone un retroceso del 4.6% en comparación interanual.

El capital prestado creció un 3.5% respecto al del mismo mes del año pasado, alcanzando los 6 478 millones y el tipo de interés medio se situó en el 3.97%, un 26.5% inferior al de febrero de 2009.

BREVES

BANKINTER GANÓ UN 5% MENOS EN EL PRIMER TRIMESTRE

Bankinter redujo un 5% su beneficio neto (hasta los 65.8 millones de euros) en el primer trimestre del año, debido según la entidad, a las mayores provisiones que realizó. Su tasa de morosidad, aunque subió al 2.56%, sigue estando a la mitad de la media del sector (5.39%). El beneficio antes de impuestos fue de 91.50 millones de euros, lo que indica una reducción del 4.28%.

TELEFÓNICA DE ARGENTINA PAGARÁ EL PRIMER DIVIDENDO DESDE 2001

La filial de Telefónica en Argentina podrá pagar el primer dividendo en nueve años, al haber logrado restaurar su capital y cumplir la exigencia legal para ello, tras los años de crisis vividos al devaluarse el peso, romperse la paridad con el dólar y congelarse las tarifas de los servicios públicos. El 8 de noviembre de 2001 fue la fecha en la que los accionistas de la filial cobraron su último dividendo. Desde entonces Telefónica de Argentina no había vuelto a pagar dividendos. Enagás prevé un 10% más de beneficios.

ENAGÁS PREVÉ UN 10% MÁS DE BENEFICIOS

La compañía Enagás pretende "alcanzar un beneficio neto de doble dígito o del entorno del 10% este año, e invertir unos 700 millones de euros anuales entre 2010 y 2012", según anunció su presidente, Antonio Llardén, en una conferencia con analistas. Además, confirmó el compromiso de la empresa en actualizar su plan estratégico 2010-2014 en el primer semestre, debido a los recortes en inversiones contemplados por el Ministerio de Industria hacia los sectores de electricidad y gas.

Cae un 27.9% el superávit de la Seguridad Social en el primer trimestre

La Seguridad Social alcanzó un superávit de 5 943.7 millones de euros en el primer trimestre del año, lo que equivale al 0.56% del PIB y supone un 27.9% menos que en el mismo periodo de 2009, cuando el saldo positivo cifró los 8 249.2 millones de euros. Según el Ministerio de Trabajo e Inmigración, los gastos previstos pendientes de imputación presupuestaria llegan a 900 millones de euros, lo que implica la disminución del superávit actual. Hasta marzo, la Seguridad Social registró unos ingresos de 30 050.1 millones de euros, un 3.1% menos que en el primer trimestre de 2009, y unos pagos de 24 106.4 millones de euros, un 5.9% más.

Plusvalías para el Santander por la venta de su participación en CBSS y Cielo

Banco Santander llegó a un acuerdo con Banco do Brasil y Banco Bradesco para vender la totalidad de sus participaciones en la compañía brasileña de soluciones y servicios CBSS y de la sociedad Cielo (antigua Visanett), lo que le permitirá obtener una plusvalía neta cercana a 233 millones de euros, según los datos remitidos a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). Su participación en CBSS alcanza el 15.33% del capital, y de Cielo el 7.20%. La operación se cerrará cuando cuenten con la documentación final, las autorizaciones reguladoras y, en el caso de Cielo, la autorización de las entidades que actuaron como coordinadores de su salida a Bolsa.

Polaris cierra un acuerdo con la banca para evitar suspender pagos

El grupo inmobiliario Polaris World acordó la venta de activos con entidades financieras para evitar así el concurso de acreedores, al que le iba a llevar la deuda de 100 millones de euros de quince filiales. De este modo culmina su proceso de reestructuración financiera.

La empresa reconoció su insolvencia y solicitó acogerse al proceso preconcursal que permite la nueva Ley Concursal el pasado diciembre. Desde entonces ha tenido un plazo de cuatro meses para negociar con sus acreedores un convenio de plazos y condiciones de pago, antes de recurrir a la antigua suspensión de pagos.

Ferrovial venderá el 50% de APP a Segro

La filial de Ferrovial, BAA, en línea con su estrategia de desinvertir en activos no estratégicos, venderá su participación del 50% en Airport Property Partnership (APP) a la firma británica Segro por 244 millones de libras esterlinas (280 millones de euros), según los datos remitidos a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). La venta está pendiente de la aprobación de las autoridades europeas de competencia.

COTIZACIONES (a 27/4/10)

	VARIACIÓN		
	COTIZACIÓN	%	ANTERIOR
IBEX-35	10 675.90	-2.41%	10 939.30
EUROSTOXX	2 906.97	-1.36%	2 947.04
DOW JONES	11 205.03	+0.01%	11 204.28
S&P 500	1 212.05	-0.43%	1 217.28
NIKKEI 225	11 212.66	+0.42%	11 165.79
EURO-DÓLAR	1.3316	-0.57%	1.3393
EURIBOR	1.2280	+0.00%	1.2280

PRECIOS DEL SEGURO DE CAMBIO (a 27/4/10)

(Prima que se paga sobre el cambio del día)

EXPORT.-IMPORT.	1 MES		2 MESES		3 MESES		6 MESES	
	COMPRA	VENTA	COMPRA	VENTA	COMPRA	VENTA	COMPRA	VENTA
FRANCO SUIZO	-3.9800	-3.5800	-7.8100	-7.4100	-11.4000	-7.0200	-23.4000	-22.1000
YEN JAPONÉS	-2.2000	-2.1300	-4.6400	-4.4600	-7.2300	-7.0200	-18.1000	-17.3000
CORONA DANESA	11.3900	12.7900	17.6900	23.6900	24.0000	39.0000	60.1000	70.1000
CORONA SUECA	-8.6500	-7.2500	-18.0000	-15.9000	-18.4000	-15.6000	-7.6500	0.3500
CORONA NORUEGA	84.3000	85.7000	176.0400	176.6300	266.0100	266.9000	1.030.0000	827.0000
DÓLAR AUSTRALIANO	-31.1200	-30.9600	-64.0000	-63.6500	-96.1000	-95.7000	-195.7800	-195.0200
DÓLAR CANADIENSE	-0.6700	-0.4900	0.5500	0.7600	2.3400	2.6200	17.5000	18.5000
DÓLAR NEOCELANDÉS	-15.7000	-12.6000	-30.5300	-28.2800	-45.4900	-42.7400	-96.0000	-93.0000
DÓLAR (EEUU)	0.7800	0.9800	1.7600	1.8600	1.8100	2.0800	0.7400	1.1900
LIBRA ESTERLINA	-2.3800	-2.2300	-4.7500	-4.5000	-6.7800	-6.4700	-14.2800	-13.4800

FUENTE: FINMATICA

DIVISAS (a 27/4/10)

Cambio oficial BCE/Banco de España

1 EURO	
Dólares USA	1.3598
Yenes japoneses	121.2877
Libras esterlinas	0.9028
Franco suizo	1.4627
Real brasileño	2.4345
Peso argentino	5.2373
Peso mexicano	17.2953
Dólar Hong Kong	10.5567
Zloty polaco	3.8967
Yuan chino	9.2881

MAYO

L	M	X	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

HASTA EL 20

- Renta y sociedades
- IVA
- Impuesto sobre las primas de seguro
- Impuestos especiales de fabricación

BKT: AMPLIA GAMA DE NEUMÁTICOS AGRÍCOLAS CON EXCELENTE RELACIÓN CALIDAD-PRECIO

- AGRÍCOLA TRASERA RADIAL Y DIAGONAL
- AGRÍCOLA DELANTERA Y MOTOCULTOR
- MANUTENCIÓN
- AGROINDUSTRIAL
- AGRÍCOLA E IMPLEMENT
- FLOTACIÓN
- JARDINERÍA
- OTR



PUCHE pone a su disposición una amplia gama de neumáticos agrícolas de múltiples aplicaciones que cuentan con una excelente relación calidad-precio. Además, es el mejor aliado en su tarea diaria al poner a su disposición un **SERVICIO DE ASISTENCIA 24H** mediante el cual podrá resolver "in situ" cualquier incidencia que pueda surgirle a pie de campo.

Con la amplia gama de neumáticos BKT tendrá cubiertas todas sus necesidades y a unos precios realmente competitivos. Pase de tópicos y compruebe la satisfacción de "calzar" sus vehículos con la marca más competitiva.



**DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO DE BKT
PARA TODA LA PENÍNSULA IBÉRICA.**





Fendtgüinos 2010 está aquí y, como ya viene siendo tradición, el día 27 de mayo cientos de orgullosos agricultores con sus tractores Fendt, se reunirán en el vallisoletano campo de Tordesillas para ensalzar el sentimiento de orgullo de ser propietario de un Fendt.

FENDTGÜINOS CONTRAATAACA

La que comenzó siendo una original aventura en la que Fendt se propuso reunir a sus clientes con productos Fendt para rendirles homenaje, pronto se convirtió en una cita obligatoria que ya cumple su tercer año y donde los propietarios de tractores y maquinaria Fendt han encontrado el entorno perfecto para reunirse, compartir sus experiencias y disfrutar de un día inolvidable en el cual ver todo lo nuevo que Fendt puede ofrecerles.

En esta su tercera edición, Fendtgüinos vuelve a su lugar de nacimiento, Tordesillas, Valladolid (Avda. de León S/N. Coordenadas GPS: N 41°31'05" W 05°01'24') el próximo día 27 de Mayo y contará con la colaboración de marcas líderes dentro de sus sectores en el mundo de la maquinaria agrícola como Michelin, Kuhn, Trelleborg, Topcon, Nokian, Amazone, Razol, Continental, Hardi, Horsch, Sembradoras Gil y Ovlac; así como de las prestigiosas revistas del sector Agricultura, **agrotécnica**, Laboreo, Vida Rural e Interempresas.

No quisiéramos olvidar y agradecer la colaboración en esta tercera edición de instituciones como Asaja Castilla y León; así como del Excelentísimo Ayuntamiento de Tordesillas y del SEPES.

Cientos de tractores y miles de visitantes han hecho de Fendtgüinos un evento sin igual en España en años anteriores. No deje pasar la oportunidad de disfrutar de un magnífico día de campo repleto de regalos, actividades, música, demostraciones, espectáculo, buena comida, juegos, muchas sorpresas y sobre todo muchos, muchos tractores FENDT. Además todo aquel que acuda con su tractor Fendt recibirá un exclusivo regalo de la marca FENDT; se irá directamente a Alemania a conocer los orígenes de la prestigiosa marca Bávara.

Os esperamos a todos en FENDTGÜINOS 2010.



FENDTGÜINOS 70

La mayor concentración de tractores Fendt de España

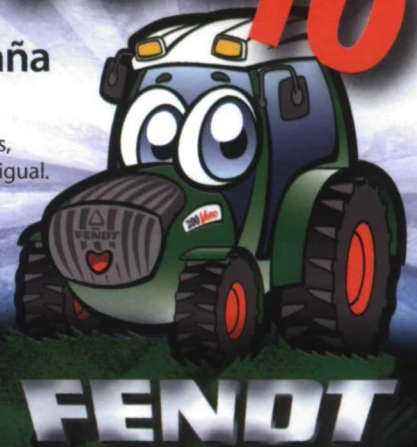
No te pierdas Fendtgüinos 2010, la mayor concentración de tractores Fendt de España. Si quieres pasar un día repleto de diversión, música, juegos, concursos y muchos, muchos tractores, no olvides asistir a Tordesillas, donde cientos de tractores Fendt se reunirán en un espectáculo sin igual. Además, si acudes con tu tractor Fendt te vas directamente a Alemania a conocer la cuna de los tractores Fendt.

Tordesillas (Valladolid) - 27 de Mayo

Avda. de León S/N. Coordenadas GPS: N 41° 31' 05" W 05° 01' 24"

Para más información visita www.fendt.com

 **AGCO** Fendt es una marca mundial de AGCO Corporation



Con la colaboración de:



FENDTGÜINOS 70


La mayor concentración de tractores Fendt de España

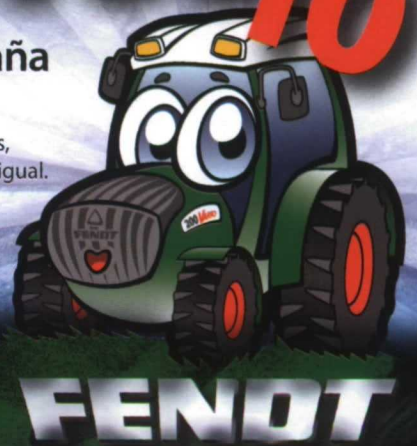
No te pierdas Fendtgüinos 2010, la mayor concentración de tractores Fendt de España. Si quieres pasar un día repleto de diversión, música, juegos, concursos y muchos, muchos tractores, no olvides asistir a Tordesillas, donde cientos de tractores Fendt se reunirán en un espectáculo sin igual. Además, si acudes con tu tractor Fendt te vas directamente a Alemania a conocer la cuna de los tractores Fendt.

Tordesillas (Valladolid) - 27 de Mayo

Avda. de León S/N. Coordenadas GPS: N 41° 31' 05" W 05° 01' 24"

Para más información visita www.fendt.com

 **AGCO** Fendt es una marca mundial de AGCO Corporation



FENDT GÜINOS 10

La mayor concentración de tractores Fendt de España

Tordesillas (Valladolid) - 27 de Mayo

Avda. de León S/N. Coordenadas GPS: N 41° 31' 05" W 05° 01' 24"



FENDT



Con la colaboración de:



Fendt es una marca mundial de AGCO Corporation



La más amplia gama en siembra



y laboreo.



www.sembradorasgil.com

EL ORGULLO DE TENER UNA MARCA LÍDER.

Julio Gil Águeda e hijos, S.A.
Ctra. de Alcalá-Torrelaguna, Km 10.1
28814 - Daganzo de Arriba (MADRID)
Tf. (+34)91 884 54 29/91 884 54 49
Fax. (+34)91 884 14 87
E-mail: ventas@sembradorasgil.com

Calidad rentable



Desde 1954

COSECHADORAS CON SISTEMAS DE TRILLA AXIAL

PARTE 3.- LO QUE SE OFRECE EN EL MERCADO EUROPEO (JOHN DEERE Y NEW HOLLAND) Y CONCLUSIONES

Continuando con el análisis iniciado en número anteriores de **agrotecnica** sobre las cosechadoras con sistema de trilla axial, ahora corresponde analizar las características técnicas esenciales que ofrecen las máquinas fabricadas por John Deere y por New Holland, completando el estudio con una comparativa de las dimensiones de referencia de los sistemas de trilla y separación para todos los modelos que se comercializan en España y algunas conclusiones.



CUADRO 1.- DIMENSIONES DE ALGUNOS DE LOS SISTEMAS DE TRILLA Y SEPARACIÓN EN COSECHADORAS JOHN DEERE DE LA SERIE S

John Deere		S690
Trilla-Separación		
Rotores	(uds.)	1
Diámetro	(mm)	750/834
Longitud	(mm)	3 130
Superficie total	(m ²)	3.00
Limpieza de grano		
Superficie cribas	(m ²)	5.25
Capacidad tanque grano	(L)	11 000
Anchura min. transp.	(m)	-
Potencia nominal	(CV)	530
Peso sin cabezal	(kg)	15 636

Las rotativas de John Deere

Aunque ya en la década de los '60, la empresa Deere & Co. evaluó diferentes prototipos con sistema de trilla axial y cilindro único, su oferta comercial de cosechadoras ha permanecido al margen de estos sistemas.

Ha sido hace pocos años cuando al fin ha lanzado su STS para el mercado americano, con rotor único, pero girando en una cámara con tres diámetros diferentes. Para el desarrollo de este rotor ha utilizado la experiencia con las cosechadoras de la serie CTS, en las que los sacudidores se sus-

tituyen por rotores longitudinales de separación.

La oferta de John Deere para el mercado español en cosechadoras con sistemas de trilla axial se limita al modelo designado como S690, cuyas características principales se presentan en el Cuadro 1. Estos valores se corresponden en gran medida con el modelo 9870 STS, que se comercializa en el mercado de USA, junto con otros tres modelos más pequeños (9570 STS, 9670 STS y 9770 STS), con menores potencias de motor, y un rotor de menor diámetro, y la consiguiente reducción de la superficie de cribas para la limpieza del grano.

Como aspectos más significativos y diferenciales respecto a otros fabricantes, cabe señalar que la envoltura del rotor se ajusta en la zona de entrada a las tres hélices que reparten el flujo de la mies que llega del elevador, pasando en un escalón a 750 mm de diámetro (zona de trilla) y en otro posterior de 834 mm en la zona de separación. En la parte superior de las cubiertas, tanto en la zona de trilla como de separación se sitúan unos resaltes que dirigen el flujo de mies hacia atrás. El aumento del diámetro de la cámara permite la expansión de la paja a medida que va siendo trillada, lo que hace que se mantengan los tallos más enteros.

Por delante del rotor trillador-separador se sitúa un cilindro transversal 'acelerador' que pone en contacto la mies que llega del elevador con las paletas que la impulsan al interior de la cámara. El trillado se realiza con 9 barras de trilla dentadas que actúan sobre el cóncavo que abraza al rotor por la parte de abajo. Se ofrecen tres tipos de cóncavos, que son intercambiables: estándar, de barras (para maíz, soja, judías y guisantes) y de rejilla pequeña (para semillas de pequeñas dimensiones).

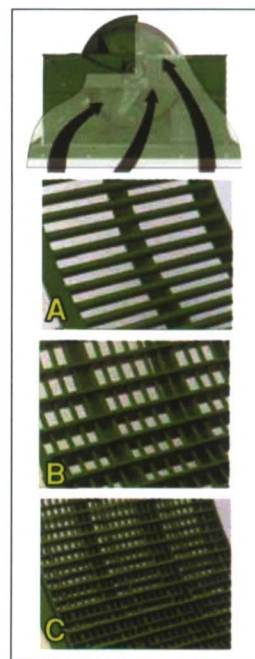
En la zona de separación, seis filas de dedos en ángulo realizan el peinado de la paja para facilitar la separación del grano. A la salida de la cámara del rotor un batidor con cinco paletas ayuda a expulsar el material sobre una parri-



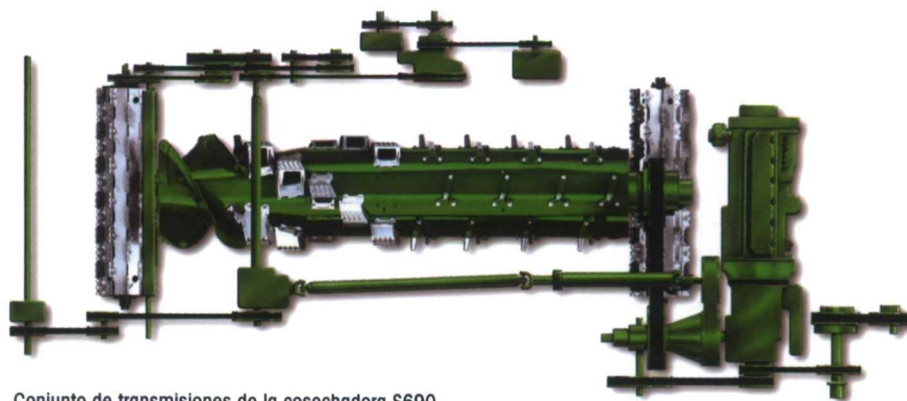
Cilindro trillador-separador y cubiertas en las cosechadoras S690 de John Deere.

lla de descarga, para que llegue con flujo uniforme al picador o al esparcidor de paja.

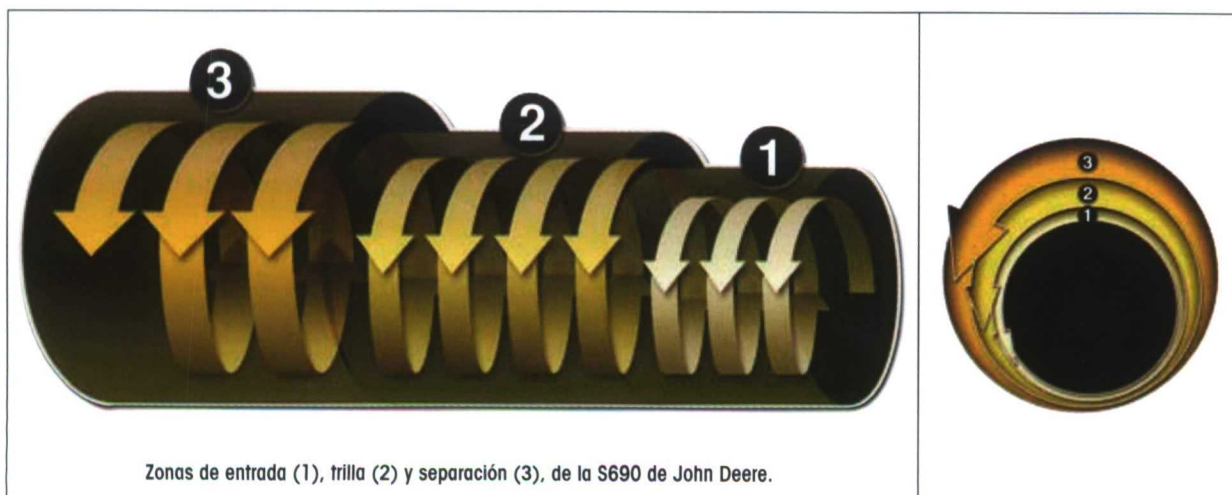
Una característica de las cosechadoras de trilla axial es la simplificación de las transmisiones, como se pone de manifiesto en el esquema adjunto de la C960 de John Deere.



Tipos de cóncavos



Conjunto de transmisiones de la cosechadora S690 de John Deere.



Zonas de entrada (1), trilla (2) y separación (3), de la S690 de John Deere.

New Holland con el doble rotor

La Serie CR llegó al mercado español en los primeros meses del 2003. Con esta Serie New Holland vuelve a un modelo original comercializado en la década de los '70, en competencia con las máquinas de 'flujo axial' que ofrecían otros fabricantes. Por diferentes circunstancias del mercado, la *Twin Rotor*, designación comercial que se le aplicó en su momento, se retiró del mercado. Ahora vuelve a comercializarse el sistema totalmente renovado, manteniendo el doble rotor, pero con un diseño en el que se incorporan los más recientes avances tecnológicos aplicados a las máquinas de recolección.

Diseñadas a partir del doble rotor

Cuando New Holland introduce la Serie CR, ofrece dos modelos, CR960 y CR980, con dos rotores longitudinales que se encargan de la trilla y de la separación del grano, por lo que, como en todas las de flujo axial, han desaparecido los sacudidores. Sin embargo, los rotores no se encuentran totalmente envueltos por los cóncavos, sino que quedan libres por la parte superior. Con esto se busca un menor grado de trituración de la paja y mayor facilidad de mantenimiento y reparación.

Además de las diferencias en la potencia de los motores para los dos modelos indicados, se utilizan rotores de tamaño diferente: 430 mm en la CR960 y 560 mm



en la CR980. Por tanto se puede decir que son modelos realmente diferentes dentro de la misma serie, con distintas capacidades de trabajo y optimizados para conseguir el mejor equilibrio entre sus componentes.

En la parte delantera de los rotores, unos álabes recogen la mies que llega del elevador y dividen su flujo para que siga caminos diferentes a lo largo de los rotores que giran en sentidos opuestos.

Los cóncavos sólo cubren los rotores por la parte inferior, por lo que la trilla se asemeja a la que realizan los conjuntos de cilindro-cóncavo convencionales, aunque el avance de la mies sigue una trayectoria helicoidal. Las barras desgranadoras, colocadas en zig-zag, las aletas separadoras y los dedos agitadores hacen avanzar la mies a medida que se desprende el grano atravesando el cóncavo cami-

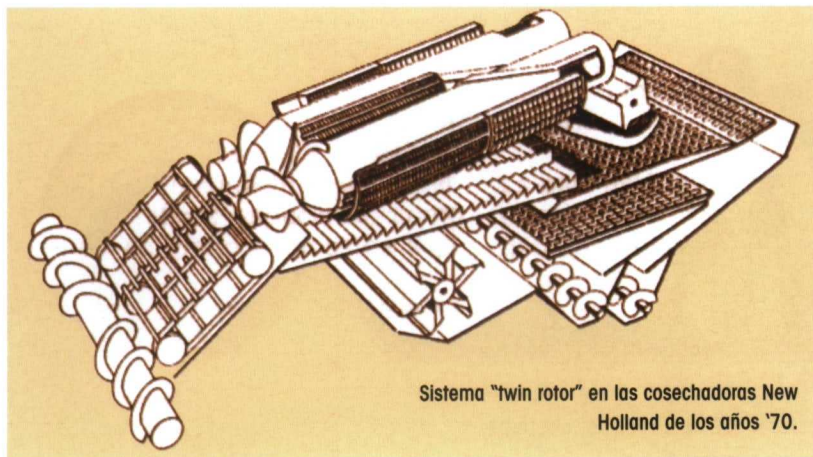
no de la caja de cribas. A la salida de los cilindros, un batidor transversal con su propio cóncavo recibe la paja y la lanza hacia el esparcidor, que admite el esparcido, el picado o el hilerado de la paja sobre la parcela.

En la actualidad, New Holland ofrece 4 modelos evolucionados a partir de los CR960 y CR980, con las denominaciones CR9060, CR9070, CR9080 y CR9090, cuyas características técnicas principales se presentan en el Cuadro 2.

La estructura que forman el conjunto de los cilindros y sus cóncavo, que lo cubren sólo por la parte baja, favorece la separación, ya que ofrece mayor superficie de contacto. Según indica el fabricante, un 20% de incremento sobre la de la serie TF.

Hay que destacar la facilidad con la que se pueden desmontar los cóncavos (15 minutos), lo que facilita su sustitución para adaptarlos a los diferentes cultivos, obteniendo la mayor eficacia.

La velocidad del rotor y el ajuste del cóncavo se realizan desde la cabina, por lo que la puesta a punto de la máquina se consigue con gran rapidez y resulta sencillo adaptarla a las diferentes situaciones de la cosecha. Además de las diferencias en las dimensiones de los rotores que se encargan de la trilla-separación, para cada dimensión se ofrecen dos potencias di-



Sistema "twin rotor" en las cosechadoras New Holland de los años '70.



Rotores y cóncavos de la cosechadora New Holland de la Serie CR 9000 Elevatio.



ferentes, y también se aumenta la capacidad de la tolva de grano.

Contacto en campo

Cuando se introdujo esta serie de cosechadoras en España tuvimos ocasión de hacer una pequeña prueba de campo (publicada en *agrotecnica* en marzo de 2004) con la New Holland CR980, aunque por las circunstancias el año agrícola en 2003 fue difícil encontrar unas parcelas de trigo, o de cebada, con elevadas producciones para poder determinar el potencial de la máquina.

La parcela utilizada en Noviercas (Soria) era ligeramente ondulada y estaba sembrada de trigo con granos de pequeño tamaño. La mies estaba alta con las espigas rectas (0.70 m de altura media) y el corte de la mies se pudo realizar a una altura entre 5 y 10 cm del suelo. A partir de varias muestras se estimó una producción de 2 500 a 3 000 kg/ha, con una relación de paja/grano de 1.66. Esto significa que la masa de co-



secha que llega a la máquina podría estar entre 5 000 y 8 000 kg/ha.

Con un anchura de corte de 7.32 m, la máquina podía trabajar a 9.8 km/h, velocidad a la que las pérdidas de grano por la cola de la cosechadora se mantenían entre el 0.60 y el 0.75% de la producción, lo que indicaba que la máquina podría aumentar su velocidad de trabajo, pero las características orográficas de la parcela no lo aconsejaban. En las condiciones de la parcela, la capaci-

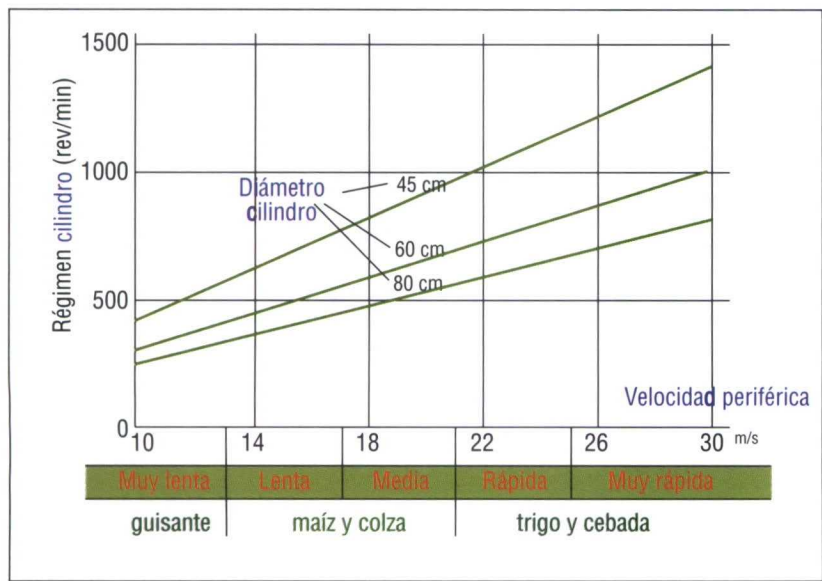
dad de trabajo alcanzaba las 5 ha/h, contando con una eficiencia en parcela del 75%.

Esta prueba rápida sirve para destacar que las cosechadoras de flujo axial (con uno o dos rotors) son máquinas de gran capacidad de trabajo, por lo que con bajas producciones tienen que utilizar cabezales con gran anchura de trabajo, para 'llenar' los sistemas de trilla-separación sin tener que aumentar la velocidad hasta límites inaceptables, lo cual limita su utilización en pequeñas parcelas.

CUADRO 2.- DIMENSIONES DE ALGUNOS DE LOS SISTEMAS DE TRILLA Y SEPARACIÓN EN COSECHADORAS NEW HOLLAND SERIE 9000 ELEVATION

New Holland		CR9090	CR9080	CR9070	CR9060
Trilla-Separación					
Rotores	(uds.)	2	2	2	2
Diámetro	(mm)	559	559	432	432
Longitud	(mm)	2 638	2 638	2 638	2 638
Superficie total	(m ²)	3.06	3.06	2.43	2.43
Limpieza de grano					
Superficie cribas	(m ²)	6.50	6.50	5.40	5.40
Capacidad tanque grano	(L)	12 500	10 500	10 500	9 000
Anchura min. transp.	(m)	3.50	3.50	3.30	3.30
Potencia nominal	(CV)	544	530	435	398
Peso sin cabezal	(kg)	16 700	15 730	15 010	14 500

ADAPTACIÓN DEL RÉGIMEN DE GIRO DEL CILINDRO TRILLADOR A LOS DIFERENTES CULTIVOS EN LAS COSECHADORAS CONVENCIONALES



Los números en las cosechadoras axiales

Con regímenes de giro de los rotores axiales que pueden variar entre 200 y 1000 rev/min, valores admitidos por los fabricantes, y sobre la base de diámetros de los mismos entre 700 a 800 mm, se pueden calcular las velocidades tangenciales del rotor, utilizando la expresión matemática:

$$v_t \text{ [m/s]} = \frac{\pi \times D \text{ [m]} \times n \text{ [rev/min]}}{60}$$

Donde:
 D = Diámetro del rotor en metros.
 n = régimen de giro del rotor en revoluciones por minuto

En consecuencia, se pueden conseguir velocidades tangenciales del rotor entre 10 y 30 m/s.

Conviene recordar, para establecer límites a las velocidades tangenciales, las recomendadas para los diferentes cultivos en las cosechadoras con cilindro trillador convencional, según se presentan en la figura superior.

Por otra parte, se estima que en una cosechadora clásica la velocidad de la mies en el cilindro (entrada tangencial de la mies al cilindro) está entre 5 y 6 m/s, mientras que en los sacudidores baja hasta 0.4-1.0 m/s. Por el contrario, en las cosechadoras de flujo axial los valores medidos para la velocidad tangencial, sobre las

primeras máquinas que llegan al mercado, fueron de 4 a 10 m/s en la zona de trilla y de 5 a 11 m/s en la de separación.

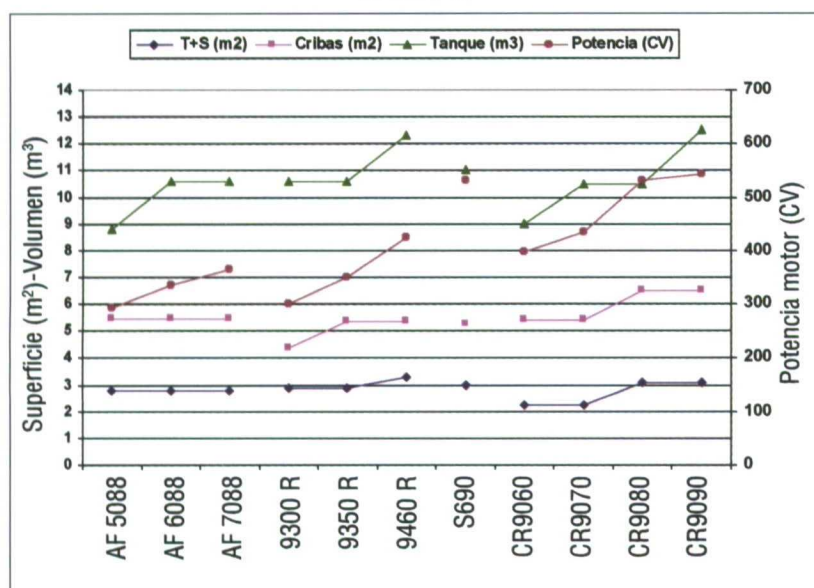
El avance de la mies depende de la velocidad axial que el imprime los resaltos para una determinada velocidad tangencial. Ya se ha señalado que el tiempo que tarda la mies en recorrer el camino que marca el rotor en una cosechadora de trilla axial es de 4 a 5 segundos, prácticamente la mitad del tiempo empleado desde que llega al cilindro trillador hasta que sale de los sacudidores en una cosechadora convencional. En cilindros con una longitud entre 3 y 4 m, si la mies los recorre en 4 a 5 segundos, esto significa que la velocidad axial media se encuentra alrededor de 1 m/s. Las informaciones que se encuentra en la bibliografía, originadas cuando aparece las primeras *axial-flow* indican que las velocidades de avance de la mies (flujo axial en el cilindro) varían entre 1.3 a 2.0 m/s en la primera parte (zona de trilla), para bajar hasta 1.3 a 2.0 m/s en la zona de separación. Con los nuevos diseños de rotores y concavos es probable que se hayan modificado estas velocidades, aunque si la velocidad tangencial aumenta excesivamente se producirán roturas de grano en las cosechas sensibles.

En consecuencia, parece que cuando se dispone de potencia suficiente, se pueden conseguir co-

CUADRO 3.- CLASIFICACIÓN DE LAS COSECHADORAS DE FLUJO AXIAL EN FUNCIÓN DE LA POTENCIA DE SUS MOTORES

	Superficie trilla +separación (m²)	Superficie Cribas (m²)	Tanque grano (m³)	Potencia nominal (CV)	Clasificación
Case IH AF 5088	2.80	5.48	8.80	294	Clase VII
Fendt 9300 R	2.88	4.36	10.57	300	
Case IH AF 6088	2.80	5.48	10.57	335	
Fendt 9350 R	2.88	5.35	10.57	350	
Case IH AF 7088	2.80	5.48	10.57	366	Clase VIII
New Holland CR9060	2.23	5.40	9.00	398	
Fendt 9460 R	3.29	5.35	12.33	425	
New Holland CR9070	2.23	5.40	10.50	435	
John Deere S690	3.00	5.25	11.00	530	Clase IX
New Holland CR9080	3.06	6.50	10.50	530	
New Holand CR9090	3.06	6.50	12.50	544	

DIMENSIONES CARACTERÍSTICAS EN COSECHADORAS AXIALES



sechadoras con mayor capacidad de trabajo sin que haya que aumentar las dimensiones exteriores. Las limitaciones pueden estar en la rotura de algunos granos y el mayor picado de la paja, aunque esto último depende del diseño del rotor y de los cóncavos y rejillas que lo rodean.

Si se agrupan en un cuadro las características técnicas principales (superficies de trilla-separación, y de limpieza, capacidad del tanque de grano y potencia de los motores) de las diferentes marcas y modelos de cosechadoras con sistemas de trilla-separación axial que se comercializan en España, se pueden verificar las diferencias entre ellas, y una clasificación en cuanto a las capacidades de trabajo que se puede esperar de cada modelo.

En este cuadro se aprecia que la cosechadora Fendt 9460R disponer de una superficie de trilla-separación de 3.29 m², muy por encima de los modelos con los que comparte la Clase VIII, e incluso superando la de las máquinas de la Clase IX. Asimismo, destaca la gran superficie de cribas de limpieza de la New Holland CR9080 y 9090, con un metro cuadrado por encima de toda la competencia. En la figura adjunta se representa el conjunto de valores del cuadro 3, en el que se

**CON LOS NUEVOS
DISEÑOS DE LOS
ROTORES SE ESTÁ
CONSIGUIENDO QUE LA
PAJA ACORDONADA
MANTENGA LOS TALLOS
LARGOS**

puede apreciar las modificaciones que se introducen en los diferentes elementos de la máquina según el modelo en cada una de las marcas.

Conclusiones finales

El análisis efectuado pone de manifiesto que la única posibilidad para poder ofrecer cosechadoras con elevadas capacidades de trabajo, sin que las dimensiones de las mismas dificulten su desplazamiento entre parcelas, es recurriendo a los sistemas de trilla-separación mediante rotores, o bien utilizar rotores separadores en alternativa a los sacudidores, reforzando los dispositivos de trilla con-

vencional. Estas son máquinas cuyos cabezales superan los 7-8 m de anchura de corte.

Con los nuevos diseños de los rotores se está consiguiendo que la paja acordonada mantenga los tallos largos que facilitan su posterior empacado, y también que se pueda recoger cosechas con elevado contenido de humedad, difíciles de trillar con los primeros cilindros axiales.

Para que los sistemas de trilla axial funcionen correctamente se necesita que una cantidad de mies que 'llene' la máquina, ya que en si la alimentación es reducida se incrementa el nivel de pérdidas de cosecha (y rotura del grano), al igual que cuando se supera el máximo admitido por el sistema de trilla-separación. A este respecto, cultivos como el maíz o la soja, se adaptan particularmente bien a estos sistemas de trilla y separación. 'Llenar' la máquina en cultivos de baja producción obliga a anchuras de corte de los cabezales que pueden hacer inviable su utilización en parcelas de reducidas dimensiones. Para el arroz con elevados contenidos de humedad pueden producirse problemas, que parece que se solucionan mejor con las máquinas híbridas (trilla convencional y separación rotativa), aunque hay modificaciones en los rotores de las axiales que permiten abordar sin dificultad la cosecha de arroz.

La eliminación de los sacudidores reduce las vibraciones de la máquina y simplifica las transmisiones, con lo que pueden reducirse las averías y ser más sencillo el mantenimiento. Sin embargo, el desgaste de los elementos de trilla y separación del rotor puede obligar a su re-equilibrado cuando estos elementos deban ser sustituidos, y esto hace necesario ofrecer un buen servicio técnico por parte del fabricante.

En cuanto a los costes de utilización, en los que respecta a consumo de combustible y a mantenimiento y reparaciones, a medida que aumenta el tamaño de una

NOVEDAD

Gama Empacadoras



Empacadora de cámara variable

EFICACIA Y FIABILIDAD KUHNS

Para responder a los desafíos del futuro de la agricultura, KUHN os ofrece con su gama completa de empacadoras, rendimientos elevados y larga vida útil asegurada.



Empacadora de cámara fija



Empacadora de cámara variable



Empacadora de alta densidad



Combinación "Empacadora de cámara fija/Encintadora"

máquina estos costes, en términos de euros por hectárea trabajada, se reducen. Posiblemente la simplificación constructiva de las axiales, con respecto a las máquinas con sacudidores, ayuden a reducir en términos absolutos los costes de mantenimiento y reparaciones, aunque no hay información que permita cuantificar estas mejoras; es muy probable que los fabricantes dispongan de ella, pero la mantienen confidencial.

Dada la gran inversión necesaria para adquirir estas máquinas (y también las equivalentes con sistemas de trilla clásica), un punto que debe tener en cuenta el potencial usuario es el de la amortización y los intereses del capital invertido, ya que pasar de 1 500 h/año de utilización a sólo 500 h/año, puede incrementar la parte de los costes financieros en el coste horario en más de un 30%.



LA SIMPLIFICACIÓN

**CONSTRUCTIVA DE LAS AXIALES PUEDE
AYUDAR A REDUCIR EN TÉRMINOS
ABSOLUTOS LOS COSTES
DE MANTENIMIENTO Y
REPARACIONES**



La apertura de los mercados del Este de Europa y de la Federación Rusa, en las que se demanda cosechadoras de elevadas prestaciones, está incrementando el interés de los fabricantes europeos de cosechadoras por las máquinas de trilla axial, que también se ofrecen como opción en otros mercados europeos. Esta opción deberán tomarla en consideración aquellos usuarios que necesiten una cosechadora de elevadas prestaciones, siempre que las vaya a utilizar muchas horas por año.

Como siempre sucede con la maquinaria agrícola, la ayuda del fabricante en la formación del operador de la cosechadora y la disponibilidad de un servicio de asistencia técnica eficaz son imprescindibles.

A medida que las cosechadoras con este sistema de trilla-separación se difundan en Europa tendremos más información disponible, que procuraremos hacer llegar a nuestros lectores. ■

NOTA DE REDACCIÓN: Al mercado europeo de las cosechadoras axiales ha llegado más recientemente otro competidor. El Grupo SAME DEUTZ-FAHR ha introducido la cosechadora Deutz-Fahr 7545 RTS, por lo que en el próximo número de **agrotecnica** se analizarán sus características técnicas comparándolas con las de los modelos ya considerados.



KUHN IBÉRICA S.A.
Ctra. A-131, km. 100
22005 Huesca
Tel. 974 234 440 • Fax 974 234 439
www.kuhn.es

www.kuhn.es

agrotecnica

COSECHADORAS NEW HOLLAND

Sistema Control Float™

Cajón de cribas autonivelante

SERIE TC5000

FIABILIDAD Y PRODUCTIVIDAD
PROBADAS, MAYOR
POTENCIA Y CONFORT

SERIE CX8000

LA COSECHADORA CONVENCIONAL
CON LA MAYOR POTENCIA
DEL MERCADO

Sistema de limpia Opti-Clean™

**CR
9090
WORLDRECORD**
551 TONELADAS
COSECHADAS EN 8 HORAS.

SERIE CR9090 ELEVATION

LA AUTÉNTICA MÁQUINA
DE ROTORES, CON UN 10%
MÁS DE CAPACIDAD

MÁS DE 100 AÑOS DE INNOVACIÓN Y LIDERAZGO

Fabricadas en Zedelgem, Centro de Excelencia New Holland de maquinaria de recolección, las cosechadoras New Holland cuentan con más de 100 años de excelencia tecnológica y conocimientos especializados. Sea cual sea su cultivo: con New Holland disfrutará de la recolección más innovadora y productiva.

NEW HOLLAND TOP SERVICE 00800 64 111 111* | www.newholland.es

Asistencia e información 24/7 *La llamada es gratuita desde teléfono fijo.
Antes de llamar con su teléfono móvil, consulte tarifas con su operador.



ESPECIALISTAS EN TU ÉXITO



GRUPO
miralbueno



mi *GARDEN*

mi mind

MIRALBUENO ASIENTOS Y COMPONENTES
Plataforma Logística de Zaragoza (MAGNA PARK)
C/ Isla de Ischia, 2 - 4
50197 Zaragoza (SPAIN)
Tel: (34) 976 786 686 - Fax: (34) 976 771 053
e-mail: miralbueno@miralbueno.com

EN ESTOS TIEMPOS...

¿POR QUÉ PAGAR MÁS CUANDO NO ES NECESARIO?

Nosotros lo sabemos...

¿Y TÚ?

The logo for 'mi parts' features the word 'mi' in white lowercase letters inside a dark blue circle, followed by the word 'parts' in bold black lowercase letters. A registered trademark symbol (®) is located at the top right of the 's' in 'parts'.

mi parts[®]

innovation

www.miralbueno.com

Tras una caída en la facturación del 28.1% en 2009, logra un incremento del 12% en los pedidos durante el primer trimestre de este año

EL GRUPO SAME DEUTZ-FAHR BUSCA EL EQUILIBRIO

El Grupo SAME DEUTZ-FAHR alcanzó el equilibrio financiero el pasado mes de marzo, después de un incremento del 12% en los pedidos del primer trimestre. Unos resultados que vienen a confirmar que la estrategia puesta en práctica por la compañía durante 2009, año en el que la facturación cayó un 28%, ha permitido dar una respuesta concreta a la crisis económica del sector.

ÁNGEL PÉREZ

Madrid

Como ya es habitual en los últimos tiempos, importantes directivos del Grupo SAME DEUTZ-FAHR recorrieron los principales mercados europeos para analizar la situación actual de los mercados y presentar los proyectos de la compañía. En este caso, la reunión celebrada en Madrid el pasado 8 de abril sirvió también



El Consejero Delegado, Massimo Bordi –de pie–, junto a Christine Pfeifer, Responsable de Marketing, Aldo Carozza, Vicepresidente de la división full-line, y Javier Seisdedos, Director General de la filial ibérica.

para conocer los resultados de la empresa en 2009 una vez cerrado el balance económico.

El último ejercicio, tras cinco años de crecimiento en la facturación y de una mejora del resultado neto, el Grupo SAME DEUTZ-FAHR hizo frente a los efectos de la crisis. Cerró el ejercicio con una facturación de 876.4 millones de euros, lo que representa una disminución de un 28.1% respecto a 2008. La reducción de los ingresos supuso, a su vez, una bajada del beneficio antes de impuestos, que pasó de 54 millones a 6.5 millones de euros.

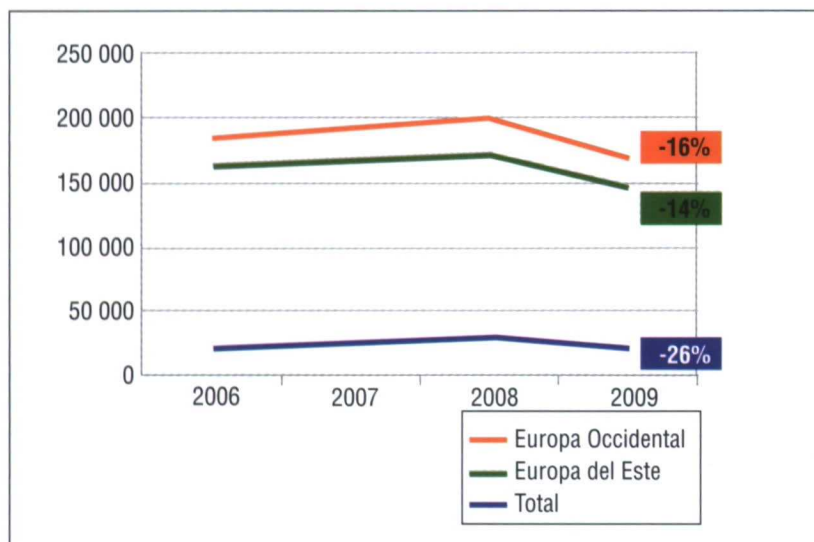
La disminución de los costes de compra de materiales y el plan de reestructuración en curso han ayudado a frenar dicho disminución del beneficio y a mantener la tendencia positiva, según explicó el Consejero Delegado, Massimo Bordi.

Tras un ejercicio económico tan duro, los datos del primer trimestre de 2010 son alentadores para la empresa, ya que confirman el acierto en las medidas estratégicas adoptadas para afrontar la crisis. Desde el primero de enero hasta el 31 de marzo, la cantidad de pedidos recogidos ha aumentado en un 12% con relación al mismo periodo de 2009. La facturación del primer trimestre supera en un 12% las previsiones y, en concreto, las ventas del mes de marzo han permitido alcanzar el equilibrio financiero.

■ Situación internacional

Bordi comenzó su intervención dibujando el escenario económico mundial, afectado en los últimos tiempos por la crisis económica que ha producido un pro-

TENDENCIA DEL MERCADO EUROPEO DE TRACTORES



fundo impacto en el mercado de los bienes de consumo duraderos y, además, ha producido un colapso general de la demanda. No obstante, en opinión del directivo, no fue una crisis de demanda, sino de financiación.

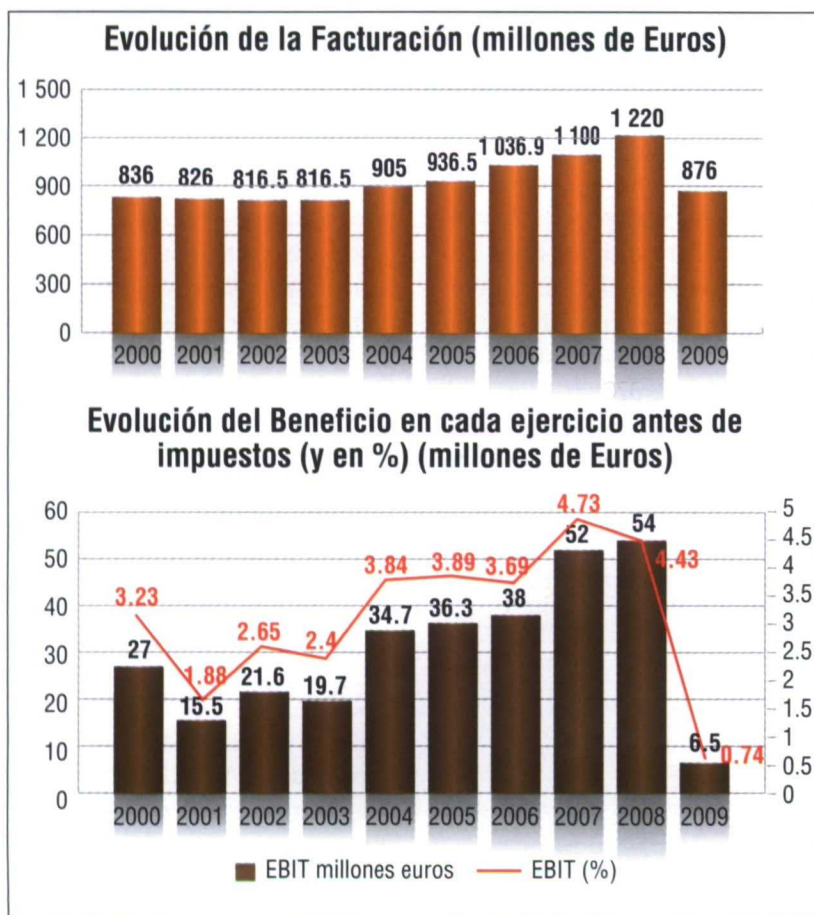
En 2009, la caída de las matriculaciones de maquinaria agrícola en Europa fue del 16%, un porcentaje que es aún mayor, a juicio

de Massimo Bordi, si se habla de cifras de ventas, ya que desde 2006 a 2008 los niveles de producción fueron muy elevados y se incrementaron mucho los stocks.

Resultados del Grupo

Los 876 millones de euros facturados por el Grupo SAME

RESULTADOS 2000 - 2009



DEUTZ-FAHR en 2009 suponen unos niveles similares a los de 2004. En cambio, la caída del EBIT (beneficio antes de impuestos) hasta el 0.5%, es mucho mayor, y se debe a las inversiones que ha realizado la compañía en los últimos años en Croacia, China y Rusia.

El Grupo SAME DEUTZ-FAHR concluyó 2009 con diversos datos positivos. La cuota de mercado en Europa Occidental se incrementó 0.5 puntos llegando al 13.2% con resultados especialmente positivos en Francia, España y los Países Escandinavos. En Europa del Este aumentó un 0.7% y pasó a ser del 11.3%, gracias sobre todo a los mercados de Polonia, Eslovenia, Croacia y Rumanía.

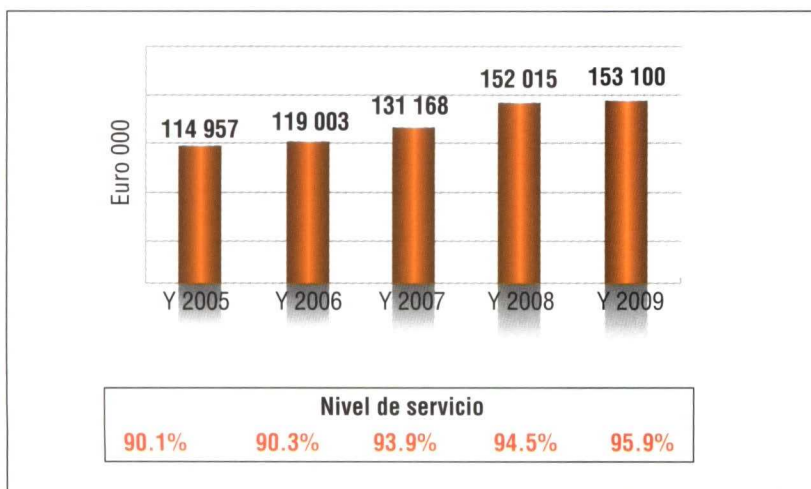
Además, la venta de tractores en los mercados exteriores a Europa mejoró considerablemente a pesar de la caída de la demanda. Países como Marruecos, Egipto, Túnez, Angola y Venezuela han permitido alcanzar unos resultados muy satisfactorios. Sin embargo, el país que presenta el aumento más significativo de las ventas es India, con un incremento de un 27% gracias a la introducción de la marca Deutz-Fahr, especialmente con la gama de tractores Agrolux.

Crecimiento del servicio posventa

Un negocio que ha sido decisivo para alcanzar el resultado final del Grupo ha sido el de los recambios, cuyo volumen ha pasado de representar el 12.7% hasta el 17.3% del volumen de negocios total. Las ventas totales de recambio han pasado de los 115 millones de euros en 2005 hasta superar los 153 millones en el año 2009, con un nivel de servicio de casi el 96%.

La estrategia logística para Europa de SDF pasa por disponer de un almacén centralizado único en Alemania que gestiona un alto número de referencias (200 000 có-

VENTAS TOTALES DE RECAMBIOS DEL GRUPO



digos) con una capacidad de entrega de 12 a 24 horas gracias a una red de distribución consolidada.

Hace dos años la compañía puso en marcha otro almacén en Rusia con un número menor de componentes, ya que en aquel mercado la gama de producto es más reducida. En otro mercado estratégico de la compañía, como es India, también cuenta con un almacén central y otra red de almacenes periféricos.

Medidas frente a la crisis

Para responder a los efectos de la crisis, el Grupo SAME DEUTZ-FAHR trabaja en varios frentes. En primer lugar, ha llevado a cabo una estructura más sencilla con un programa para controlar los costes y gastos efectuando cuando ha sido necesario ajustes del personal y poniendo en práctica acciones para reducir el



capital circulante aplicando una metodología de producción más eficaz y uniforme para todo el Grupo. El ahorro anual ha sido de 50 millones de euros con una reducción en la facturación del 5%, según dijo Massimo Bordi.

Otra medida adoptada por el Grupo para responder a la crisis

es la búsqueda del crecimiento de la facturación fuera de Europa, cuyo mercado representa en la actualidad el 75% de sus ventas. Se han diseñado proyectos industriales que incluyen transferencia del *know-how* de componentes a Rusia, Brasil o Turquía; también se ha buscado la distribución mediante otras marcas, el desarrollo de nuevos mercados e incluso se ha puesto en marcha un proyecto de recambios para alcanzar en pocos años los 200 millones de facturación.

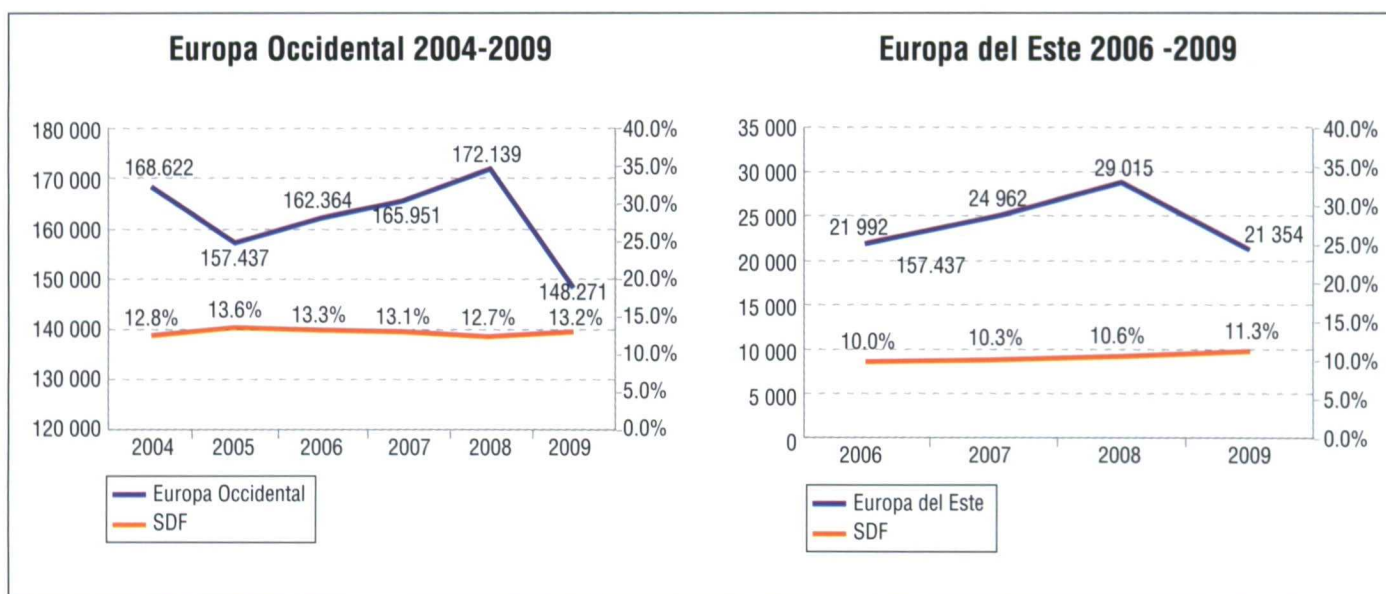
MERCADO DE TRACTORES EN 2009

	2009 vs 2008	Peso del Mercado sobre ventas SDF
Europa	-16%	74.4%
Estados Unidos	-20%	1.6%
India	+16%	8.2%
China	+38%	0.1%
América del Sur	-20%	1.6%
Rusia	-75%	0.3%
África	-27%	11.5%

El Grupo también ha seguido trabajando en la innovación de sus productos y ha desarrollado nuevos modelos para cubrir todas las demandas de mercado y para mejorar la oferta *full-line*. En tractores reforzará su oferta en el segmento de máquinas con transmisión CVT y prevé que en 5 años se pase de los tres modelos actuales hasta los ocho, cubriendo un rango que alcance los 400 CV.

En cosechadoras prevé el desarrollo de una gama de convencionales, de perfil básico con 5 ó 6 sacudidores y también una gama de cosechadoras de rotor producidas en la Unión Europea. Además, mantiene acuerdos con otras compañías, como Kuhn y Kverneland, y seguirá ofreciendo otro tipo de máquinas como las carga-

EVOLUCIÓN DEL MERCADO Y CUOTA DEL GRUPO



doras telescópicas que completarán la oferta.

■ Análisis del mercado

Junto a Massimo Bordi estuvo presente en Madrid el Vicepresidente de la división *full-line* del Grupo, Aldo Carozza, cuya intervención se centró en el análisis del mercado y la cuota de SAME DEUTZ-FAHR en 2009 además de avanzar la estrategia comercial del Grupo y las previsiones que manejan para este 2010. Tras recordar que la caída del mercado europeo de tractores fue del 16% en 2009 --14% en Europa Occiden-

tal y -26% en Europa del Este— Aldo Carozza subrayó la estabilidad que muestra el Grupo en los cinco últimos años.

De hecho, a pesar de que en 2009 el volumen total de tractores cayó por debajo de las 150 000 unidades, el Grupo SAME DEUTZ-FAHR incrementó su cuota de participación hasta alcanzar un 13.2%. Esta cuota es del 11.3% en Europa del Este, donde la cifra total de unidades en 2009 fue de algo más de 21 000.

El directivo informó también de que en África la cuota de la empresa superó el 15% sobre un total de 17 700 unidades, mientras que en India la cuota es del 1.4%



Javier Seisdedos, Director General de SAME DEUTZ-FAHR Ibérica.

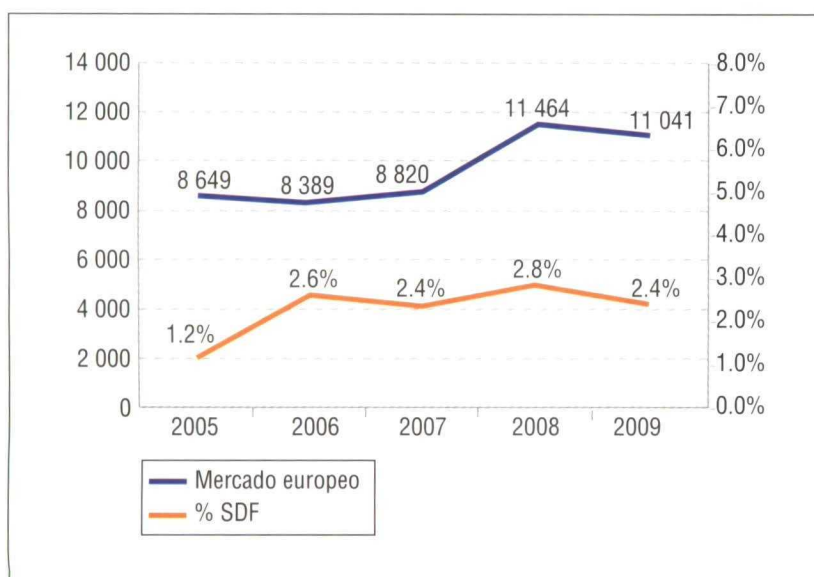
Crece la facturación en España

En el primer trimestre de este año, la facturación de Same Deutz-Fahr Ibérica aumentó un 10% y la venta al cliente final, el 12%. Así lo explicó el Director General de la filial, Javier Seisdedos, también presente en la cita con la prensa en Madrid. Estos resultados los han conseguido a pesar de encontrar al cliente "frío", ya que las entidades financieras siguen mostrándose "muy exigentes" para la concesión de créditos.

El directivo, que apostó por un "cierto boom" en las ventas durante los meses de abril y mayo, señaló que están tratando de "sensibilizar" a la red de concesionarios "para agilizar operaciones" porque si se demoran los pedidos pueden surgir problemas de entrega en las fechas deseadas.

LA FACTURACIÓN DE SAME DEUTZ-FAHR IBÉRICA AUMENTÓ UN 10% EN EL PRIMER TRIMESTRE, Y LA VENTA AL CLIENTE FINAL EL 12%

COSECHADORAS: MERCADO EUROPA Y CUOTA SDF



Aldo Carozza, Vicepresidente de la división full-line.

sobre un mercado 112 000 unidades, considerando sólo los tractores por encima de 40 CV de potencia.

Cosechadoras

Una división en la que tiene sumo interés el Grupo SAME DEUTZ-FAHR es la de cosechadoras, donde goza de una cuota de mercado en Europa del 2.4% en 2009. Este porcentaje se ha duplicado desde la puesta en marcha del proyecto de la fábrica de Croacia en 2005. El objetivo del Grupo ahora es alcanzar entre el 6 y 7% de cuota en los 2-3 próximos años gracias a la introducción de nuevos modelos.

Las previsiones de la compañía para 2010 ofrecidas por Aldo Carozza prevén caídas en los mercados consolidados de la Unión

Europea y Norteamérica, un retroceso aún mayor en Europa del Este, un mantenimiento del mercado en África, India y China y número positivos en Sudamérica y Rusia. En cosechadoras, por su parte, también puede ceder algo el mercado en Europa Occidental, mientras que la caída puede ser aún más acusada en Europa del Este y sólo Rusia puede ofrecer números positivos. ■

Deutz-Fahr, única marca para los mercados 'emergentes'

La estrategia comercial del Grupo pasa por extender la presencia de Deutz-Fahr como marca global, y única del Grupo en los nuevos mercados 'emergentes', enfocada a cliente premium que ofrece una línea completa de producto. Same y Lamborghini, por su parte, que son referencia en el segmento de tractores especialistas, mantendrán su papel clave principalmente en los mercados mediterráneos. La otra marca del Grupo, Hürlimann, limitará su presencia a mercados locales, como Suiza o Portugal.

Participación estratégica en Deutz AG

Un capítulo destacado especialmente por Massimo Bordi durante su conferencia de prensa en España fue la decisión del Grupo de tener una importante participación en el fabricante de motores Deutz AG que ha terminado siendo absolutamente estratégica. Este fabricante de motores cerró 2009 en negativo debido a la dura crisis del sector de máquinas de movimiento de tierras y transporte, pero en 2010 prevé un crecimiento significativo, tanto en la producción como en los volúmenes de facturación. Esta tendencia ya se está comenzando a notar en la evolución que muestra el valor de sus acciones, que ha crecido notablemente en las últimas semanas.

El Consejero Delegado confirmó la colaboración industrial existente con esta compañía a largo plazo, con el objetivo de reforzar el desarrollo de productos y aumentar las sinergias para ofrecer una mayor presencia de ambas empresas en los mercados emergentes. El Grupo SAME DEUTZ-FAHR es accionista de referencia de Deutz AG y el acuerdo supone un estímulo para fortalecer la presencia de ambas en los mercados de desarrollo.

MASSIMO BORDI*Administrador Delegado del Grupo SAME DEUTZ-FAHR*

“Hemos superado nuestras previsiones en el primer trimestre”



Massimo Bordi es, sin lugar a dudas, una de las voces más 'autorizadas' del sector de la maquinaria agrícola a escala internacional. En esta entrevista, además de avanzar los buenos resultados logrados por su compañía, el Administrador Delegado del Grupo SAME DEUTZ-FAHR analiza la situación global y aprovecha la oportunidad para confirmar la presencia de SAME DEUTZ-FAHR como accionista de referencia en DEUTZ Ag.

JULIÁN MENDIETA

Madrid

Después de un año tan duro y difícil como el 2009, ¿Cómo ha comenzado 2010 para el Grupo?

Ha comenzado de manera positiva. Con la facturación de marzo hemos conseguido el equilibrio económico. Los pedidos recibidos en este primer trimestre suponen un 12% de incremento respecto al año anterior. Esperamos un segundo trimestre también positivo con un crecimiento del *budget* del 10%, con una estimación para todo el año de unos 25 000 tractores.

Para mejorar nuestros resultados económicos también será importante la evolución del servicio posventa. Por ejemplo, el mes de marzo ha sido récord para los recambios. Gracias al nuevo proyecto que hemos puesto en marcha en este capítulo, para llegar a 200 millones de euros de facturación, seguiremos mejorando los resultados y los márgenes.



En definitiva, los nuevos pedidos, la facturación que está creciendo y la evolución del negocio de los recambios, unido a las mejoras en los costes empresariales, nos permite estimar una facturación para este año entorno a los 1 000 millones de euros.

Ustedes son el accionista de referencia en Deutz Ag, fabricante de motores que el año pasado sufrió especialmente la caída de ventas en sectores como el de la construcción. ¿Cómo ha comenzado el año?

Nuestra participación en Deutz Ag con un 45% de su accionariado, incide de una manera muy importante en los resultados globales de nuestro Grupo. Sus resultados en 2009 nos han penalizado de forma considerable.

Si en el negocio agrícola tenemos más posibilidades para luchar contra la crisis, en el sector de motores la crisis ha golpeado con mayor dureza ya que sufre directa-



 **ESTAMOS CONFIRMANDO QUE NUESTRA PRESENCIA EN DEUTZ AG HA SIDO UNA EXCELENTE APUESTA, Y SERÁ SIN DUDA A LARGO PLAZO** 

mente la crisis del sector de la construcción y de los vehículos industriales. Para Deutz Ag la agricultura representa el 10% de su negocio, mientras que los dos sectores comentados suponen el 50%. Como la crisis comenzó a manifestarse a finales de 2008 y se extendió durante buena parte del 2009, para Deutz Ag la crisis ha superado ya un año y durante este tiempo ha realizado un proceso de reestructuración muy fuerte que incluyó una reducción del personal y una atención permanente al circulante con el fin de minimizar en la medida de lo posible los efectos de la crisis, todo esto desde una visión económica. Centrándonos en aspectos financieros, en los meses finales del

2009 pudimos observar los primeros síntomas de recuperación que se han confirmado en el arranque del 2010. En el primer trimestre, que ha sido muy bueno, hemos superado nuestras previsiones y se ha alcanzado el equilibrio.

Y esto mismo también se puede trasladar a DEUTZ Ag, donde estamos confirmando que nuestra presencia ha sido una excelente apuesta, y será sin duda a largo plazo.

¿Esta situación económica y financiera supone un freno a la política de expansión y desarrollo que el Grupo lleva a cabo en los mercados emergentes?

Lo primero que salta a la vista al observar las cuentas del Grupo es que en 2009 hemos vuelto a los niveles de facturación del 2004. Pero esto número no deben llamar a error y conviene explicarlos en profundidad. En estos cinco años, además de la reestructuración llevada a cabo durante 2009, y que ha dado unos frutos muy positivos, el Grupo ha abierto una filial en Rusia, una fábrica en China que ha supuesto 30 millones de inversión, otra inversión de 15 millones de euros en Croacia, y hemos incrementado la capacidad productiva en la fábrica de India. De momento el retorno no ha sido el adecuado, pero la sociedad hoy en día tiene un marcado perfil internacional.

¿Sus planes globales de expansión no contemplan los mercados de América del Sur, concretamente Brasil?

Somos conscientes de que es una zona con una gran capacidad de crecimiento que puede ofrecer importantes desarrollos del negocio agrícola. Hemos valorado nuestra presencia en estos mercados, especialmente en Brasil, y hemos comprobado que allí hay otras grandes multinacionales fuertemente instaladas con sus plantas productivas. Nosotros tenemos que ser prudentes porque no contamos con unidad productiva, e intentar 'pelear' contra los grandes podría ser un riesgo. No obstante, nuestra presencia en este mercado puede realizarse a través de un *partner* local que conozca la tecnología apropiada para su agricultura.

Lo que es una realidad es que las previsiones efectuadas por prestigiosos organismos internacionales hablan de Brasil como uno de los mercados agrícolas con mayores posibilidades de expansión hasta 2020 junto a China, Rusia e India. En estos tres últimos hemos invertido para tener una presencia propia, no perderemos de vista el Cono Sur.

Tengo noticias de que el Grupo está haciendo gestiones importantes en los principales mercados del norte de África.

Estamos haciendo una valoración de África y si hablamos de Oriente Medio, son áreas de desarrollo importante. En Turquía hemos llegado a un acuerdo con el importador para el montaje de tractores de la India sin que quepa la mínima duda de que esta acción es importante dados los problemas de aduana que existen en el país. No olvidemos que Turquía es un mercado con un nivel de cantidad importante, con más de 40 000 tractores anuales. Le hemos dicho a nuestro importador que analice también los mercados de Oriente Medio, Irán, Iraq...

Al respecto, nuestro Director de Ventas, Posventa y Marketing Corporativo, Andrea Bedosti, está llevando a cabo una importante gestión, en la que se están llevando a cabo proyectos con Sudán, Egipto, con Argelia... Es difícil porque el peso político es un factor importante, pero son una serie de iniciativas que se están llevando a cabo. En general estamos invirtiendo mucho, porque es un área importante y es otro polo de crecimiento no como el Brasil con MERCOSUR, India... pero también con su importancia.

Obviamente, cuando usted habla de Brasil no sólo se refiere al país, sino también a su área de influencia.

Indiscutiblemente, porque no sólo nos centramos en el país, sino en sus áreas de influencia con sus mercados como Argentina, Perú, Chile, etc.. Somos conscientes que hay mercados como Argentina que es un mercado *up and down*, pero así es este negocio.

La pregunta que le hacemos a Aldo Carozza, como responsable de la *full line*, es referente a la trayectoria que ha tenido en el pasado año 2009...

No es ningún secreto que la situación en 2009 ha sido muy difícil y que los constructores hemos terminado con niveles de stock muy altos con una cartera de pedidos baja respecto a 2008. Hablando de España, ha habido una reducción de mercado muy importante y esto ha hecho que el arranque del año 2010 no sea muy optimista y más teniendo en cuenta que nuestro tamaño es inferior al de muchos de nuestros competidores, sin embargo también soy consciente de que en el nicho de mercado que nos movemos ha sido superior a nivel mínimo del mercado. Para este año tenemos en perspectiva una facturación muy similar al 2009.

Han hecho ustedes una inversión realmente importante en su fábrica de Croacia en un momento que podíamos denominar como 'no bueno'. Han tenido que desarrollar productos nuevos y sobre todo reintroducir las cosechadoras dentro del catálogo de Deutz-Fahr. Por ello, ¿qué podemos esperar de nuevos productos para la campaña 2010?

En esto quiero decirle que los resultados que hemos tenido el

Aldo Carozza,
Julián
Mendieta,
Massimo Bordini
y Javier
Seisdedos.





año pasado han sido con una gama mas bien reducida. Contamos con una plataforma de dos modelos, a cuya gama se le ha añadido una máquina de flujo axial que se basa en dos modelos de 350 y 450 CV, que para la campaña 2010 ya estarán dispuestas para ser comercializadas, en máquinas que han sido testadas de manera muy exigentes y estamos tremendamente contentos con sus resultados. En lo que se refiere a la gama baja introduciremos este año una máquina en una línea más económica, de 220 CV de potencia, dirigida al agricultor, mercado muy importante en países como España, y estamos seguros que dará unos buenos resultados, así como son estos dos nuevos productos cubriremos sectores de mercado distintos y más amplios.

En este año que ha terminado la campaña de recolección en Sudamérica ha existido una cosecha de soja con unos rendimientos tan importantes que el mercado se ha quedado desabastecido de maquinas de cosechar. Su *partner* que ostenta casi un 70% del mercado ha vendido toda su producción, ¿puede ser esto negativo para sus acuerdos por no existir máquinas disponibles?

Realmente no tiene por qué afectarnos en nuestros pedidos,

de hecho no nos afecta y nos alegramos mucho de los excelentes resultados que han tenido porque nosotros la máquina que comercializamos, con Deutz-Fahr, no esperamos que de momento sea una cantidad importante durante esta campaña, pero estamos seguros que en la próxima sí que irá en aumento. Dicho esto, el programa que tenemos se basa en transferir la producción de la rotativa en Croacia.

En España la crisis golpea de una manera muy fuerte, con una carencia de crédito que repercute en las ventas. ¿Cómo observa la evolución de los mercados a nivel internacional?



HEMOS PUESTO EN MARCHA UN PROYECTO PARA MEJORAR EL SERVICIO POSVENTA Y PODER LLEGAR A UNA FACTURACIÓN DE 200 MILLONES DE EUROS



Respecto a España usted sabe que no va bien para nadie, con una caída de las ventas espectaculares. Piense que estamos al 50% de hace dos años. España está sufriendo mucho, Alemania cae un 15%, nosotros estamos recuperando, Italia está más o menos, pero ahora mismo esta ya remontando y si hablamos de Inglaterra es un desastre; si de ahí pasamos al norte de Europa donde también la situación es difícil, otros países como Polonia también están sufriendo caídas al igual que todo el este europeo

que también tiene flexiones importantes como el resto del mercado.

Referente a nuestro Grupo estamos seguros que recuperaremos gracias a las ayudas de mercados como Rusia, India y China. Respecto a este último país, hemos hecho un planteamiento para aportar y desarrollar máquinas de gran potencia, al contrario que han hecho otros competidores, porque hay factores que ayudan a ello en el mercado de China. La fábrica la tenemos ya y en este punto vamos a arrancar inmediatamente. Tenga en cuenta que las gamas de nivel alto en China están creciendo tres veces más que las que están por debajo de los 120 CV, y los tractores de potencia superior a 120 CV están creciendo del 2008 al 2009 en un 300%. Lo que está claro es que si las máquinas se producen *in situ* tienes acceso a la mitad de este mercado, pero para ello también es importante tener un *partner* comercial, y en este punto estamos trabajando de manera firme. De hecho, Francesco Carozza, Vicepresidente de la Unidad de Nuevos Proyectos, y yo vamos a estar presentes próximamente para coordinar toda esta acción.

¿E India?

Este año doblaremos nuestra producción y ventas respecto al anterior, ya que en el año 2009 tengo que decirle, sinceramente, que lo que ha resultado más positivo para nuestro grupo ha sido la *full line* e India, teniendo en el mercado indio un aumento en la facturación de un 30%, y teniendo en cuenta que allí hemos lanzado la marca Deutz-Fahr el pasado año, ya que no debemos olvidar que esta marca tiene un peso específico distinto al que tiene la marca Same. De hecho los tractores nuevos sólo se están haciendo con la marca Deutz-Fahr, política que seguiremos aplicando en nuevos mercados que estemos promocionando. ■

R1 55 DT

- motor: 4 cilindros Turbo de 1.758 cm³, con 51 CV de potencia máxima
- transmisión: 12 Av + 12 Re
- inversor sincronizado
- sistema hidráulico: de doble circuito
- capacidad del sistema elevador: 1.200 kg
- radio de giro: 2,6 m
- neumáticos: 280/70R16 (del.) y 360/70R24 (tras.)



14.900 € + IVA

16.600 € + IVA



REKORD 75 DT

- motor: 3 cilindros 3.000 cm³, Turbo + Intercooler, de 72 CV de potencia máxima
- sistema de inyección HRT
- capacidad del depósito de combustible: 70 litros
- transmisión: 12 Av + 3 Re
- toma de fuerza: 540/540E rev/min
- capacidad elevación: 3.000 kg
- neumático: 11.2R20 (del.) y 14.9R28 (tras.)
- sistema de frenos de discos sobre las cuatro ruedas

R3 EVO 85 DT

- motor: Deutz 4 cilindros Turbo, de 85 CV
- regulación electrónica de la inyección
- memorizador del régimen del motor
- transmisión: 20 Av + 20 Re a 40 km/h con superreductor
- toma de fuerza sincronizada
- cabina panorámica de 4 montantes con escape adosado
- sistema de frenos de discos sobre las cuatro ruedas
- depósito de combustible de 160 L



25.800 € + IVA

35.400 € + IVA



R3 EVO 110 GS DT

- motor: Deutz 4 cilindros Turbo + Intercooler, de 109 CV
- regulación electrónica de la inyección con memorización del régimen motor
- transmisión: 40 Av + 40 Re tipo Hi-Lo y OverSpeed (40 km/h económico)
- inversor: hidráulico con regulación de la intensidad (5 niveles)
- toma de fuerza sincronizada
- 6 vías hidráulicas y freno hidráulico del remolque. Elevación máxima: 5.300 kg
- cabina: panorámica de 4 montantes y aire acondicionado
- sistema de frenos de discos sobre las cuatro ruedas
- freno de estacionamiento servoasistido

¡ mantenemos las mejores condiciones !
hasta el 30 de junio de 2010



Consulte nuestras condiciones excepcionales de financiación. IVA y transporte no incluidos. Promoción válida en los concesionarios adheridos a dicha campaña. Precios según tarifa vigente 2010. Validez hasta el 30/06/2010 o hasta fin de existencias. Same Deutz-Fahr Ibérica, S.A. se reserva el derecho de modificar precios, equipamientos y condiciones sin notificación previa durante el periodo que dure la oferta de éste y otros posibles modelos. Los modelos ofertados pueden no coincidir con las imágenes y equipamientos mostrados.

Para más información, acuda a su concesionario oficial LAMBORGHINI o llame al teléfono de atención 901 345 345.

www.lamborghini-tractors.com

AGRINAVA

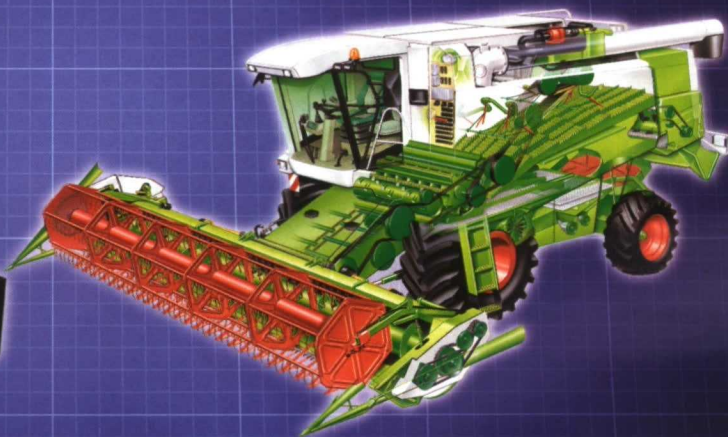
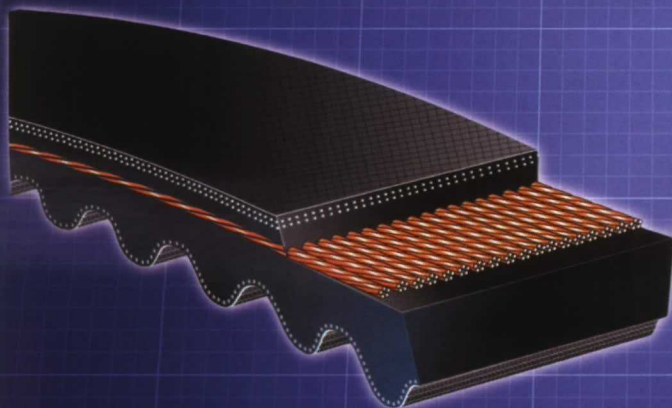


SOLUCIONES INTEGRALES EN TRACTORES Y MAQUINARIA AGRÍCOLA, CON EL MEJOR SERVICIO.

www.agrinava.com

CORREAS AGRÍCOLAS

ADAPTABLES PARA:
J. DEERE, NEW-HOLLAND, DEUTZ-FAHR,
LAVERDA, CLAAS, ETC.



Pol. Ind. Agustinos Calle A, Nave D-13. 31013 Pamplona Navarra España. T 902 312 318 T 948 312 318 F 948 312 341 agrinava@agrinava.com

www.filtróscartes.com

**FILTROS
cartés**



**Agricultura
e Industria**

HIROSS

ARGO



Donaldson

MPFILTRI

R.M.F.

EPE

ultrafilter
International

HYDAC

WIX

MANN

Fleetguard

MAHLE
Industriefilter

FRAM

MADRID ☐ 902 300 360 Fax: 902 300 370
BARCELONA ☐ 902 300 361 Fax: 902 300 371
SEVILLA ☐ 902 300 362 Fax: 902 300 372

El Stock más completo de Europa

Automoción - Agrícola - Transporte - Obra Pública - Industria - Marina



**Actualice su
biblioteca técnica**

NUEVO

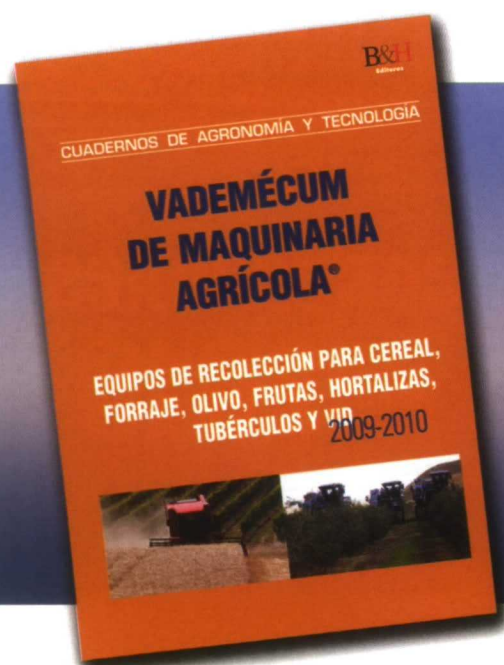
Pídale ¡¡ya!!

10 €
(I.V.A. INCLUIDO)

B&H
Editores

GASTOS DE ENVÍO NO INCLUIDOS
(NO SE ADMITEN ENVÍOS CONTRA REEMBOLSO)

Tel: 91 859 07 37 • www.bh-editores.com

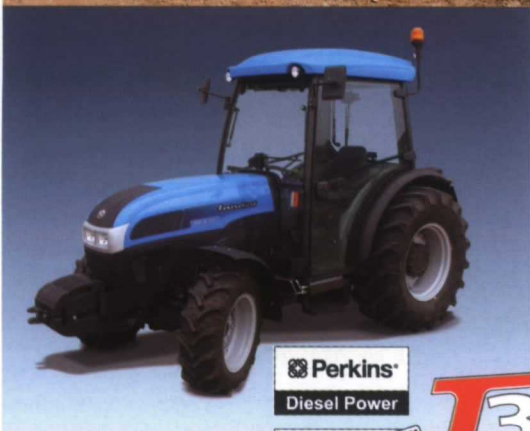


REX3 La nueva imagen de un viejo conocido



VERSIONES:

- Cabina A/C o Arco de Seguridad
- Anchos GT o Bajos GE
- Con inversor hidráulico o mecánico
- Con elevador electrónico o mecánico
- De hasta 100 l/min de caudal hidráulico



La conocida y prestigiosa Serie Rex de Landini se renueva completamente en las versiones F, GE y GT

Ahora llega con una estética del siglo XXI, con mejora notable del nivel de confort, la ergonomía y las prestaciones, respondiendo así a las necesidades especializadas de los profesionales.

- Radio de giro mejorado
- Optimización de la conexión de la Tdf
- Regulación milimétrica del elevador
- Disponibilidad de Tdf trasera y delantera
- Nuevas prestaciones hidráulicas

**NUEVO
MODELO 110**

MODELO	REX 80 F-GE-GT	REX 85 F-GE-GT	REX 90 F-GE-GT	REX 100 F-GE-GT	REX 110 F-GE-GT
Motor PERKINS TIER 3	1104D-44	1103D-33TA	1104D-44T	1104D-44TA	1104D-44TA

Nuevos motores turbo aftercooler, de mayor rendimiento. Todos los modelos están equipados con transmisiones hidráulicas, mientras que las versiones techno de los modelos 80-85 y 90 contarán con transmisiones hidráulicas.

Perkins
Diesel Power

TURBO NEW
AFTEROOLER
TIER 3 - 4 cylinders

T3

Landini

AgriARGO IBÉRICA, S.A.

Pablo Iglesias, 17 - 19 • Pol. Inds. Gran Vía Sur • 08908 Hospitalet de Llobregat • (BARCELONA)

Tel.: 93 223 18 12 • Fax: 93 223 09 78 • Recambios: Tel.: 93 223 08 28 • Fax: 93 223 32 58

E-mail: info@argoiberica.com

AgroLube
I lubrificanti originali Landini

ARGOTRACTORS

Trelleborg y New Holland organizan, junto a sus distribuidores en la zona un curso técnico en Talavera de la Reina (Toledo)

LA UNIÓN HACE LA FUERZA

Más de un centenar de profesionales se reunieron, a finales de marzo, en las instalaciones de la Feria de Talavera de la Reina (Toledo), para asistir a un curso técnico sobre neumáticos, organizado por Trelleborg Wheel Systems, junto a New Holland España, el concesionario de la zona, Agrícola El Prado, y la empresa de venta y mantenimiento de neumáticos Inmonta.



El evento sirvió para resolver las dudas de numerosos clientes sobre aspectos técnicos relacionados con los neumáticos y para ofrecerles una mayor información sobre los orígenes y las posibilidades que ofrecen tanto las marcas Trelleborg y New Holland, como sus distribuidores Inmonta y Agrícola El Prado.

En el curso participaron, por parte de Trelleborg Wheel Systems, Ramón Martínez, Director General para España y Portugal, y Andrea Masella, Director de Marketing y Logística para España y Portugal y Juan Carlos Payés, Delegado de la zona centro-sureste de España; por parte de New Holland, Joaquín Navarro, Responsable de Marketing de Tractores; por parte de New Holland, Joaquín Navarro, Responsable de Marketing de Tractores; por parte de Inmonta, Israel de Miguel, Director General; y por parte de Agrícola El

Prado, Fernando Blázquez, Gerente.

Los asistentes aprendieron, entre otros aspectos, las clases de neumáticos que hay, las distintas partes que los forman, la manera de identificar sus características y las diferencias que existen entre unos y otros. Además, pudieron conocer la gama más actual de productos que ofrece Trelleborg.

"Hay dos grandes grupos de neumáticos: radiales y convencionales. La diferencia fundamental está en la estructura," explicó Juan Carlos Payés. *"El neumático convencional tiende a desaparecer en el sector agrícola. Hace una década el 70% de los neumáticos en los tractores eran convencionales, ahora el porcentaje se ha invertido. El motivo, que la disposición de la telas engomadas y totalmente unidas de los neumáticos convencionales generan una deformidad constante, un peor*



Ramón Martínez,
Director General
para España y
Portugal de
Trelleborg Wheel
Systems.



desgaste y un contacto con el suelo más estrecho, mientras que los radiales sólo se deforman por la parte que está en contacto con el suelo y generan una huella mucho más amplia. Con el radial el reparto de cargas es mejor y permite mayor velocidad, huella más uniforme, mayor confort en carretera, mejor autolimpieza y ahorro de combustible," continuó el delegado. Además se encargó de enseñar a identificar las medidas de los neumáticos con la lectura del flanco, de explicar la relación que deben tener los ejes delantero y trasero y de destacar la importancia de la presión de los neumáticos.

Trelleborg fabrica neumáticos radiales, diagonales, forestales, agroforestales y para aplicaciones ligeras. Además produce llantas de alta calidad para aplicaciones forestales, agrícolas, industriales y destinadas al movimiento de tierra desde 3.5 hasta 46 pulgadas de diámetro.

En concreto, su gama de neumáticos Radial consta de los modelos:

- TM900 High Power ruedas motrices para tractores de alta potencia (hasta 400 CV).
- TM700 para ruedas motrices serie /70.
- TM800 para neumáticos serie /65.
- TM600 para ruedas motrices estándar (/85).

- TM100 para neumáticos estrechos.
- Twin Radial para remolques.
- TM2000 para cosechadoras.

Todos ellos disponibles en diferentes medidas y con códigos de carga e índices de velocidad máximos.

Inmonta

Esta empresa de mantenimiento y venta de todo tipo de neumáticos, fue fundada en 1948 y en la actualidad está dirigida por una tercera generación de empresarios. Primero fue Marcial Monte de Pinilla, después siguió, Ángel de Miguel, fallecido hace tres años, y en la actualidad, son los hijos de éste los que encabezan el negocio. "Disponemos de va-

rios centros de venta, de talleres y de almacén. Más o menos son unos 10 000 m² entre talleres y almacén de neumáticos," explicó el director general, Israel De Miguel.

La central está ubicada en Talavera de la Reina, pero también dispone de talleres en Extremadura y Toledo. "Uno de los pilares fuertes que tiene nuestra empresa es el personal que la forma. Estamos muy pendientes de su formación. Nuestros empleados van todos los años a cursos para ponerse al día con el mercado," comentó De Miguel.

Líderes en ventas en Toledo y en casi toda Castilla Las Mancha, además de referente a nivel nacional en cuanto a calidad de servicio y venta, Inmonta basa su filosofía en la satisfacción del cliente. Ofrece, para el sector agrícola e industrial, un servicio de asistencia técnica de 24 horas, 365 días al año. "Somos conscientes de que un tractor parado es un tractor que no está produciendo, por lo que intentamos minimizar al máximo ese tiempo, si la causa es un neumático." Inmonta dispone de ocho unidades de vehículos móviles que hacen la asistencia en campo, además de los talleres. Estos vehículos también se utilizan para ofrecer un servicio de asesoramiento. "Tenemos un equipo que se dedica a ir por las fincas para hacer un chequeo de los neumáticos, detectar si hay alguna anomalía y arreglarla antes de que ocurra el problema. Si la



Israel de Miguel, Director General de Inmonta.

avería del neumático no se puede arreglar en el campo, nos encargamos de recogerlo y llevarlo al taller. Hacemos todo tipo de mantenimiento y tenemos una cobertura nacional. Si a un cliente nuestro se le avería un neumático nos puede llamar sin problemas esté donde esté. Tenemos colaboradores por todo el territorio nacional que nos harían el servicio”, explicó De Miguel. “Queremos diferenciarnos, trabajando con proveedores de neumáticos líderes y unir esa calidad a nuestro servicio y a nuestra profesionalidad. Creemos que es la clave del éxito que estamos teniendo hasta ahora y esperamos siga en el tiempo”, concluyó.



Joaquín Navarro, Responsable de Marketing Producto Agricultura Mixta New Holland para España.

una mezcla de juventud y veteranía, de innovación y experiencia, que nos hace funcionar bastante bien”, comentó Fernando Blázquez,

fuera. Desde el año 2005 también tenemos un servicio de alquiler de maquinaria, del cual hemos sido pioneros. Creemos que es una opción muy manejable y económica. Trabajamos por toda la zona centro de España. Además, trabajamos desde hace tres años en el tema de jardinería, con empresas de servicio, mantenimiento, ayuntamientos, campos de golf, campos de fútbol... Somos una empresa bastante joven e innovadora. Hemos trabajado en proyectos en el extranjero y hacemos muchas cosas distintas”, explicó.

UN CENTENAR DE PROFESIONALES PARTICIPÓ EN LA JORNADA Y TUVO LA OPORTUNIDAD DE CONOCER MÁS A FONDO LA OFERTA DE TRELLEBORG Y NEW HOLLAND

Agrícola El Prado

La historia de Agrícola El Prado (Talavera de la Reina) comienza en el año 1969, con su fundador Ismael Blázquez. En el año 1976 empezó la distribución de la marca Fiat y actualmente distribuye todos los productos de New Holland. “En nuestra empresa hay

hijo del fundador y actual gerente de la empresa.

Agrícola El Prado se dedica a la venta de todo tipo de maquinaria agrícola, con marcas de primer nivel y ofrece un servicio total de recambios y de postventa. “Tenemos un taller de más de 2500 m², con cuatro vehículos de servicio a domicilio. Atendemos en casa y

Además anunció que acababa de ser inaugurada una nueva ‘tienda de servicio al agricultor y ganadero’ y que como promoción, en el mes de abril, ofrecieron ‘la quincena fantástica’, con una serie de ofertas y regalos.

“Trabajamos toda la gama de productos de New Holland. Esto es algo que requiere una actuación muy rápida y mucho recambio, además de una constante formación del equipo humano”, comentó Blázquez.

Asimismo se enorgulleció al recordar el curso de formación que celebraron el año pasado para clientes de maquinaria agrícola. “Fue un curso ‘casero’ porque lo impartimos nosotros pero fue la primera vez que un concesionario, a nivel nacional, de la marca New Holland, tuvo esta idea y estamos muy satisfechos. Nuestro objetivo y prioridad es la satisfacción del cliente.”



Fernando Blázquez, Gerente de Agrícola El Prado.

■ New Holland

El Responsable de Marketing Producto Agricultura Mixta New Holland para España, Joaquín Navarro, aprovechó la oportunidad para recordar los orígenes de la compañía y exponer a los asistentes el servicio y asistencia que ofrece la marca.

"Nuestra compañía forma parte del Grupo Fiat y cuenta con una experiencia de 110 años. Una de nuestras ventajas es que fabricamos los propios componentes de nuestros tractores, lo que nos da una mayor competitividad en el mercado y hace que estemos siempre a la vanguardia, sobre todo por la experiencia que nos proporciona tener dentro del Grupo marcas dedicadas al automóvil", comentó Navarro.

Asimismo recordó que los dos años de garantía que New Holland ofrece en sus tractores se debe a la gran confianza que tiene en ellos y destacó los premios otorgados por la prensa europea, durante dos años consecutivos, en la feria de Agritechnica, al mejor tractor del año por la misma serie de tractores, que además obtuvo premio en FIMA como Novedad Técnica.

Entre otros aspectos, destacó el servicio *Privilege* servicio extraordinario de tractores de gama alta y maquinaria en el que la marca se compromete, en 24 horas, a atender y analizar cualquier avería que tuvieran durante la recolección.



Recordó los cinco puntos de distribución de recambios que tiene Europa, uno de ellos ubicado en Coslada (Madrid), y la absoluta disponibilidad del Campus New Holland en Segovia, *"centro de formación comercial y casa de nuestros clientes"*; un punto de encuentro con éstos, con escuelas y universidades, donde además se imparten cursos de formación comercial y técnica a todo el personal de la red de concesionarios de la marca. .

■ Trelleborg Wheel Systems

"Como fabricante de neumáticos, nos sentimos orgullosos de tener en Talavera un representan-

te tan profesional", destacó el director de marketing y logística de Trelleborg Wheel Systems, Andrea Masella, respecto a Inmonta.

Tras hacer una introducción sobre la historia del Grupo Trelleborg, recordando sus comienzos como empresa sueca en 1905, su presencia en el oeste de Europa y EEUU, la división de las cuatro unidades de negocio y la adquisición de la parte agrícola de Pirelli en 1999, Masella recordó que Trelleborg ha introducido en la compra de sus neumáticos el manual de uso de garantía, en el que, además de información técnica y sobre el mantenimiento del neumático, rellenando una hoja que está dentro del mismo y enviándola a la compañía, el cliente puede conseguir 5 años de garantía para su neumático.

El Grupo Trelleborg trabaja todos los productos derivados de los polímeros, cuenta con 25 000 empleados, factura unos 5 000 millones de dólares y tiene más de 100 plantas de producción en todo el mundo. Los neumáticos radiales TM están fabricados en Europa (Italia).

"Nuestra gama agrícola es la más completa del mercado. Hemos destinado muchas inversiones tanto a investigación como a producción", afirmó.



Andrea Masella, Director de Marketing y logística de Trelleborg Wheel Systems.

Acuerdo entre Trelleborg Wheel Systems y New Holland Agriculture

COOPERACIÓN EN INNOVACIÓN Y MARKETING

Los tractores New Holland de edición especial Blue Power, T7070 AutoCommand™ y T7060 PowerCommand™, montarán neumáticos Trelleborg en exclusiva, lo que supone un paso adelante, en el compromiso de cooperación que mantienen ambas compañías en el campo de la innovación y el marketing de productos, para el beneficio de sus clientes. El objetivo común es ofrecer al cliente soluciones avanzadas, concebidas para maximizar la productividad, garantizando una utilización fácil y muy cómoda.

La edición Blue Power se lanzó para celebrar los premios *Tractor of the Year*® (Tractor del Año) y *Golden Tractor for Design* (Tractor



LOS TRACTORES NEW HOLLAND BLUE POWER,

T7070 AUTOCOMMAND™ Y T7060

POWERCOMMAND™ MONTARÁN NEUMÁTICOS

TRELLEBORG EN EXCLUSIVA



de Oro al Diseño), obtenidos consecutivamente en 2008 y 2010.

New Holland basó su elección en "el excelente conocimiento sobre el sector agrícola de Trelleborg, su capacidad para asegurar una asistencia técnica profesional y su forma creativa de comunicación". En concreto, los tractores Blue Power T7070 AutoCommand™ y T7060 PowerCommand™ equiparán neumáticos Trelleborg TM800, TM900HP y TM700, característicos por permitir transferir toda la fuerza de los tractores al suelo sin dañar la tierra, garantizando la comodidad y la seguridad en la conducción.

Lorenzo Ciferri, Director de Marketing de la sección de agricultura de Trelleborg, afirmó: "Focalizado en las necesidades de la agricultura moderna y en las ventajas para sus clientes y usuarios, Trelleborg cree firmemente en la cooperación entre los líderes del sector de la agricultura en todos los campos de actividades, desde el desarrollo y la investigación hasta el Marketing. Tal y como hemos comprobado en el pasado, la asociación de dos marcas es uno de los caminos más efectivos para comunicar nuestra condición de especialistas; este es el motivo por el que hemos invertido, y seguiremos haciéndolo, en actividades conjuntas de comunicación con los principales fabricantes de maquinarias agrícolas".

Trelleborg y New Holland desarrollarán una campaña de publicidad conjunta en los próximos meses. ■

Precisión en Azul.

Compact-Solitair de LEMKEN

Cuanto más exigentes son las condiciones que presenta el terreno, cuanto más fuertes son las pendientes del campo, **mejor** para apreciar el comportamiento de la **Sembradora Universal Compact-Solitair**.

La avanzada tecnología **LEMKEN** y el innovador diseño de esta sembradora optimizan su eficiente productividad venciendo todas las dificultades, al tiempo que su compacta construcción, que integra una combinación de implementos de trabajo compuesta de rastrillo corto de discos, batería de ruedas compactadotas de goma, elementos sembradores en 48 novedosos discos dobles abresurcos y cuerpos de rodillos OptiDisk asegura una labor de gran calidad y precisión.

Con esta innovación, **LEMKEN** le permite beneficiarse en la práctica de una dosificación exacta de las semillas que son depositadas en el surco con gran precisión.

Además, con su depósito de semillas de gran volumen, de 4.500 litros de capacidad, la **Sembradora Universal Compact-Solitair** dispone de una gran autonomía para un rendimiento máximo de superficie.

Esta es la calidad **LEMKEN** que apasiona.

O como lo llamamos nosotros:

Precisión en Azul.

Porque sabemos que cada campo es diferente. ¡Pruébenos en su propio terreno!

Con mucho gusto le asesoramos.



 **LEMKEN**
THE AGROVISION COMPANY

www.lemken.com



MAQUINARIA AGRÍCOLA MOLLEDA

Importadores y Distribuidores de Maquinaria Agrícola

Ctra. de Madrid, km. 234 • 09195 Burgos

Tel.: 947 27 99 00 • Móvil: 670 083 948

antonio@mollada.com • www.amollada.com

“En la delicada situación actual puede llegar a cundir la desilusión”, afirma el empresario Albert Tulsà



PAYÉS DEL SIGLO XXI

Su familia ha estado siempre vinculada al campo. Para Albert Tulsà, esto supone un aliciente para resistir con fortaleza ante una situación en la que *“puede llegar a cundir la desilusión”*, subraya. Su apuesta por la diversificación de la actividad empresarial lo convierte en un payés adaptado a las exigencias actuales.

lia de payeses, lo cual supone un incentivo *“en la delicada situación actual que atravesamos, con unos precios que no paran de caer y una ausencia total de soluciones, puede llegar a cundir la desilusión”*. *“Pero es precisamente en ese momento cuando me niego a renunciar a mi pasado y al trabajo realizado por mi familia”*, puntualiza.

Disponer de equipamientos de última generación, con los que ofrecer el mejor servicio posible, siempre ha sido una prioridad, porque el 90% de la actividad de la empresa se realiza de cara al cliente. A su juicio, *“en prácticamente todas las máquinas, y por supuesto también en neumáticos, llega-*

dos a un determinado nivel de calidad no hay diferencias abismales. Cuando un producto es bueno y detrás tiene el servicio que hasta ahora he tenido con Trelleborg, la decisión está clara, porque trabajando con cisternas o remolques de ensilaje, que son intensas labores de campaña, no podemos tener problemas y, cuando han surgido, siempre he contado con el apoyo de la marca y del distribuidor, Neumáticos Farnés, que me han ofrecido las explicaciones oportunas. Por tanto, el producto funciona, el servicio es muy bueno y el asesoramiento es inmejorable, así que no tengo motivo para cambiar. Aunque, con la experiencia que tengo, creo

ÁNGEL PÉREZ
Riudellots de la Selva (Girona)

Albert Tulsà es uno de los empresarios gerundenses más conocidos en los sectores agrícola e industrial. La empresa de servicios que lleva su nombre tiene a su cargo más de 4 000 hectáreas en un radio de actuación que se extiende 50 km a la redonda desde su base en la localidad de Riudellots de la Selva (Girona). Cuenta con 24 empleados, 7 de ellos específicamente dedicados a la actividad agrícola, que pueden llegar hasta 18 en época de campaña.

Es un apasionado de la maquinaria y del mundo agrícola, pues no en vano procede de una fami-



que la competencia no da el servicio que ofrece Trelleborg".

Antes de conocer esta marca, Albert observaba con cierta desesperación cómo los neumáticos agrícolas que utilizaba no ofrecían la respuesta deseada ni en el campo, ni en trabajos de transporte, sobre todo de purines, donde tuvo especialmente dificultades para encontrar el apropiado. "Pero con los Twin de Trelleborg hemos conseguido un compromiso muy bueno en carretera y casi inmejorable en el campo", señala.

A la hora de su adquisición, y a pesar de haber observado su rendimiento en la Bretaña francesa, y de comprobar el predominio de la marca en labores de ensilado, Albert realizó una prueba con un remolque de 16 000 L de capacidad, al que montó un neumático Trelleborg con llanta de 22.5 pulgadas. La satisfacción fue to-

tal, así que posteriormente adquirió una cisterna de 24 000 L con 6 ruedas con neumáticos Trelleborg Twin Radial de llanta 26.5 pulgadas. Y más tarde otra cisterna con neumáticos más especiales con llanta de 30.5 pulgadas.

Los resultados obtenidos le llevan a tomar decisiones rotundas. "Si ahora tengo que pedir un tractor, sobre todo en gama alta, tiene que ser con neumáticos Trelleborg, porque hay mucha diferencia con el resto en prestaciones y durabilidad. Una rueda no es buena si no se puede consumir toda la altura del taco. Puede ser muy cómoda o tener mucha tracción, pero no es rentable si se inutiliza conservando aún el 30% del taco, los flancos se agrietan,



Albert Tulsà, junto a uno de sus jóvenes tractoristas. A los lados, Andrea Masella y Mariano xxxxx, de Trelleborg.

se rompe el talón, sufre demasiados pinchazos, etc."

Y es que el neumático agrícola se ha convertido en un equipamiento que ha cobrado mucho protagonismo y en el que se valoran las prestaciones que puede ofrecer. "Hoy en día, los profesionales ya están capacitados, porque necesitan un mantenimiento y control permanente de las presiones, en función del tipo de trabajo a realizar, el implemento utilizado, el terreno, las condiciones meteorológicas, etc." En el caso de esta empresa de servicios son los propios tractoristas, que son los que más horas pasan trabajando con ellos, quienes expresan su opinión al respecto. "Por ejemplo, hace dos meses montamos la Trelleborg 650/70 R42 con un perfil muy alto y el conductor está 'enamorado' del tractor porque aprecia una mejora notable en comodidad". ■



Diversificación de la actividad empresarial

Albert Torràs ha creado también la la sociedad Agritulsà, S.L., dedicada a la compraventa de maquinaria usada, así como a la importación de equipos. A través de ella se encarga de la venta de las máquinas que decide renovar, las cuales pasan a manos de los clientes interesados, que además han tenido la oportunidad de observar su rendimiento y prestaciones en su propio terreno.

Además, Agritulsà es distribuidor oficial de la marca Joskin, fabricante belga especializado en la producción de cisternas de purín, remolques esparcidores de estiércol, remolques para ensilado, bañeras, etc. "Joskin siempre ha pensado que el mejor distribuidor de sus productos es aquél que trabaja con ellos y es capaz de dar a conocer las tecnologías que incorporan, como inyectores, tubos de aspiración, neumáticos, etc."





Merlo ofrece una amplia variedad de vehículos, además de sus conocidos cargadores telescópicos

UN GRUPO MUY POLIVALENTE

Merlo es una referencia mundial en cargadores telescópicos, sin lugar a dudas su producto más reconocido. Pero también ofrece una amplia variedad de equipamientos con los que está presente en otros muchos sectores, además del agrícola.

El Grupo Merlo opera en el sector agrícola a través de tres líneas de productos. Bajo la marca de cargadores telescópicos incluye las series Turbofarmer y Multifarmer. La primera cuenta con un abanico de 16 modelos diferentes con una capacidad de elevación máxima de 4 100 kg, alturas de trabajo de hasta 10 m y potencia de 140 CV.

Los Multifarmer se dividen en seis modelos, con una capacidad de elevación máxima de de 3 000 kg y una altura de 8.5 m, que pueden contar con toma de fuerza y enganche posterior a tres puntos.

Merlo también cubre las necesidades de trabajos en el mantenimiento de carreteras y silvicultura a través del modelo Tre Emme, un tractor porta-aperos estructurado sobre la base de cuatro series distintas, unidas por la alta fiabilidad y la versa-

tilidad que ofrece la posibilidad de trabajar con una amplia gama de implementos. Una calidad que comparte con el mini-transporter Cingo, una gama formada por nueve modelos con accionamiento hidráulico y posibilidad de utilizar 25 equipos intercambiables diferentes.

Catálogo completo

El Grupo Merlo desempeña un papel importante también en los sectores industrial y de construcción, áreas en las que se desenvuelve a la perfección la serie Panoramic, con 33 modelos que se caracteriza por una capacidad máxima de hasta 10 000 kg y una altura que puede llegar a los 18 m, equipados con estabilizadores delanteros y con un sistema de corrección de inclinación para mantener la cabina alineada horizontalmente al suelo.



AFRONTANDO LA SITUACIÓN ACTUAL

El presupuesto de 2009 arroja descenso de aproximadamente el 20% de las ventas, en comparación con 2008, en gran parte debido a la crisis económica y financiera, que se hizo notal de manera significativa en el sector de la construcción. La compañía italiana ha sabido afrontar la situación sin prescindir de ningún empleado, lo que demuestra la importancia que otorga a los recursos humanos, incluso en tiempos marcados por la recesión económica histórica.

Para determinadas aplicaciones más exigentes dispone del cargador telescópico Roto, con cabina giratoria. Es una gama formada por 11 modelos con una capacidad de carga de hasta 5 000 kg y alturas máximas de 26 m, la plataforma para trabajos aéreos MPR, con tres versiones que pueden alcanzar hasta 30 m de altura máxima, equipadas con suspensión hidroneumática y un sistema de nivelación automática, capaz de moverse en carretera a velocidades de 40 km/h.

Merlo también ofrece camiones-volquete para la producción de cemento y el vehículo extra-viario DBM, dos modelos ofreciendo capacidad de hasta 3 500 L. Además, el Grupo Merlo diseña, desarrolla y comercializa vehículos bajo la marca Techno, dirigidos a la recogida y transporte de residuos sólidos municipales. En total, 6 series y 21 modelos, con capacidades entre 2 y 36 m³. ■



Los contratistas de maquinaria agrícola

LOS CONTRATISTAS DE MAQUINARIA AGRÍCOLA PARTE 2

IMÁGENES POR CORTESÍA DE
Ricardo Martínez Peck

ING. RICARDO E. GARBERS

Departamento Técnico
Económico,
Federación Argentina de
Contratistas de Maquinaria
Agrícola rghta@yahoo.com.ar

Para evitar los errores: los acuerdos

El contratista de por sí es un negociante que fácilmente se transforma en socio de aquel que lo respalda, que lo apoya y que le brinda oportunidades para crecer en conjunto. Es el mejor socio de aquel que no quiere, no puede o no le conviene tener equipamiento agrícola, llámese productor chico, productor mediano o productor grande.

A esta altura del presente análisis, se debe recalcar que lo más importante es que los acuerdos de prestación de servicios deben buscar horizontes más seguros (2, 3 o 4 años), más allá de los ingenieros y gerentes que estén ne-



gociando el 'hoy', y que su estancia en esa empresa pueda ser transitoria. Básicamente, porque después del 'hoy' se nos viene muy rapidito el 'mañana'.

Y la pregunta del 'mañana' es: ¿Tengo contratista, busco otro contratista para reemplazar al que se fue o compro maquinaria para realizar mis propias labores? Se adivina que hay una respuesta que tiene un rotundo y sonoro 'NO'. Algunas situaciones que puede acarrear el hecho de deprimir los precios de las labores agrícolas hasta niveles no aconsejables serían las siguientes:

- Habrá disconformidad por parte del personal operador (que verá como abandonar esa empresa, la que en el corto plazo empezaría a naufragar).
- Comienzan a aparecer pequeñas roturas (previsibles) o defectos de mantenimiento (no realizados) que repercuten en la calidad y presteza del traba-



jo. El equipo siempre anda con problemas.

- Se verá como el equipamiento se viene abajo, desvalorizándose y viendo cada vez más lejano el recambio por maquinaria, aunque sólo sea un poco más nueva y/o un poco más actualizada tecnología. Cada día más antiguo.
- A mediano plazo el contratista emigrará a otro lado, incluso donde las tareas sean más difíciles (no lo asustan), pero mejor retribuidas y haya más futu-



ro. Busca asegurar la supervivencia y crecimiento de su empresa.

- e. En casos extremos, y a no tan largo plazo, el contratista desaparecerá y todo lo invertido en el equipo humano (cambio de actividad) y equipamiento mecánico (poco confiable) muy probablemente se pierda, y esa pérdida lo será para todo el país y especialmente para el medio rural en que se mueve.
- f. El contratista mueve muchos fondos en forma local y es dador de trabajo. Así que un recorte de sus ingresos es un recorte de fondos también para la zona y para toda su población (directa o indirectamente) y aumento de desocupación. Recordemos en este punto que todo contratista es un miembro del área rural, y es reconocido generador de ocupación laboral allí.



- g. Al ser empresa familiar, que muchas veces se transmite de padres a hijos, cuando se interrumpe la actividad de manera forzosa, y a menudo dolorosamente, difícilmente las generaciones venideras de ese grupo familiar (y hasta sus mismos vecinos y amigos) retomaran esa actividad que terminó en fracaso. Fracaso que repercute hondamente en la comunidad rural de esa zona

Se imponen algunas preguntas: ¿Que viene después de 'tor-



cer' al contratista hasta hacerlo trabajar a pérdida? ¿Buscar automáticamente 'otro candidato' desesperado, que, enneguecido por problemas, no vea su negro futuro tan cercano?

En mi estadía en el exterior supe escuchar a los más conocedores del tema maquinaria agrícola acerca de la triste historia de ciertos ingenios azucareros que 'privataron' las tareas de maquinaria agrícola, incluso 'ayudando' a adquirir maquinaria a los interesados, o adquiriéndola y entregándosela. Hoy día, a más de 15 años de aquel momento, es sumamente triste ver como se ha quedado aquella iniciativa sólo en expresiones de deseo, y los contratistas están con su maquinaria desgastada y cada día más obsoleta. Así fue debido a que las empresas azucareras no solo ayudaron mucho en la compra de maquina, sino que simultáneamente fijaron muy bajos precios, a los que estaban obligados a trabajar los 'nuevos contratistas', obligándoselos, de esa manera, a trabajar a pérdida, ya que los precios de los servicios estaban establecidos en las oficinas de gerencia de los ingenios. 'Ingenioso sistema el de los ingeniosos ingenios' de hacerse de baratos contratistas. Hoy eso es considerado como un ejemplo de lo que NO hay que hacer para desarrollar un sector de servicios fuerte y activo.

Hay algo de repetitivo y de mecánico en estas solicitudes de

rebaja de precios sin justificación técnica alguna, y, llegado el caso, si hay que hacer el esfuerzo compartámoslo entre todos (estado, municipio, peajes, sueldos de gerentes e ingenieros de la propia compañía, etc.); así se puede lograr más seguridad de que las responsabilidades son compartidas equitativamente.

Si se busca constantemente rebaja de los precios de los servicios de labores es porque se piensa que hay capacidad de disminuir precios a costa de rentabilidad / utilidad. Entonces, si se cree que hay esa supuesta rentabilidad, ¿por qué es que esas empresas están cada vez mas lejos de comprar maquinaria y, mucho menos, incorporar personal y capacitarlo conjuntamente con administradores de la misma?

Pedir a un contratista que rebaje los precios porque la cosecha fue mala, o no tiene valor, es casi tan ridículo como pedirle al taxista o al doctor lo mismo, o al carnicero, o a la escuela donde van nuestros hijos. El servicio de maquinaria agrícola no tiene correlación directa ni con el precio de los granos, ni con el rinde de los cultivos.

Las fábricas de maquinaria, sean grandes o chicas, sean nacionales o multinacionales, no cotizan nunca en la bolsa de cereales, ni hacen descuentos por fracaso de cosechas. Entonces ¿por qué exigirle esto al contratista? Al contratista a veces se le pide lo que

no se le pide a los demás componentes de la cadena agrícola (desde el estado y municipios con sus impuestos, los proveedores de insumos –tome o déjelo–, peajes, precio de los automotores o incluso de la vestimenta).

La actividad agrícola ha cambiado durante los años pasados, optando los agricultores en convertirse agricultores part-time, lo que también transformó la contratación de labores agrícola. Muchos agricultores, muchos contratistas también, han diversificado sus actividades y se han implicado en trabajos no agrícolas para hacer viable la compra de la costosa maquinaria. Asimismo, el período de trabajo para las labores agrícolas se ha achicado, poniendo a los contratistas bajo una tensión cada vez mayor para entregar un servicio eficiente a sus clientes. Los agricultores y sus asesores deben admitir que para sobrevivir en una empresa agrícola deben tener un contratista agrícola profesional para realizar las labores mecánicas, y para asegurar un eficiente servicio tienen que involucrar al contratista en el proceso de planeación de cultivos. Por lo tanto, el mensaje es: para tener una granja rentable busque antes un contratista; los granjeros bien asesorados se dan cuenta que deben contar con un contratista para lograr rentabilidad.



Hace muy poco, un importante pool de siembra organizó un encuentro entre sus contratistas proveedores de servicios agrícolas donde compartieron experiencias, debatieron todos los aspectos de la actividad y recibieron un aluvión de nuevos conocimientos. Sus dueños reconocían en una entrevista que la totalidad de sus campos cultivados (nada menos que 100 000 hectáreas) las hacían enteramente con contratistas. Destacaban la importancia de ayudar a optimizar la calidad de su trabajo, considerando que cualquier mejora en la eficiencia significa mejores resultados y menores costos.

Desde el pool reconocen que el negocio no está en pagarle menos al contratista, sino en ayudar-

 **EL MENSAJE ES:**
PARA TENER UNA
GRANJA RENTABLE
BUSQUE ANTES UN
CONTRATISTA 

le a hacer bien la labor y premiarlo por ello. Estas actitudes hacen imprescindible la cooperación entre partes, que se necesitan mutuamente para su crecimiento. Tócan muy de cerca algunos postulados cooperativos, como el asumir responsabilidades en lo personal y en lo colectivo, el predominio de ciertos valores morales, el reconocimiento de que cada sujeto es un actor imprescindible para el logro de objetivos comunes, y una forma de organizar el trabajo que contribuye al desarrollo individual y colectivo de la región, ya que no debemos olvidar que es característico del contratista rural el constante flujo de dinero que mueve, y que es volcado a comercios y servicios de la región, tanto en la que trabaja por su actividad itinerante, como





en la zona donde reside su familia. Y por supuesto, su cuantiosa y continua inversión en maquinaria agrícola, que hace girar el motor de las economías de muchas de las ciudades productivas del país y que se derraman por toda su área de influencia.

Yendo incluso un poco más allá, en épocas de dificultades o crisis surgen -casi siempre por necesidad-, otras formas de pensamiento que dan un giro a situaciones que parecían establecidas e inamovibles poco tiempo atrás. Nacen, por ejemplo, acuerdos entre productores o pooles y contratistas, donde comienzan a aparecer rasgos de cooperación, aquella que tanta historia tiene en el sector agropecuario.

Y parece ser que la tendencia es creciente. Existen ya pooles que propician un esquema productivo entre propietarios de campo, contratistas y proveedores de insumo para encarar el horizonte productivo de una nueva campaña. En síntesis: los dueños de campo aportan la tierra, los contratistas las máquinas y los pooles el know-how y el monitoreo de la cosecha de los cultivos.

Buscando sembrar con el menor desembolso posible de capital, pero manteniendo la tecnología de siempre, este nuevo modelo de negocio asigna a cada rubro un porcentaje del mismo. Una vez que se haya llevado a cabo la cosecha, se reparte el producido según esas proporciones. Lo interesante es que todos ayudan a mi-



tigar el riesgo. Como en un sistema cooperativo clásico, si se gana con el negocio, todos ganan y, si hay pérdidas, todos comparten las pérdidas.

Listas de precios orientativos

Las entidades siempre han tenido interés en analizar costos operativos desde el momento de sus respectivas fundaciones (eso fue lo que los motivó a unirse) allá desde 1948 en Casilda (Santa Fé - Argentina) cuando se fundó el 'Centro de Maquinistas Cosechadores de Casilda'. Hoy 60 años después de que esos pioneros empezaron a calcular cuántos tarros de grasa les consumía una campaña, tenemos en FACMA el Departamento Técnico Económico, cuyas principales funciones son confeccionar y actualizar periódicamente las listas de precios orientativos, tanto a nivel nacional (cosecha y fumigación) como re-

gionalmente, las de labores (las labores características de cada región y calculadas según los parámetros locales que fijan los contratistas locales).

A los asociados a las entidades nucleadas en FACMA se les provee de los desglose de costos operativos para facilitar el conocimiento e importancia de cada rubro que compone el costos operativo, y se les ayuda a realizar presupuestos y acuerdos asociativos entre contratistas.

Una información completa sobre estas asociaciones se pueden encontrar en: www.facma.com.ar y www.agrocontratistas.com.ar.

El futuro cercano

Dos puntos básicos para el futuro de la actividad: Organización y Capacitación.

Organización

El aspecto gremial de los contratistas está bien desarrollado tan-



to dinámica como estructuralmente en Argentina y Uruguay, pero aun resta por obtener logros en sus reclamos en el área impositiva y de legislación de tránsito agrícola. Más de tres mil contratistas argentinos (un 25% de su totalidad) están asociados a las entidades regionales que se conglomeran en FACMA como entidad representativa de segundo grado. Aun resta que los gobiernos tomen en consideración sus propuestas para dar mayor eficiencia productiva a los empresarios de maquinaria agrícola, a lo largo de la geografía de ambos países.

Mientras tanto, algunas empresas contratistas buscan alianzas de cooperación con quienes requieren sus servicios, pasando de un sistema que se transforma de meramente individualista a otro en el que todos aporten para un mejor logro de resultados, sin perder la singularidad de cada uno de los participantes del acuerdo.

Queda pendiente, como otra opción por desarrollar en el área comercial de la actividad de prestación de servicios de labores agrícolas, otro esquema de cooperación, un poco menos conocido en nuestro país, que, manteniendo la propiedad individual de la maquinaria, busca la mayor eficiencia productiva y de traslados, asegurando prestaciones efectivas en tiempo y forma, dentro de un marco profesional. Estos sistemas son de amplia difusión en Europa, dando solidez a la relación tomador-prestador de servicios y generan-

 **MÁS DE 3 000**
CONTRATISTAS ESTÁN
ASOCIADOS A LAS
ENTIDADES REGIONALES
QUE SE CONGLOMERAN
EN FACMA 

do una mayor eficiencia en la utilización del parque de maquinaria disponible. Los Círculos de Maquinaria (*Maschinenringe en Alemania, o Machinery Rings de Gran Bretaña*) son un claro ejemplo de sistemas de coparticipación que han llevado progreso al sector agropecuario europeo.

Capacitación

Es evidente que la destreza que se requiere para manejar, administrar, dirigir, organizar, desarrollar y 'vivir' un equipo de maquinaria no es una característica que se aprende de un día para el otro y menos aun que esté al alcance de todos. Los cursos para capacitación de operarios y empresarios de maquinaria agrícola de Canadá son dictados por los propios contratistas de más experiencia y trayectoria, ya que esa capacidad no se enseña en ninguna universidad

o centro de desarrollo tecnológico o claustro educativo.

El Contratismo o Maquila de Agromaquinaría se aprende al lado de un padre, o un pariente, o del empresario que decide incorporarlo a uno a su equipo; ese valor de saber cómo, donde y cuando hacer una labor agrícola es muy típico del contratista de agromaquinaría, y, yendo un poquito más adelante, también es propio del contratista ese olfato innato que le dice como desarrollar su equipo (donde ir y donde no ir, y con quien hacerlo).

En entrevistas mantenidas con distintos medios de opinión, los contratistas manifiestan como desafíos seguir invirtiendo en las máquinas de última generación y como dificultades encontrar personal calificado para trabajar en el campo. En muchos casos son ellos mismos quienes capacitan a sus empleados.

Uno de los contratistas de cosecha más grandes de Argentina, que posee ocho modernas cosechadoras con sus respectivas carretones y tracto-tolvas, trabaja también con su hijo y su nieto, y en su conjunto realiza el levantamiento de cosecha de más de 42 000 hectáreas por año (5 200 ha/año por maquina), la mayoría



para una gran empresa inversionista. Es evidente que han llegado a un acuerdo por el cual el contratista puede desarrollarse y aun crecer. Casi podría afirmar que ese arreglo no está basado en precio bajos y sin utilidad, ya que ambos repiten ese negocio de beneficio mutuo año a año. Y dentro de esa gran tarea que lleva días y días está la capacitación constante y la adquisición de conocimiento, destreza y habilidad que conlleva a que sea un profesional de su actividad. En la cara opuesta están los que contratan esa actividad: cada año saben menos de realizarla y por lo tanto llegan a desconocer totalmente como llevarla a cabo.



Pues entonces se debería trabajar muy en conjunto –dador y tomador de la labor agrícola– para que esa premisa del párrafo anterior pueda ser mantenida en el tiempo para beneficio mutuo y así poder transportarlo en el tiempo, para beneficio de nuestros hijos y de nuestros países.


Conclusiones

Delante del contratista se abren terrenos aún no trabajados, incultos y de difícil explotación y es su habilidad y valor el que hace que siempre tenga una solución, o una variante, para incorporar esas tierras al capital productivo de cada país, colaborando con pequeños, medianos y grandes productores, poniendo su conocimiento y profesionalidad a su disposición del desarrollo de cada país.

También se abren nuevas formas empresariales y acuerdos comerciales que potencien su capacidad a través de las variadas geografías de todos los países, sean de Europa o África, donde haya posibilidades de generar alimentos en condiciones de eficiencia.

Y también es responsabilidad del contratista reducir el hambre en el mundo a través de mejores cultivos y mayores cosechas: trabajar no sólo para grandes empre-



 **TAMBIÉN ES
RESPONSABILIDAD DEL
CONTRATISTA REDUCIR
EL HAMBRE EN EL
MUNDO A TRAVÉS DE
MEJORES CULTIVOS Y
MAYORES COSECHAS**



Su tienda agrícola en XXL!

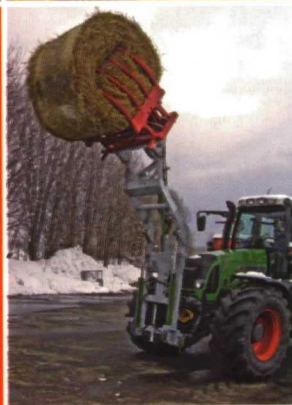
Fliegl
AGRO-CENTER

Los sistemas de pesaje Fliegl:
¡Pura precisión!



**¡Diversifique
su tractor!**

Pinzas de pacas, palas de alimentación, cucharas de gran volumen, plataformas de trabajo, hormigoneras, fresadoras de ensilaje, barredoras, acoplamientos rápidos y mucho más...



Fliegl Ibérica, S.L., Pol. Ind. Domenys II, E 08720 Vilafranca del Penedés (Barcelona),
e-mail: agro-center@fliegl-iberica.com / Tel.: +34 938 175 490 / Fax: +34 938 175 481

www.fliegl.com



sas sino para todo aquel que necesite de su aporte y capacidad.

Refiriéndose a cómo combatir la escasez de alimentos y el hambre Bill Gates, de la Fundación Bill y Melinda Gates, dijo hace poco en una conferencia internacional: "La respuesta está en el trabajo que los minifundistas hacen. Tres cuartos de la población más pobre del mundo consigue su alimento y renta cultivando pequeñas parcelas de tierra. De modo que podemos hacer al minifundista que cultiva más productivo y más provechoso, podemos tener un impacto masivo en el hambre, en la nutrición y en la pobreza". Y agregó: "Melinda y yo creemos que con esa ayuda a los granjeros minifundistas más pobres harán que crezcan las cosechas y se consiga ponerlas en el mercado, y eso sería la palanca más grande para reducir hambre y pobreza".

Por supuesto, la idea que mejores cultivos puedan terminar con el hambre y pobreza no es nueva. Fue demostrada por el Dr. Norman Borlaug, y así fue honrado con el Premio Nobel. Para recordarlo la 'Revolución Verde' siguiente tiene que ser más Verde que la primera.

Creemos en la importante función de los contratistas de maquinaria agrícola de hacer posible lo que parece imposible, hacer productivo lo que parece improductivo y hacer rentable aquellas labores que otros prefieren delegarlas, confiando en su profesionalidad y destreza.

Además, el modelo argentino es exportable porque podemos demostrar que el contratista argentino es de muy elevada eficiencia, no sólo por su inclinación al trabajo, al sacrificio de estar alejado por largas temporadas de su familia, o incluso viviendo con ella de forma trashumante, sino por su vocación ancestral que recibió de aquellos humildes 'cosechadores golondrina' que un día vinieron a estas alejadas tierras y terminaron aque- renciándose y formando sus familias, fundando poblaciones en la vastedad de esta geografía para hacerla suya a través de sus descendencia: los Contratistas de Maquinaria Agrícola. ■

agrotécnica

VALTRA

Power Partner



Más sencillo que un puzzle de dos piezas

Descubre la sencillez de uso. Descubre el resultado de un largo y exhaustivo desarrollo de producto. Descubre los nuevos modelos que cubren una gama de potencia de 133 a 211 CV, con dos nuevos modelos Valtra N con motores de cuatro cilindros y seis modelos Valtra T de seis cilindros.

Su nombre es Direct, la nueva transmisión Nórdica CVT más sencilla del mercado, exclusiva de Valtra.

Visite www.valtra.es para conseguir más información.

El nuevo Direct. Increíblemente sencillo de usar.

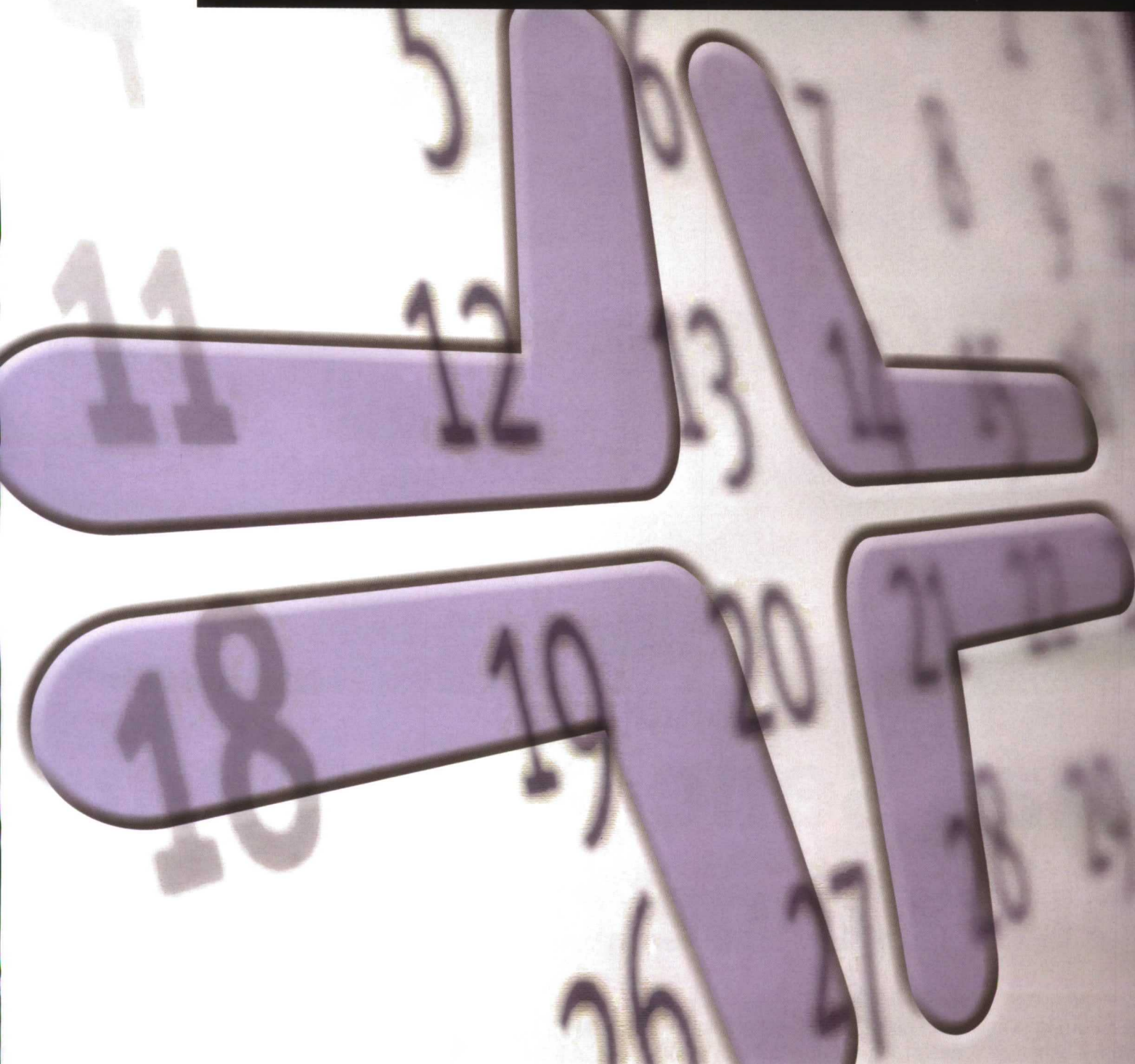
**3 años de
garantía**

 **AGCO**
Your Agriculture Company

Valtra es una marca mundial de AGCO

No pierda tiempo buscando...

Tenemos lo que necesita.



GRUPO
miralbueno

www.miralbueno.com



MIRALBUENO ASIENTOS Y COMPONENTES

Plataforma Logística de Zaragoza (MAGNA PARK) - C/ Isla de Ischia, 2 - 4

50197 Zaragoza (SPAIN)

Tel: (34) 976 786 686 - Fax: (34) 976 771 053 - e-mail: miralbueno@miralbueno.com

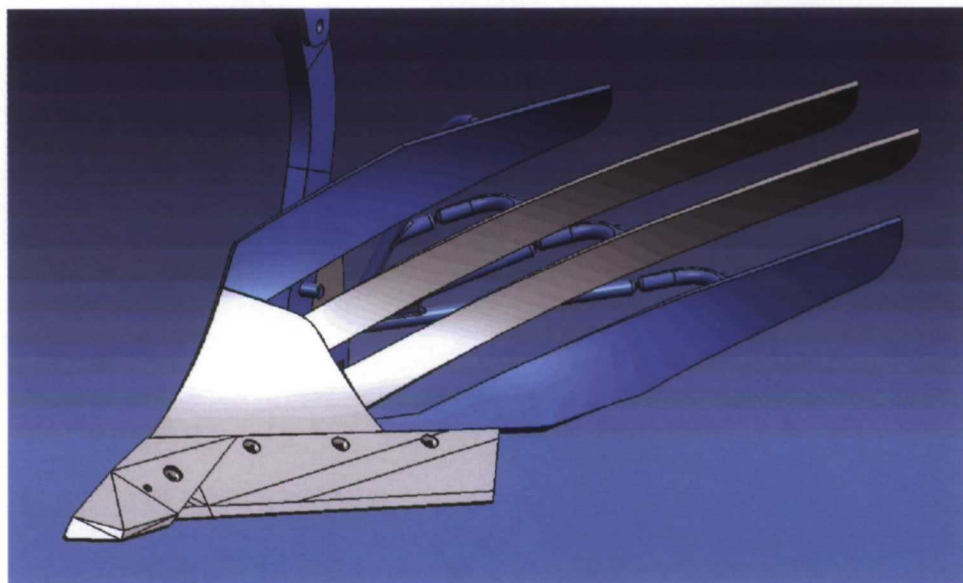
9ª edición de Lemken Press Days 2010

DESARROLLO EN FAMILIA

Como ya es habitual, Lemken organizó los *Press Days* en su fábrica de Alpen (Alemania) los días 14 y 15 de abril. 114 periodistas de 20 países. El AgroForum donde se celebró el evento acoge anualmente a unas 3 000 personas. Lemken presentó muchas novedades, entre ellas la ampliación de la fábrica y los nuevos puntos de producción.

BORJA MENDIETA
Alpen (Alemania)

Lemken reunió a representantes de la prensa de diferentes países para recordar las novedades tecnológicas ya avanzadas en Agritechnica el



pasado mes de noviembre en Hannover y para mostrar la mayor ampliación acometida en la fábrica de Alpen (Alemania) con la nueva cadena de pintura altamente tecnológica.

Una de las peculiaridades de este fabricante alemán, y de la que ha hecho gala siempre, es su marcado carácter familiar, un aspecto muy valorado por muchos de los usuarios de sus máquinas. "Hablando con un cliente recientemente, que también es una empresa familiar, y me comentó que sola-

mente compraba a empresas familiares, algo que me encantó escuchar. Cuando los clientes se acercan con agradecimientos de este tipo, me siento honrada de continuar así y me hace pensar que debemos seguir avanzando hacia delante", afirmó Nicola Lemken, representante de la más joven generación al frente de la compañía.

En su exposición ante la prensa, la directiva recordó que calidad e innovación son las dos premisas de la empresa y constituyen la base de su filosofía. "Hoy en día, tenemos 381 patentes registradas en nuestra empresa", subrayó. "Mi abuelo Viktor y su hermano Leo, inventaron el horse-drawn y el arado reversible ligero, que exportamos con éxito a Holanda". Nicola Lemken explicó que en los tres últimos años han modernizado la empresa y extendido los puntos



Los directivos del fabricante alemán durante la conferencia de prensa ofrecida en Alpen.



Dr. Franz-Georg von Busse, Director General.

de producción a otros países para dar respuesta al fuerte crecimiento en las ventas y, sobre todo, para una expansión de la ingeniería agrícola alrededor del mundo. "Hemos invertido 32 millones de euros e incrementado nuestra producción en un 50% con un crecimiento de la fábrica de 5.5 ha".

En la actualidad, Lemken tiene 866 empleados repartidos por todo el mundo, con un crecimiento en los últimos años de 150 puestos de trabajo.

Resultados económicos

Tras siete ejercicios consecutivos de crecimiento, en el año 2009, Lemken, a pesar de ser mejor de lo proyectado, experimentó una caída en ventas del 16%, que llegaron a los 215 millones de euros, una cifra que, en cualquier caso, supone el segundo

Antonio Molleda, importador de la marca en España.



mejor resultado de la historia de la compañía en 230 años.

El beneficio fue de 16 millones de euros. Por países, en Alemania se registró una caída del 4%; en Francia, el segundo país en facturación, creció un 20%; Rusia, un mercado importante para la compañía, cayó un 84%, mientras que en Bielorusia experimentaron un incremento del 57%, siendo el segundo país en exportación.

"Estamos más que satisfechos con este resultado, que se ha producido con un receso de los mercados europeos muy fuerte, sobre todo en Europa del Este", destacó el Director General, Dr. Franz-Georg von Busse.

**"HEMOS
INVERTIDO 32 MILLONES
DE EUROS E
INCREMENTADO
NUESTRA PRODUCCIÓN
EN UN 50% CON UN
CRECIMIENTO DE LA
FÁBRICA DE 5.5 ha"**

El pasado año, Lemken comercializó unas 11 000 máquinas, siendo un año más el arado su producto estrella. También vendió un elevado número de piezas de recambio originales, con un compromiso adquirido con sus clientes de atender pedidos por Internet con envíos en 24 horas.

La compañía alemana ha ampliado sus instalaciones en varias áreas. Una de ellas para el proceso de envíos de maquinaria, sobre todo internacional. Asimismo, hay cuatro líneas de ensamblaje para optimizar las nuevas secuencias de la nueva cadena de pintura.

Presencia internacional

Otro punto importante de expansión es el nuevo establecimiento en Rusia, con una inversión de 6 millones de euros. "A pesar de la dificultad que entraña hacer negocios en este país, nos sentimos motivados en continuar la expansión y modernizar tecnológicamente la agricultura en Rusia. Podemos aprovecharnos de la proximidad de los otros tres fabricantes de Alemania: Grimme, Wolf Systembau y Big Dutchman", dijo el directivo.

El otro objetivo de expansión de Lemken es Asia, donde tiene representación en Pekín (China) e instalaciones en Nagpur (India). Han decidido estar en ambos mercados con estrategias diferentes: en China a través de un distribuidor coordinado con una agencia de representación en Pekín, y unidos un partner importantísimo en fabricación de tractores, Foton.

En India, por otro lado, han respondido al creciente interés de los aperos para potencias de hasta 70 CV. En Lemken tienen claro que ese mercado no está preparado para importar alta tecnología de Europa Occidental. "Nuestra experiencia exportada desde Alpen, junto con un fabricante indio, nos dará buenos resultados en ese mercado a futuro, ya que tenemos una gran gama de arados y todas las opciones posibles", explicó el Director General, Dr. Franz-Georg von Busse.

Otro segmento de negocio en el que Lemken trabaja para su expansión es en lo relacionado a los puntos de producción de pulverizadores, también estamos realizando una expansión en diferentes puntos, uno en Mappen, para los modelos Albatros y el Primus, en Alpen, donde tenemos el centro de desarrollo y en Hetzerath, donde se producen el Sirius y el Eurotrain. Quizás a futuro, abramos una nueva fábrica en India para el próximo año.

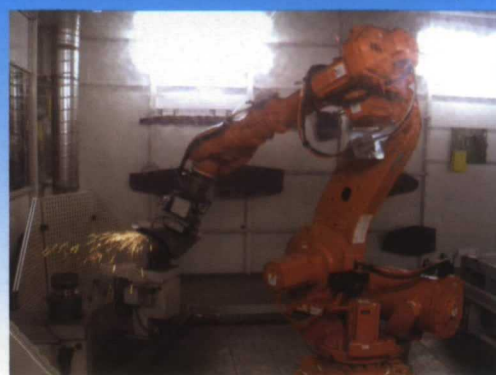
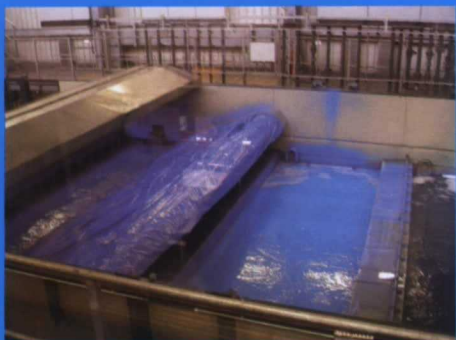
Presentación de la nueva cadena de pintura

El nuevo sistema de pintura supone una inversión de 10 millones de euros. Incluye una cabina de pintura, uno de los focos de interés de la nueva ampliación, provista de la máxima calidad en recubrimientos y, a la vez, cumpliendo rigurosamente con todos los estándares de medio ambiente. Los componentes son recubiertos individualmente con una capa que mejora la duración respecto al pasado.

Equipada con la última tecnología, tiene el tamaño dsimilar al de un campo de fútbol, con 800 m de línea de transporte con un innovador sistema que combina los estándares de los fabricantes de tractores y cosechadoras. Consta de nueve zonas de pre-tratamientos, área de zincado-fosfatado para adhesión de pintura especializada, área de secado y enfriado.

El nuevo sistema de calor renueva la energía sobrante y la reutiliza, en otro compromiso con el medio ambiente y las energías renovables. Gracias a este nuevo sistema de renovación calórica, consiguen reducir las emisiones en 500 t de CO₂ al año. Asimismo, con esta nueva inversión han mejorado los procesos de producción y la calidad en las terminaciones. Ahora se pinta pieza a pieza, antes se pintaba la máquina ya ensamblada.

Los baños de inmersión son un total de trece, para limpiar y pintar componentes, con una variación de tamaño entre 45 y 65 m³. Para incrementar la protección de la corrosión y la adhesión de la pintura al material, los componentes son desengrasados, limpiados y pre-tratados con una cobertura de fosfato de zinc.



Las instalaciones de Alpen, en Alemania, sede central de Lemken, demuestran el incesante proceso de renovación y modernización de la compañía. Las últimas inversiones realizadas sitúan a la compañía a la vanguardia tecnológica en términos productivos.

NOVEDADES DE PRODUCTO



pos de arado con el nuevo sistema de palas curvadas que el karat con 11 cuerpos, ambos con 3 m de anchura de trabajo. Perfecto para tractores de 100 CV.



Kristall: Máxima calidad de trabajo y diseño compacto. Nuevas cuchillas de arado curvadas con "alas" de 47 cm. Sin duda, un precedente en innovación y diseño eficiente que aseguran un mezclado intensivo. Rápido y fácil de cambiar sin herramientas. Mayor control de la profundidad, y requiere menos potencia para elevarlo. El Kristall hace la misma, o mejor, labor con 7 cuer-



Juwel: Perfecto para tractores de potencia media-alta. Sustituto del exitoso Opal. Esta nueva generación de arados se conecta directamente desde la cabina del tractor mediante con un sistema electro-hidráulico; fácilmente manejable para tractores con poca potencia y capaz de llevar desde 5 hasta 7 cuerpos. Con un sistema de palas en "dedos", intercambiables de una manera rá-



pida y sencilla, una a una, según se desgasten. También lleva, como opción, un soporte hidráulico en las ruedas y ajuste hidráulico para controlar la profundidad con arados pesados y suelos duros con una válvula de doble control activo.

Compact-Solitair:

La nueva Compact Solitair, ahora con el cultivador Zirkon, y 6 metros de anchura de trabajo. Dispone de sistema hidráulico, y se recomienda para cultivos intensivos que requieren una maquina cultivadora de gran potencia. Proporciona una magnifica siembra en una sola pasada, en prácticamente todos los terrenos. La dosis de siembra puede ser regulada electrónicamente desde 1 kg a 500 kg por hectárea. Todos los ajustes de líneas de trabajo y discos, pueden ser realizados hidráulicamente. Con ruedas de 1.07 m de diámetro, son las más grandes de su clase, sin compactar el terreno, incluso trabajando en húmedos. La capacidad de la tolva es de las mas grandes, 4 500 litros; de esta manera se gana mucho tiempo al no ser necesario parar a rellenar.



Karat: Con tracción y asistencia. Su peso inteligente, reduce el consumo. Lemken ahora envía el modelo Karat semi-montado, de más de 4 metros y tracción hidráulica, que se activa abriendo una válvula. La tracción hidráulica asegura que el peso es transferido desde el cultivador hasta el eje trasero del tractor, bajando el patinamiento, lo que incremen-



ta la potencia de tracción del tractor y reduce el consumo de combustible, a la vez que ofrece una calidad de trabajo constante. Los discos y el rodillo se montan de una sola vez, por tanto, no hacen falta ajustarlos por separado cuando se cambia la profundidad de trabajo. Esto es un claro beneficio para los Karat Semi-montados en los que el ajuste hidráulico de la profundidad de trabajo es estándar. El Karat es una maquina compacta, capaz de la mejor maniobrabilidad tanto en trabajo como en transporte.



Nuevo sistema **VariExtend** del pulverizador **Sirius 9**: Este nuevo modelo cuenta con un enganche rápido que permite enganchar la maquina desde dentro de la cabina, sin tener que bajarse. Su diseño más estrecho hace mucho más fácil el manejo y su almacenaje; dispone de un bajo centro de gravedad, lo que lo hace más estable. Se ofrece con tanques con capacidades entre 900 y 6000 L, y anchuras de barras entre 12 y 39 m. Incluye en su interior el tanque de agua limpia para el lavado de la cuba, utilizando en el interior una boquilla difusora en forma de 'seta'.

Las barras de extensión la forman tubos de aluminio que protegen las conducciones por las que circula el producto del roce contra ramas y plantas, así como cualquier daños en la maquina. Posee un ordenador lateral para ajustar los controles, así como un el mezclador de productos químicos que se extrae para utilizarlo, pero que permanece oculto durante el trabajo.



DIRK HOLLINDERBÄUER

Director de Exportación y Ventas de Lemken



ra los mercados del este europeo caracterizados por un clima continental.

Dentro de la gama de Lemken, ¿cuál es la de mayor consolidación y expansión que se ha afianzado en el mercado?

Lemken acaba de finalizar su mayor inversión en Alemania con la ampliación de la fábrica de Alpen (líneas de montaje más amplias, nueva cadena de pintura y nuevo edificio de oficinas), por un valor total de unos 30 millones de euros. Asimismo, hemos invertido en nuestras dos fábricas para la producción de pulverizadores

“El mercado español ha tomado una gran importancia para nosotros”

¿Cómo ha estado para Lemken a nivel global el mercado europeo este año 2009 y lo que va de 2010?

En el periodo 2004-2008 Lemken ha sido capaz de incrementar las ventas totales desde 92 hasta 257 millones de euros. Después del récord alcanzado en 2008, la crisis financiera internacional se cebó especialmente en Europa del Este con una gran caída en mercados como Ucrania, Rusia y Kazajistán. Por otro lado, hemos tenido muy buen desarrollo en mercados como Francia, España, pero también en otros mercados del Este de Europa como Bielorrusia. En 2009 hemos consolidado nuestra posición con unas ventas totales de 215 millones de euros (-16% respecto a 2008).

Europa es un mercado complicado, no podemos olvidar

que el Norte tiene unas condiciones específicas, tenemos el este y tenemos el Sur. Cuando Lemken desarrolla un producto, ¿con qué idea lo va haciendo, con una idea global o pensando depende qué parte de la máquina para un cliente específico?

Lemken ha sido siempre un fabricante de máquinas capaz de producir de acuerdo a las órdenes concretas del cliente. Esta filosofía es también válida para nuestro departamento de I+D. En esta presentación se ha podido ver trabajando en el campo la sembradora neumática Compact Solitair 9/300 HD que permite la siembra y fertilización al mismo tiempo en una sola pasada. Esta máquina ha sido diseñada especialmente para los mercados del norte y sur de Europa. La gran sembradora neumática Jantar ha sido diseñada pa-

en Alemania. Otros proyectos en desarrollo se están llevando a cabo en Rusia, India y China. Estamos a punto de celebrar la apertura de nuestra filial en Kaluga (150 km al sur de Moscú), que será nuestra futura base para ventas y servicio en Rusia, con posibilidad de ensamblaje final de máquinas. En India estamos en camino de construir una fábrica para la producción de pequeños arados de 2 y 3 cuerpos para tractores a partir de 50 CV. Esta fábrica tendrá una capacidad aproximada de 1 000 unidades en la primera etapa. Y, por último, en China Lemken ha creado una compañía 'hija' en Pekín y comenzaremos mediante una *joint-venture* con uno de los más grandes fabricantes de tractores de ese mercado.

Dentro de esta coyuntura económica que atraviesa Euro-

pa, sobre todo, para Lemken, ¿cómo han ido las ventas en Europa y cuál es la predicción a futuro con los 'nuevos' mercados de Rusia, India y China? ¿Qué aportará a Lemken? ¿Qué procesos de fabricación se van a seguir para esos mercados?


Nuestra filosofía también es válida para estos mercados. Lemken se adaptará a las necesidades del cliente para alcanzar el éxito. Rusia es un mercado que está sufriendo la crisis económica de forma muy especial pero la demanda comenzará a crecer. Este mercado volverá por sus fueros, la única duda es 'cuándo' y resulta difícil hacer una estimación. Junto a Rusia observamos India y China como nuestros grandes mercados de desarrollo para el futuro pero también en este caso es muy complicado efectuar pronósticos.

Dentro de la gama tan amplia de maquinas, apreciamos la falta de una sembradora monograno y equipo para abonado.

Como bien indica usted, Lemken ofrece una amplia gama de productos. Disponemos de un equipo formado por más de 70 ingenieros que trabajan muy duro en el desarrollo y diseño de novedades. De acuerdo con nuestros objetivos ofrecemos máquinas bien adaptadas para agricultores y contratistas de todo el mundo, con peculiaridades específicas para cada mercado y desarrollamos nuevas máquinas con el fin de mejorar los implementos actuales y satisfacer las necesidades de nuestros clientes. Desde luego la sembradora monograno y las abonadoras podrían estar incluidas perfectamente en nuestra oferta de producto pero, por ahora, nuestras actividades y capacidad no van en esa dirección.

Dentro de los mercados europeos tenemos el sur de Euro-




"LEMKEN HA SIDO SIEMPRE UN FABRICANTE DE MÁQUINAS CAPAZ DE PRODUCIR DE ACUERDO A LAS ÓRDENES CONCRETAS DEL CLIENTE"


pa, donde los mercados han caído más que en el norte ¿Como están funcionando los mercados de España y Portugal? ¿Hay alguna idea o novedad a futuro para impulsar más las ventas en estos dos países?

Especialmente el mercado español ha tomado una gran importancia para Lemken. Con nuestros modelos específicos hemos alcanzado un gran éxito y cada vez son más los agricultores y contratis-

tas que trabajan con nuestras máquinas. Observamos un gran potencial para expandirnos.

Hablemos de Sudamérica. Sabemos que ustedes distribuyen y venden en países como Chile, que se trata de un mercado (MERCOSUR) emergente. Aunque son una empresa 'familiar', ¿se han planteado la posibilidad de entrar en un mercado tan creciente como Brasil como fabricantes o entrar con una joint-venture con alguna empresa brasileña?

Así es. Lemken tiene un gran éxito en Chile desde hace varios años y puede ser un buen punto de partida para nuestro desarrollo en los mercados sudamericanos. De todas maneras, sabemos que es realmente difícil para los fabricantes europeos llegar y tener éxito en mercados como Brasil. Pero hoy por hoy, Brasil no es uno de los mercados que sea prioritario para nosotros, tenemos la intención de introducirnos.

¿Cuál es la previsión de crecimiento de este año para Lemken en los diferentes mercados para este año 2010 en Europa, Asia y Sudamérica?

En Europa, sobre todo en los países de centro y este europeos, vemos 2010 como un período para la consolidación. Actualmente, podemos sentir un pequeño desarrollo positivo en Rusia, tenemos realmente un buen negocio en Bielorrusia y vemos un potencial crecimiento en los distintos países de Europa Occidental, como por ejemplo Francia. El proceso de partida para Lemken en los mercados de Asia y América del Sur que ya está en ejecución nos hace pensar que estamos en buen camino. Se espera una gran contribución de estas partes del mundo a nuestro volumen total de negocios en los próximos años. ■

Ventura

MÁQUINAS FORESTALES, S.L.

La línea completa de
aprovechamiento vegetal



MUS-MAX

ASTILLADORA DE TAMBOR MÓVIL
Accionamiento a T.F.T. o Motor diesel.
5 modelos de 38 cm. hasta 71 cm. de Ø



ASTILLADORAS TIMBERWOLF

TW125PH, TW150DHB, TW190DHB, TE190TDH Y TW25D

TRITURADORAS DESFIBRADORAS

Tamaño mediano. 2 modelos: HFGI y HFGII, de 500 a 710 mm de abertura para Ø máx. 200 mm

Modelos profesionales de gran producción

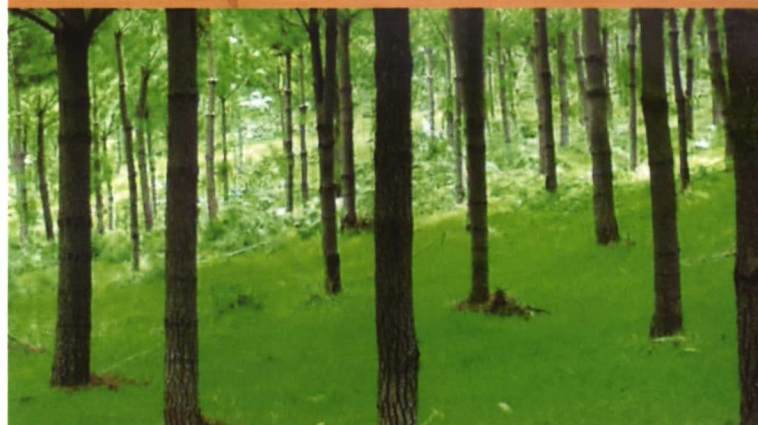
Modelo	Capacidad m ³ h.compost
HFG III	40-60
HFG IV	50-80
HFG V	70-150
HFG VI	100-200



Ctra. Vilablareix nº 18-20 (Polig. Ind. Mas Aliu) • 17181 AIGUAVIVA (Girona)
Tel. 972 40 15 22 - Fax. 972 40 01 63
e-mail: cial@venturamaq.com • Web: www.venturamaq.com

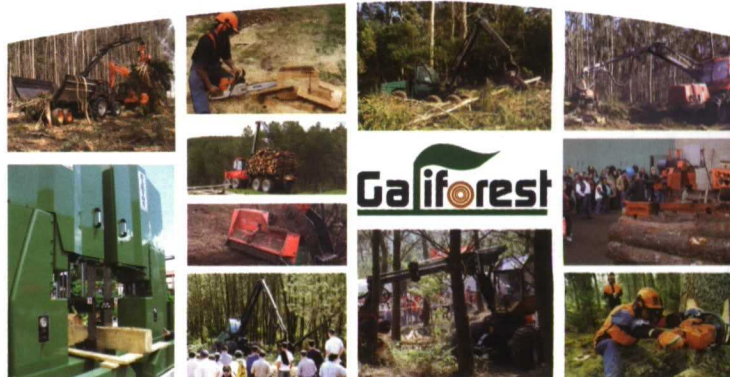
Galiforest

I Monográfico Forestal Internacional
para el Sur de Europa



24 - 26 de junio de 2010

Centro de Formación y Experimentación Agroforestal de Sergude
Boqueixón - Santiago de Compostela



- Un certamen profesional
- Celebrado en el monte, la mejor ubicación posible
- Con demostraciones en vivo
- Bienal y con vocación internacional



ORGANIZA: Feira Internacional de Galicia

www.galiforest.com



FEIRA INTERNACIONAL DE GALICIA • E-36540 SILLEDA • Pontevedra
Tlfn. +34 986 577000 • Fax. +34 986 580865 • galiforest@feiragalicia.com


McCORMICK

¡INVIERTA EN EFICIENCIA!
CALIDAD CONTRASTADA

MTX

120-135-150



Motor BetaPower
(Tier 3), de 6 cilindros,
económico y eficiente.

T3

Un tractor que se adapta perfectamente a las características del campo español. Un tractor resolutivo en todo tipo de situaciones, por muy exigentes que resulten. Un tractor completo, robusto, potente...

¡Elegido sólo para los profesionales!

- ✓ Transmisión base 16+12 velocidades (4 marchas powershift), inversor hidráulico, con cambio mecánico (STD) o electrónico (AutoSpeed).
- ✓ Estructura de protección y diseño unificado con el resto de la gama McCormick: cabina, techo, guardabarros y capó.



AgriARGO IBÉRICA, S.A.

Pablo Iglesias, 17-19. Pol. Ind. Gran Vía Sur. 08908 Hospitalet del Llobregat (Barcelona)
Tel: 93 223 18 12. Fax: 93 223 09 78. Recambios: Tel: 93 223 08 28. Fax: 93 223 32 58
e-mail: info@argoiberica.com • www.argoiberica.com


ARGO TRACTORS


McCORMICK

Recinsa, una realidad en Galicia

La Delegación de Santiago de Compostela cumple 1 año de éxito

Un ambicioso y prometedor proyecto que se ha convertido en una realidad indiscutible. Recinsa refuerza su presencia a escala nacional gracias a la eficacia de su Delegación en Galicia, cubriendo una zona de sumo interés para la compañía por su importancia estratégica.



David de la Fuente, responsable de la Delegación, y los técnicos comerciales Fernando Campos y Luis Moure.



Recinsa Galicia está de enhorabuena. Acaba de cumplir su primer año y se ha situado a la vanguardia en el sector del recambio. Los talleres y tiendas de recambio vinculados a los sectores agrícola y de obras públicas así lo han podido constatar durante este tiempo y pueden dar fe de la rapidez, eficacia y profesionalidad de una Delegación en constante crecimiento.

El esmerado servicio y la atención personalizada que ofrece su equipo humano son sólo algunas de las características de Recinsa Galicia, la nueva referencia en materia de recambio en la Comunidad Gallega.





Recinsa®

desde 1979

En su primer año, Recinsa Galicia se ha consolidado como una gran referencia en el sector de recambio agrícola y obra pública.

Sus instalaciones incluyen un almacén con 5.000 referencias adaptadas a las necesidades de sus clientes. Los profesionales disponen así de una amplia oferta, expuesta en una moderna tienda. En ella pueden observar y escoger todo tipo de suministros industriales y una extensa variedad de herramientas y accesorios, así como productos

especializados para talleres, material genérico y equipos de protección para una zona fuertemente influenciada por la agricultura, forraje y ganadería.



El almacén incorpora más de 5.000 referencias para atender de inmediato a los talleres y tiendas de recambio.

En buenas manos

El equipo humano, experimentado y cualificado, es una de las claves del arrollador éxito de Recinsa Galicia en este primer año. Son tres técnicos que se ocupan de ofrecer la mejor asistencia a los talleres y tiendas de recambio, con una eficaz gestión de la venta y un correcto aprovisionamiento de los repuestos. Su forma de trabajar, dedicación, actitud positiva y compromiso con sus clientes, son algunos de los valores que destacan en este equipo. David de la Fuente, responsable de la Delegación, y los técnicos comerciales Fernando Campos y Luis Moure forman el equipo que resuelve y atiende de forma inmediata los pedidos, dudas y consultas en mostrador o a través de teléfono, fax y correo electrónico.

RECINSA GALICIA

Pol. Ind. de Tambre, Vía Edison, 11
15890 Santiago de Compostela – A CORUÑA
Telf.: 981 55 81 32 • Móvil: 672 19 24 01
Fax: 981 58 93 86 • e-mail: Santiago@recinsa.es

www.recinsa.es



Ford lanza la edición limitada Kuga 'Baqueira-Beret'



Ford España, patrocinador oficial de la estación de esquí Vaquería-Beret, lanzará, a partir de mayo, una edición limitada de 500 unidades de su Ford Kuga, dirigido a conductores que comparten su espíritu aventurero con toda la familia. Este patrocinio está amadrinado por la esquiadora, Blanca Fernández Ochoa, que además de actuar como embajadora de la marca, participa como asesora en todos aquellos temas vinculados al esquí.

La nueva edición limitada se basa en el Kuga Titanium 2.0TDCi de 140 CV 4x4, que dispondrá adicionalmente de barras de techo, cristales privacidad, paquete aerodinámico, llantas de aleación de 19 pulgadas, luces diurnas LEDs, sensor de parking trasero, radio Sony MP3, Bluetooth con V2C y conector USB.

FORD FOCUS RS500 EDICIÓN LIMITADA, DISPONIBLE POR ENCARGO A PARTIR DE MAYO

El debut mundial del nuevo Focus RS500 (edición limitada a 500 vehículos individualmente numerados) tuvo lugar en abril, en el Salón del Automóvil de Leipzig (Alemania). Este modelo incorpora un motor 2.5 litros de 5 cilindros y 350 CV, que genera una potencia un 15% superior al Focus RS de serie. Su acabado es en pintura negra mate *foil*, con llantas de aleación de 19 pulgadas a juego. Estará disponible por encargo, a partir de mayo, en 20 mercados europeos.



GANVAM SOLICITA A LAS CCAA QUE CUBRAN SU PARTE DE LAS SUBVENCIONES DEL PLAN 2000E, ADELANTADAS POR LOS CONCESIONARIOS

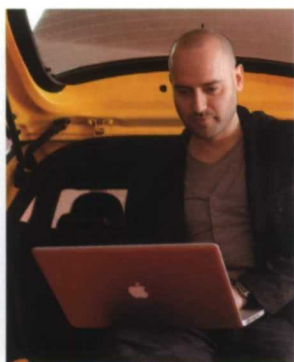
La Asociación Nacional de Vendedores de Vehículos a Motor (GANVAM) pide a las comunidades autónomas que ya han agotado el 70% de las dotaciones aprobadas para el Plan 2000E (País Vasco, Cataluña, Andalucía, Comunidad Valenciana, Castilla y León, Castilla-La Mancha y Melilla), que asuman y cubran las operaciones de ventas acogidas al plan ya realizadas por los concesionarios, aplicando el descuento de la subvención pactado, con el fin de devolver la tranquilidad a los agentes de ventas, después de la incertidumbre en la gestión de las ayudas vivida en los últimos días.

RALENTIZACIÓN EN LA CAÍDA DE PRECIOS DE VEHÍCULOS USADOS

El precio medio de los vehículos usados cayó un 3.5% en marzo, hasta situarse en 11 700 euros, según datos recogidos por la plataforma de vehículos online AutoScout24, que mueve el 40% de los vehículos de ocasión que se comercializan en España.

Esto significa que los precios, que ya acumulan un descenso del 2.7% en el primer trimestre del año, han ralentizado su caída, recuperando así las posiciones perdidas en 2009.

AutoScout24 considera que los efectos positivos del Plan 2000E son los principales causantes de este cambio.



■ JORGE CALVO, FICHADO POR CITROËN PARA ESCRIBIR DURANTE UN AÑO SOBRE EL DS3

Tras un proceso de selección en el que participaron 20 000 candidatos, el 'Contrato del Año' de Automóviles Citroën España, para conducir un Citroën DS3 durante un año y escribir sus impresiones en un blog, ya tiene dueño. Jorge Calvo, director general creativo de la agencia de servicios de comunicación Brainstant Soup, recibirá un sueldo de 3 000 euros brutos al mes por probar, a lo largo del año, todas las variantes del DS3 y por escribir sus impresiones en el blog, al que se podrá acceder a través de www.citroen.es.

■ ABIERTO EL PLAZO DE INSCRIPCIÓN A LA 7ª CONCENTRACIÓN 'FURGOVOLKSWAGEN'



Volkswagen Vehículos Comerciales abre el plazo de inscripción a la séptima edición de la concentración de furgonetas de la marca, que este año tendrá lugar el fin de semana del 12 y 13 de junio en la playa de Sant Pere Pescador (Girona). Como novedad ha puesto en marcha un concurso fotográfico que premiará las imágenes más originales que envíen los propietarios con sus furgos.

En la web www.vencontufurgo.com, todo aquel que lo desee podrá hacer su inscripción, además de conocer información relativa al evento.

■ NUEVA SERIE LIMITADA SCENIC FAMILY, CON TDT Y DVD A BORDO

Renault Scénic lanza la Serie Limitada 'Family Edition', que incorpora un receptor de TDT con DVD de serie para que los pasajeros de las plazas traseras puedan disfrutar, en marcha, de los programas de televisión. Sobre la base de las versiones Dynamique en los modelos Scénic y Grand Scénic 7 plazas, la nueva serie limitada *Family Edition* incorpora adicionalmente de serie techo abierto panorámico con lunas tintadas, Pack Confort (radar trasero, retrovisores abatibles eléctricos y Tarjera Manos Libres) y Sistema de Televisión Digital Terrestre con DVD sobre el reposabrazos central.



■ VICENTE ADRIÁN, NUEVO DIRECTOR DE SEAT ESPAÑA

Seat ha nombrado a Vicente Adrián, de 44 años y natural de Valencia, nuevo director de la compañía en España, con efectos a 1 de mayo. Adrián reportará directamente al director comercial de Seat, Paul Kevin, sustituyendo en el cargo a Marçal Farreras, que deja la empresa para emprender nuevos proyectos profesionales.

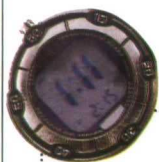


Licenciado en Derecho de Empresa y con un Master en Business Administration por el Instituto de la Empresa (IE), llega a Seat tras haber desarrollado prácticamente toda su carrera profesional en el grupo General Motors.

■ SEAT INVIRTIÓ 510 MILLONES DE EUROS EN 2009, PESE A LA CAÍDA DE RESULTADOS

Seat cerró el año 2009 con una inversión de casi 510 millones de euros (incluidos 110 millones de gastos en I+D+i), lo que motivó que la marca española obtuviese un resultado neto de menos 187 millones de euros, frente a los 44 millones en positivo del ejercicio anterior. No obstante, consiguió un EBITDA (resultado bruto de explotación antes de intereses, amortizaciones, depreciaciones e impuestos) de 16 millones en positivo, lo que demuestra, según la propia compañía, su capacidad de generar recursos a través de su actividad básica (la producción y venta de automóviles).

La compañía ha comunicado que este año su gama de productos seguirá creciendo y actualizándose y que presentará dos grandes novedades, además de nuevas motorizaciones: se trata del nuevo Ibiza ST (la versión familiar del Ibiza), en el mercado antes del verano, y del nuevo Alhambra, a la venta en octubre.



■ SKODA FABIA COMBI RS / FABIA RS

MÁS POTENTES Y ATRACTIVOS



Por primera vez, Skoda Auto monta un motor gasolina de 4 cilindros con doble compresor, que ofrece 180 CV de potencia, a pesar de tener una cilindrada de 1 400 cm³.

RAQUEL LÓPEZ

Los nuevos Fabia RS y Fabia Combi RS, presentados en el Salón del Automóvil de Ginebra, incorporan esta sofisticada combinación de turbo y compresor, que incrementa la potencia de forma suave y armónica. La velocidad máxima que alcanza es de 224 km/h (226 km/h en el Combi) y la aceleración de 0 a 100 km/h se consigue en 7.3 segundos, lo que garantiza una conducción deportiva. El consumo medio del Fabia RS es de 6.4 litros por cada 100 km.



Ambas versiones ofrecen un diseño atractivo con parachoques delantero específico, faros antiniebla delanteros integrados y, opcionalmente, función de giro *Cornerlight* y función de luz diurna con tecnología LED.

El Fabia RS monta llantas de aluminio de 17" Gigaro diseñadas especialmente para el RS, pinzas de freno en color rojo, cristales tintados y parachoques trasero de nuevo diseño con doble salida del tubo de escape.

Dependiendo del color escogido para la carrocería, el techo, el spoiler trasero y las llantas del Fabia RS *hatchback* están disponibles en tres colores diferentes: negro, blanco y plateado.

El chasis del Fabia RS, diseñado para ser más dinámico sin renunciar a la seguridad, incluye ESP, ABS y ASR.

Su nuevo sistema electrónico XDS actúa en las curvas frenando la rueda delantera interior, para in-

crementar el par motor en la rueda delantera exterior.

Además incorpora el TPM (sensor de presión de neumáticos) y el asistente de arranque en pendiente de serie para mejorar el confort y la seguridad.

Tanto el Fabia RS como el Fabia Combi RS montan asientos deportivos ajustables en altura con el logo RS bordado. Su volante de cuero multifunción de tres radios de serie puede, opcionalmente, montar levas en el volante para el cambio DSG de 7 velocidades. El interior del vehículo realza el espíritu deportivo con el salpicadero en color negro y los pedales de aluminio.

Skoda Auto ha adaptado el diseño del nuevo Fabia RS a su vehículo de carreras Fabia Super 2000. Bajo las nuevas regulaciones de la FIA en la categoría Super 2000, el vehículo se ha ensanchado para llegar hasta los 1820 mm y para mejorar el rendimiento del vehículo, se ha adaptado también la admisión y el sistema de escape. ■



ELIOS y NEXOS. El compacto y el especial de CLAAS.

Tractores ELIOS con tres motorizaciones, desde 72 hasta 88 CV, y NEXOS con cuatro, desde 72 hasta 101 CV (97/68 CE), con transmisiones mecánicas y electrohidráulicas, circuitos hidráulicos con dos y tres bombas, diferentes regimenes de toma de fuerza, tres versiones V, VL y F a elegir en NEXOS...

La elección, compacidad y facilidad de manejo que un tractor de montaña o un especial le ofrece. Usted decide sin salir de CLAAS.

Su especialista de la recolección | claas.es

CLAAS

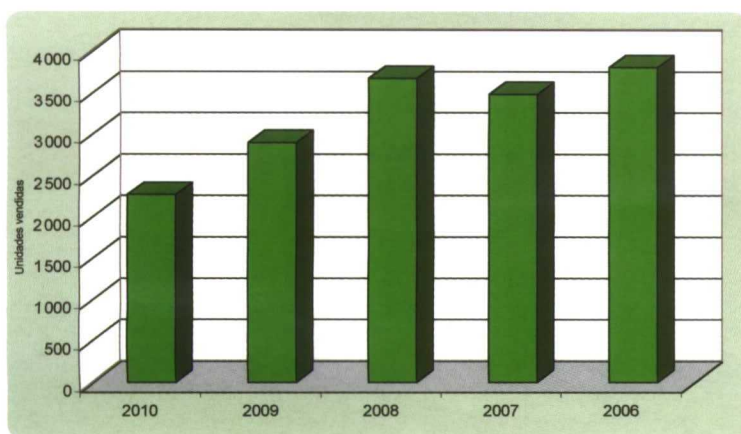


Ventas de tractores nuevos en España en el primer trimestre de 2010

NO LEVANTAN CABEZA

Los 2 268 tractores nuevos vendidos en España en el periodo enero-marzo de 2010 suponen un retroceso del 21.36% respecto al mismo periodo del año anterior. Considerando el resto de maquinaria reflejada en las inscripciones del MARM, la caída global es de sólo el 1.77% gracias al buen comportamiento de otros tipos de equipamientos.

EVOLUCION DE LAS VENTAS DE TRACTORES EN EL PRIMER TRIMESTRE DEL AÑO DURANTE EL PERIODO 2006-2010

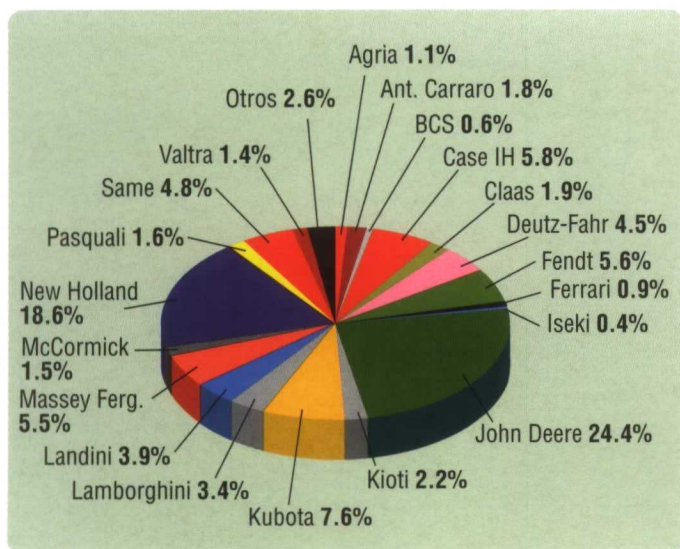


JUAN JOSÉ RAMÍREZ

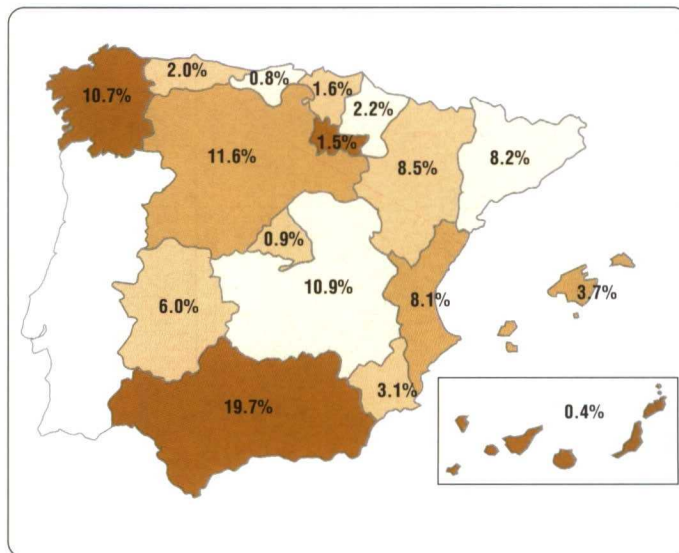
La maquinaria arrastrada o suspendida, que aumenta un 17.27%, y dentro de este capítulo los equipos de recolección, que mejoran casi un 35%, ofrecen el lado positivo de las inscripciones de maquinaria que facilita mensualmente el Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino.

Según estos datos, el mercado de tractores nuevos no levanta cabeza y mantiene una caída acumulada en el primer trimestre por encima del 21%. El segmento de cosechadoras también cede (-13.43%). En cambio, la maquinaria para la preparación y trabajo del suelo se recupera casi un

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LAS VENTAS DE TRACTORES, POR MARCAS, EN EL PRIMER TRIMESTRE DE 2010



DISTRIBUCION PORCENTUAL DE VENTAS DE TRACTORES, POR CCAA, EN EL PRIMER TRIMESTRE DE 2010



INSCRIPCIONES DE MAQUINARIA NUEVA EN EL MES DE MARZO Y EN EL PRIMER TRIMESTRE DURANTE LOS TRES ÚLTIMOS AÑOS

TIPO DE MÁQUINA	MARZO			ENERO-MARZO		
	2010	2009	2008	2010	2009	2008
TRACTORES	945	1 175	1 348	2 268	2 884	3 672
MOTOCULTORES Y MOTOMÁQUINAS	62	49	26	130	124	90
MAQUINARIA AUTOMOTRIZ	68	74	61	159	163	169
DE RECOLECCIÓN	31	37	22	58	67	54
EQUIPOS DE CARGA	31	31	27	85	74	90
TRACTOCARROS	2	4	10	8	12	17
OTRAS	4	2	2	8	10	8
MAQUINARIA ARRASTRADA O SUSPENDIDA	1 215	1 170	831	3 117	2 658	2 334
MAQUINARIA DE PREPARACIÓN Y TRABAJO DEL SUELO	212	259	98	656	547	327
EQUIPOS PARA SIEMBRA Y PLANTACIÓN	53	97	29	200	191	81
EQUIPOS DE TRATAMIENTOS	262	254	236	602	553	541
EQUIPOS PARA APORTE DE FERTILIZANTES Y AGUA	252	265	236	588	659	786
EQUIPOS DE RECOLECCIÓN	263	190	167	599	444	419
OTRAS MÁQUINAS	173	105	65	472	264	180
REMOLQUES	479	429	460	1 277	1 182	1 433
OTRAS MÁQUINAS	42	86	35	109	176	69
TOTAL	2 811	2 983	2 761	7 060	7 187	7 767

Fuente: MARM

20%. La evolución también es positiva durante el primer trimestre para los equipos de siembra y plantación y los destinados a tratamientos. No se

puede decir lo mismo de la maquinaria para aporte de fertilizantes y agua, que ha retrocedido algo más de un 10%. ■

01

Nuevo motor de 71 CV
Cilindrada 3.300 cm³ - Tier III
4 cilindros - 16 válvulas - 40 km/h

02

Ecológico - Mínimas emisiones - Curva de potencia máx. a 1600 rev/min que proporciona el mínimo consumo de combustible

03

Cambio de 32 marchas: 16+16
Todas con inversor sincronizado
TdF independiente 540/540e sincronizada

04

Capacidad de elevación 2.300 kg.
Posición y esfuerzo controlado.
4 frenos con disco en baño de aceite



Tractor people

The ERGIT series
TGF 7800

Cuando el cultivo especializado es tu vida, entonces sabes que Antonio Carraro tiene la respuesta justa a tus exigencias de dimensiones, radio de giro, agilidad, versatilidad y potencia. Descubre como estas características destacan en tu próximo TGF 7800 LE ... a un precio como este, si que puedes!

desde
19.900 €

TGF 7800 LE - 4WD
CON CONFIGURACIÓN STANDARD
(Iva y transporte no incluido)

ANTONIO CARRARO FINANCIACIÓN

Promoción válida hasta el 31-07-2010 según existencias de los agentes adheridos a la campaña.

Antonio Carraro Ibérica, S.A. Paseo de la Campsa 65 08940 Cornellà Tel: 933 779 957

Las ventas de tractores 'extra grandes' (XG) y 'muy grandes' (MG) en España durante 2009

CONSOLIDACIÓN DE LA ALTA POTENCIA

Las ventas de los tractores más grandes del mercado español registraron un fuerte retroceso durante 2009. Sin embargo, la tendencia de los últimos años les hace ir cobrando un protagonismo creciente hasta alcanzar una cuota de algo más del 12% sobre el total del mercado nacional.

JUAN JOSÉ RAMÍREZ

Considerando los Avances de Maquinaria que mensualmente divulga el Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino (MARM), y estableciendo nuestra habitual clasificación, hemos cuantificado los modelos de tractores comercializados

durante el año 2009. A continuación presentamos las ventas de los tractores más grandes del mercado español.

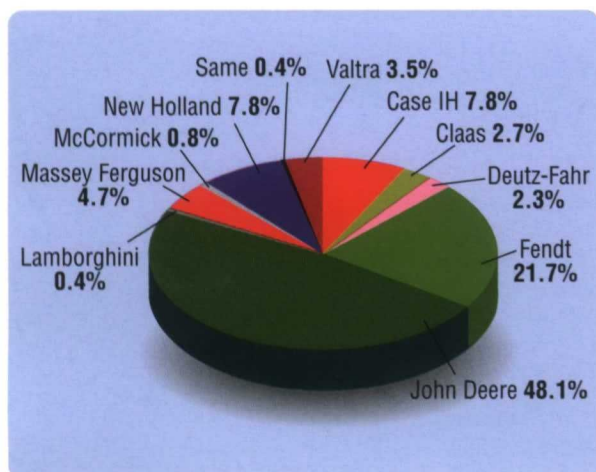
El descenso de ventas de tractores registrado durante el ejercicio pasado ha sido espectacular y nos hace situarnos en órdenes de magnitud de los años '80 y '90 del siglo pasado. Sin embargo, pese a la semejanza de valores, el mercado no es el mismo y la tendencia a los

TRACTORES XG

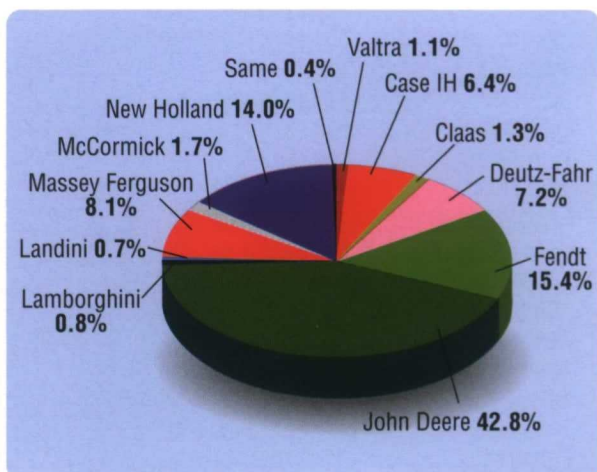
MARCA	MODELO	Masa / Batalla / Cilin. (t) (m) (L)	Uds.	TOTAL
CASE IH	MAGNUM 225	9.1 / 3.0 / 8.3	2	20
	MAGNUM 250	9.1 / 3.0 / 8.3	4	
	MAGNUM 310	9.3 / 3.0 / 9.0	2	
	MAGNUM 335	9.3 / 3.0 / 9.0	2	
	MX-245	9.6 / 3.0 / 8.3	1	
	MX-305	9.7 / 3.0 / 9.0	1	
	PUMA 210	6.8 / 2.8 / 6.7	7	
	PUMA 225	7.2 / 2.2 / 6.7	1	
CLAAS	AXION 840	7.4 / 2.9 / 6.7	1	7
	AXION 840 (A0994)	7.4 / 2.9 / 6.7	1	
	AXION 850	8.1 / 2.9 / 6.7	5	
DEUTZ-FAHR	AGROTRON 215	8.4 / 3.0 / 7.1	1	6
	AGROTRON X 710	9.4 / 3.0 / 7.1	4	
	AGROTRON X 720	10.4 / 3.0 / 7.1	1	
FENDT	922 VARIO	10.0 / 3.0 / 7.1	7	56
	924 VARIO	10.0 / 3.0 / 7.1	14	
	927 VARIO	10.0 / 3.0 / 7.1	13	
	930 VARIO	10.2 / 3.0 / 7.1	6	
	933 VARIO	10.2 / 3.0 / 7.1	1	
	936 VARIO	10.3 / 3.0 / 7.1	15	
JOHN DEERE	7730	7.8 / 2.8 / 6.8	34	26
	7830	7.8 / 2.8 / 6.8	26	

MARCA	MODELO	Masa / Batalla / Cilin. (t) (m) (L)	Uds.	TOTAL		
	7930	7.8 / 2.8 / 6.8	1	124		
	8130	10.3 / 3.0 / 9.0	15			
	8230	10.3 / 3.0 / 9.0	24			
	8330	10.3 / 3.0 / 9.0	14			
	8430	10.3 / 3.0 / 9.0	7			
	8520	10.3 / 3.0 / 9.0	1			
	8130 (FD44)	10.3 / 3.0 / 9.0	1			
	8295 R (JD44)	11.0 / 3.0 / 9.0	1			
	LAMBORGHINI	R8.230	9.4 / 3.0 / 7.1		1	1
	MASSEY FERG.	MF-8460	7.2 / 2.8 / 7.4		5	12
MF-8480		7.2 / 2.8 / 8.4	6			
MF-8660		10.3 / 3.1 / 8.4	1			
McCORMICK	TTX-230	7.7 / 2.8 / 6.7	2	2		
NEW HOLLAND	T-7060	6.8 / 2.8 / 6.7	10	20		
	T-8020	8.9 / 3.0 / 8.3	4			
	T-8030	9.2 / 3.0 / 8.3	5			
	T-8040	9.2 / 3.2 / 8.3	1			
SAME	IRON 190 Continuo	6.7 / 2.8 / 6.0	1	1		
	VALTRA	T-190	5.9 / 2.7 / 7.4	1	9	
T-191	5.9 / 2.7 / 7.4	7				
T-202	6.2 / 2.7 / 7.4	1				
			258	258		

DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS DE TRACTORES 'EXTRA GRANDES', POR MARCAS, DURANTE 2009



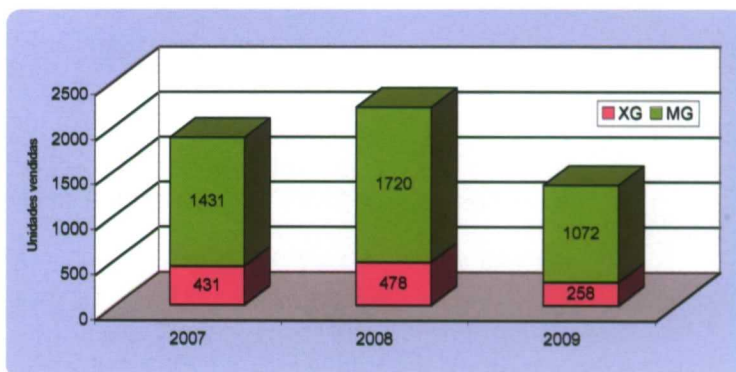
DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS DE TRACTORES 'MUY GRANDES', POR MARCAS, EN 2009



tractores de elevada potencia es un hecho consolidado.

Las ventas de tractores de más de 160 CV significó durante los años 2006, 2007 y 2008 un 7.5%, 10.8% y un 13.9% del total de unidades vendidas durante cada uno de los ejercicios. La comercialización de los tractores de más elevada potencia del mercado español se ha estabilizado en esos valores, ya que en un año como el pasado donde de todos es sabido lo que ha caído, las cifras registradas suponen un 12.4% de las ventas totales del ejercicio. Evidentemente, las cifras de unidades vendidas han descendido pero la cuota de mercado que ha conseguido la alta potencia se consolida.

EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS DE TRACTORES 'EXTRA GRANDES' EN EL TRIENIO 2007-2009



■ 'Extra grandes' (MG)

Son los considerados de tipo estándar o de anchura de vía normal de tipo 2+2RM (doble tracción con ruedas de diferente tamaño), que tienen motores de seis o más cilindros con potencias de referencia que supera los 200 CV y con masa sin lastre cercana o que supera los 8 000 kg.

Las 1 072 unidades comercializadas por la docena de marcas que ofertan sus productos en esta clasificación han supuesto un descenso de las ventas de 37% y del 25.1% respecto de las ventas de los años 2007 y 2008. Por el contrario, si la comparamos con las ventas producidas en el año 2006 las cifras se han incrementado en un 47%.

Los puestos del podio de las marcas son para, John Deere, Fendt y New Holland, que han obtenido una cuota de mercado del 42.8%, 15.4% y 14%, respectivamente. Con valores significativos, les siguen Massey Ferguson, Deutz-Fahr y Case IH, que han tenido unas ventas del 8.1%, 7.2% y del 6.4%, cada uno. Con valores más modestos se encuentra un grupo formado por McCormick



LAS CIFRAS DE UNIDADES VENDIDAS HAN DESCENDIDO, PERO LA CUOTA DE MERCADO QUE HA CONSEGUIDO LA ALTA POTENCIA SE CONSOLIDA



(1.7%), Claas (1.3%), Valtra (1.1%), Landini (0.7%) y Same (0.4%).

■ 'Muy grandes' (MG)

Son los de tipo estándar o de anchura de vía normal de tipo 2+2RM (doble tracción con ruedas de diferente tamaño), que tienen motores de seis o más cilindros con potencias de referencia entre los 160 y 200 CV.

TRACTORES MG

MARCA	MODELO	Masa / Batalla / Cilin. (kg) (mm) (cm ³)	Uds.	TOTAL
CASE IH	CVX-175	6.7 / 2.8 / 6.6	9	69
	CVX-195	6.7 / 2.8 / 6.6	13	
	PUMA 165	6.8 / 2.8 / 6.7	19	
	PUMA 180	6.8 / 2.8 / 6.7	21	
	PUMA 195	6.8 / 2.8 / 6.7	7	
CLAAS	AXION 810	7.1 / 2.9 / 6.7	12	14
	AXION 820	7.1 / 2.9 / 6.7	2	
DEUTZ-FAHR	AGROTRON 180.7	6.7 / 2.8 / 7.1	1	77
	AGROTRON M 620	5.6 / 2.6 / 6.0	39	
	AGROTRON M 640	5.9 / 2.7 / 6.0	10	
	AGROTRON M 650	6.7 / 2.8 / 6.0	18	
	AGROTRON TTV 620	6.5 / 2.7 / 6.0	4	
	AGROTRON TTV 630	6.5 / 2.7 / 6.0	5	
FENDT	716 VARIO	6.6 / 2.7 / 6.0	39	165
	718 VARIO	6.9 / 2.7 / 6.0	51	
	818 VARIO	7.1 / 2.7 / 6.0	8	
	820 VARIO	7.1 / 2.7 / 6.0	66	
	FAVORIT 716 VARIO	6.6 / 2.7 / 6.0	1	
JOHN DEERE	6930	5.4 / 2.6 / 6.7	274	459
	7430	6.6 / 2.6 / 6.7	57	
	7530	6.6 / 2.6 / 6.7	97	
	7920	8.1 / 2.8 / 8.1	1	
	6830 (ED44)	5.5 / 2.6 / 6.7	8	
	6930 (BD44)	5.4 / 2.6 / 6.7	8	
	6930 (FD44)	5.4 / 2.6 / 6.7	10	
	7430 (CD44)	6.6 / 2.6 / 6.7	1	
	7530 (DD44)	6.6 / 2.6 / 6.7	3	
	LAMBORGHINI	R6.160	5.6 / 2.6 / 6.0	
R6.170 VRT	5.9 / 2.7 / 6.0	1		
R6.185	6.7 / 2.8 / 6.0	6		

MARCA	MODELO	Masa / Batalla / Cilin. (kg) (mm) (cm ³)	Uds.	TOTAL
LANDINI	POWERMASTER 190	7.7 / 2.8 / 6.7	6	8
	POWERMASTER 200	7.7 / 2.8 / 6.7	2	
MASSEY FERG.	6485	6.5 / 3.0 / 6.6	40	87
	6490	6.5 / 3.0 / 6.6	3	
	6495	6.5 / 3.0 / 6.6	13	
	MF-6497	7.0 / 3.0 / 7.4	1	
	MF-6499	7.0 / 3.0 / 7.4	12	
	MF-7485	6.8 / 3.0 / 6.6	9	
McCORMICK	MF-7495	6.9 / 3.0 / 6.6	9	18
	TTX-190	6.7 / 2.8 / 7.2	8	
	TTX-210	7.7 / 2.8 / 6.7	3	
	XTX-165	6.5 / 2.7 / 6.7	5	
NEW HOLLAND	XTX-185	6.5 / 2.7 / 6.7	1	150
	XTX-200	7.7 / 2.8 / 6.7	1	
	T-7030	6.8 / 2.8 / 6.7	57	
	T-7040	6.8 / 2.8 / 6.7	41	
	T-7050	6.8 / 2.8 / 6.7	5	
	T-7510	6.3 / 2.8 / 6.6	1	
	T-7520	6.3 / 2.8 / 6.6	5	
	T-7540	6.7 / 2.8 / 6.6	12	
	T-7550	6.7 / 2.8 / 6.6	26	
	TG-255	- / - / 8.3	1	
SAME	TM-175	6.9 / 2.8 / 7.5	2	4
	IRON 160	5.8 / 2.7 / 6.0	3	
VALTRA	IRON 170 CONTINUO	6.5 / 2.7 / 6.0	1	12
	T-161	5.9 / 2.7 / 6.6	3	
	T-162 E	6.2 / 2.7 / 6.6	3	
	T-171	5.9 / 2.7 / 7.4	6	
			1072	1072

La comparativa de ventas de 2009 respecto a los tres años anteriores, sitúan las ventas en valores de referencia semejantes al año 2006, sin embargo respecto a los años 2007 y 2008 los descensos han sido del 40.1% y del 46%, respectivamente.

La distribución de ventas en las marcas sitúa como líder a John Deere con una cuota de merca-

do del 48.1%, la segunda posición es para Fendt con unas ventas del 21.7%. En tercera y cuarta posición, empatados en ventas, se encuentran Case IH y New Holland con una penetración de 7.8%, cada uno.

Y completan el grupo, Massey Ferguson (4.7%), Valtra (3.5%), Claas (2.7%), Deutz-Fahr (2.3%), McCormick (0.8%) y Same (0.4%). ■

2 años
GARANTÍA
CASE IH

CASE IH
div

MÁQUINA
DEL AÑO 2010

PUMA CVX.
EFICIENCIA INFINITAMENTE CONTINUA.

www.caseih.com

CASE IH
AGRICULTURE

QUE SEA HARDI

Su especialista en pulverización

QUE SEA HARDI

- Innovación
- Tecnología

QUE SEA HARDI

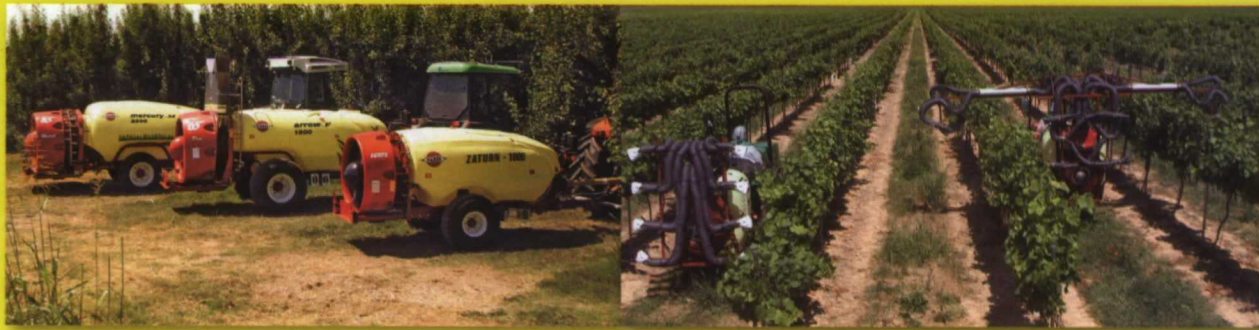
- Variedad de modelos
- Gama de precios
- Opciones de financiación

QUE SEA HARDI

- Red de concesionarios
- Servicio postventa
- Recambios continuados
- Experiencia técnica
- Asesoramiento de uso

QUE SEA HARDI

- Calidad y Robustez
- Capacidad trabajo
- Documentación de usuario
- Certificados circulación
- Homologaciones



6 familias de atomizadores suspendidos y arrastrados para frutales, olivos, cítricos y viña.
ZENIT, NEPTUN, ZATURN, JUPITER, ARROW, MERCURY



7 familias de pulverizadores suspendidos y arrastrados para cereales y hortalizas.
NK, NZ, MASTER, MEGA, RANGER, NAVIGATOR, COMMANDER



ILEMO HARDI, S.A.U.

Apdo. Correos 140 • 25080 LLEIDA
Tel: 973 20 81 47 • www.hardi.es

visítenos en www.hardi.es

T3571

Productividad
Fiabilidad
Comodidad



Doosan Infracore Construction Equipment es la alianza de las mundialmente reconocidas marcas de equipos de construcción: Doosan, Bobcat, Ingersoll Rand, Doosan Moxy, Montabert y Geith.

Tenemos todo lo que necesita: ya sean cargadoras compactas, de orugas o de cuatro ruedas directrices. Miniexcavadoras, manipuladores telescópicos, o implementos para equipos compactos, podrá contar siempre con la excelencia de Bobcat.

Tel. 901 020 000

www.bobcat.eu



Bobcat

Aceleramos su éxito



McCormick. Innovación Europea

Creados a partir de la más avanzada tecnología europea, los tractores McCormick cuentan con un DNA excelente. Proyecto y know-how ingleses, transmisiones de fabricación francesa, producción en plantas italianas. 20.000 clientes satisfechos de la calidad del producto en los últimos tres años constituyen el resultado obtenido a través de la investigación constante, de una empresa proyectada hacia un futuro, donde la calidad y la innovación son los valores que realmente cuentan.

AgriARGO IBÉRICA, S.A.

Pablo Iglesias, 17-19. Pol. Inds. Gran Vía Sur: 08908 Hospitalet del Llobregat (Barcelona)
Tel: 93 223 18 12. Fax: 93 223 09 78. Recambios: Tel: 93 223 08 28. Fax: 93 223 32 58
e-mail: info@argoiberica.com • www.argoiberica.com

www.mccormick.it



McCormick

Made in Europe

PIENSA ENMF PIENSA ENINNOVACIÓN

VISIÓN INNOVACIÓN LIDERAZGO CALIDAD FIABILIDAD SERVICIO ORGULLO COMPROMISO

Los nuevos MF 7497 (225 CV) y 7499 (240 CV) con motores de 7,4 l, y la transmisión continua de última generación Dyna-VT, combinan tecnología y precisión, incrementando así el control y el confort del operador y asegurando que las labores se efectúen de forma más rápida y eficiente. Auténticos líderes en tecnología útil.



Save the Children

Protegiendo a los niños desde 1919

MASSEY FERGUSON colabora
con la ONG Save the Children



**3 años
de garantía**

CV
225-240

MF7497 y 7499 Dyna-VT

Para más información visite www.masseyferguson.es
o contacte con su concesionario MF

MASSEY FERGUSON es una marca mundial de AGCO.

AGCO
Your Agriculture Company


MASSEY FERGUSON