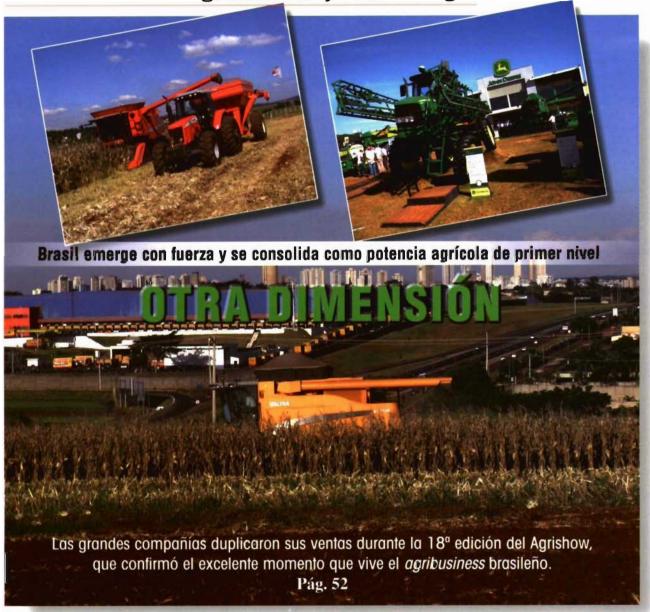


Cuadernos de Agronomía y Tecnología

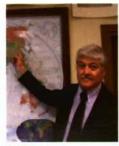




Pág. 34

La medida del ruido en los tractores

La Directiva sobre el nivel sonore en los cidos de los conductores de aractores fija unos lámitos máximos de unido penmi tido y los procedimientos para, realizar la medición.



Pág. 40

El 'mundo' de Trelleborg Wheel Systems

Como señala su Presidente, [Maurizio Viscoli, China es el próxino reto de esta compañía es pecializada en la producción de neumáticos agricolas.



Pág. 81

Aprovechamiento de restos de poda en el olivar

Las limitaciones para la quema y el interés por la protugción de energía proveca es¹ aumento de la domanda de maquinaria para resulperar estos residuos en el chi yar.

McCORMICK

¡INVIERTA EN EFICIENCIA! CALIDAD CONTRASTADA



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 profi

- ✓ 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.





EDITOR-DIRECTOR: Julián Mendieta
DIRECTOR TÉCNICO: Luis Márquez
DIRECTOR ADJUNTO: Ángel Pérez
Director de Pubucidad: Borja Mendieta
Coordinador Editorial: Sergio Mendieta
Administración: Liza Blake
Secretaria de Redacción y Suscripciones:
Eva Losada

Eva Losada Edición Gráfica:

Ana Egido, Miguel Igartua
Consejera Editorial: Pilar Linares
Asesor Editorial: Marcial Saiz
ESTADISTICA-MERCADO: Juan José Ramírez

MAQUINARIA AGRÍCOLA HISTÓRICA: Eloy Galván REDACTORES Y COLABORADORES:

Raquel López

Ettore Gasparetto, Dr. Ing.,
Juan Pardo San Pedro, Dr. Ing. Agrónomo;
Emilio Allué, Dr. Ing. Agrónomo;
Jesús Vázquez, Dr. Ing. Agrónomo;
José F. Schlosser, Dr. Ing. Agrónomo;
Miguel Cervantes, Dr. Ing. Agrónomo;

Emilio Gil Moya, Dr. Ing. Agrónomo; Gabriel J. Rielo Carballo, Téc. Maq. Agrícola; Ricardo Martínez Peck, Lic. Mec. Agr.

EXTERIOR:

AGRIWORLD BRASIL, Oldmen Ediçoes Ltda.
Alameda Suecia, 72-Jardim Europa
12919-160 Bragança Paulista (São Paulo)
Tel. (5511) 99587385

e-mail: revista.agriworld@agriworld.com.br www.agriworld.com.br

ARGENTINA, Canal Rural, S.A., Honduras, 5940 - C1414BNL Buenos Aires

Tel. (5411) 4777-4200 e-mail: contacto@eirural.com

www.elrural.com

INGLATERRA, Anton's, M. Pou Marfany, 61

London Road.

Blackwater Camberley Surrey. GU 170AB, ITALIA, Furio Oldani, Via Luigi Galvani 36 20019 Settimo Milanese, Milano (Italia) Tel +39 02/33501925/7 - Fax +39 02/33510339

www.orsamaggioredizioni.com mt@orsamaggioredizioni.com

EDITA: Blake & Helsey España, S.L.

c/ Dr. Mingo Alsina, 4 28250 Torrelodones (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

www.facebook.com/agrotecnica.maquinariaagricola

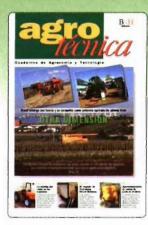
B&H ESPAÑA, S.L. NO SE RESPONSABILIZA NECESARIAMENTE DE LAS OPINIONES VERTIDAS EN LA PUBLICACIÓN, NI DE LOS ARTÍCULOS FIRMADOS POR SUS COLABORADORES.

© PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL DE ESTA PUBLICACIÓN.

DEPÓSITO LEGAL: M. 9853-1998 • ISSN: 1886-6514



Mayo 2011 • Año XIV • nº 5



PUNTO DE VISTA • La opinión de los agricultores y de los fabricantes europeos	5
EDITORIAL • 300 000, 15 y 22	7
OPINIÓN Basilio Carrasco deja COMECA, después de 47 años	. 8
Noticias Kuhn fabricará macroempacadoras para John Deere Presentación en Portugal de los pulverizadores Frontier Crece el beneficio de John Deere en el segundo trimestre fiscal Los fabricantes españoles exploran los mercados de Sudáfrica y Angola	11 12
EUROFINANZAS • Grecia vuelve a poner en jaque a la economía europea	
Jornada técnica para mostrar la tecnología Ultraflex en neumáticos Michelin XeoBib montados en tractores Massey Ferguson y Fendt	28
Ornada técnica sobre Seguridad y Nuevas Tecnologías organizada por la Fundación Foro Agrario	30
SOBRE EL PAPEL • El ruido en los tractores agrícolas (Parte 1). La medida del ruido	34
Trelleborg Wheel Systems sigue apostando por el sector agrícola	40
Namilcare Merlo, Presidente del Grupo Merlo	46
FERIAS • 18° Agrishow (Riberão Preto, Brasil, 2-6 mayo)	52
Il Foro Bellota (Sevilla, 13-15 de abril)	70
El Terreno Lanzamiento internacional en Sevilla del Agrotron 410/420/430 del Grupo SameDeutz-Fahr	76
FERIAS • XV Expoliva (Jaén 11-14 de mayo)	78
TECNOLOGÍA AGRÍCOLA • Mecanización en el olivar, el aprovechamiento de los restos de poda	81
FERIAS • Vinitaly, Salón Internacional del Vino y los Destilados (Verona, Italia, 7-11 de abril) • FIGAN (FIMA Ganadera), 15-18 de marzo	84 88
AUTOENTORNO • Hyundai ix35 2.0 CRDi 4x4 Comfort	90
Las ventas de tractores nuevos en España en el primer trimestre de 2011 Análisis del mercado español de tractores 'usados' en 2010	94 96

Sembradora Monograno de precisión para profesionales



BECKER

Distancia entre semillas exacta, profundidad de siembra constante y alto rendimiento son las claves para conseguir una siembra eficiente y efectiva del maíz. La sembradora monograno de precisión Becker Aeromat consigue esto y mucho más.

Disponible con monitor y una gama completa de abonado en línea permite una siembra precisa, un alto rendimiento, con un ajuste sencillo y seguro.









LA OPINIÓN DE LOS AGRICULTORES Y DE LOS FABRICANTES EUROPEOS

I Barómetro de negocio del CEMA correspondiente al mes de marzo, que proporciona periódicamente ANSEMAT, vuelve a poner de manifiesto que mejoran las expectativas de los fabricantes europeos, alcanzando un nivel de satisfacción de 70 puntos, sobre un máximo de 100, acercándose a los 76 puntos, valor más elevado de los alcanzados desde que se inicia este estudio, basado en la opinión de los directivos de las empresas del sector de la maquinaria agrícola.

Los datos reflejan un buen momento, tanto a nivel de facturación como de pedidos, con un crecimiento medio estimado del volumen de negocio en el conjunto de la UE del 20%, y en el exterior entre el 10 y el 15%. Además se destaca que los mercados más activos son los de Alemania y Francia, a la vez que mejoran las expectativas para Rusia.

Con motivo de la presentación de Agritechnica en España, de la mano de AGRAGEX, los representantes de la DLG (Asociación Alemana de Agricultores), que organiza esta Feria, ha dado a conocer un informe sobre las 'tendencias del mercado' basado en la opinión de agricultores de los países de Europa centro-occidental y oriental, en el que no se incluyen los países del sur, como España e Italia.

Este estudio, que se inicia en el 2003, basado en dos entrevistas telefónicas por año, sobre una muestra de 3800 agricultores con más de 50 ha de superficie cultivada, se centra en Alemania, Francia y Reino Unido por la UE del Oeste, y Polonia, Hungría y República Checa por el Este; además incluye agricultores de Rusia, Kazakstán y Ucrania.

Con estas encuestas se pretende conocer como evalúan los agricultores la situación actual, después de una cosecha dificil y destacar los sectores en los que piensan invertir en el próximo año, considerando en todo caso que la situación económica mundial ofrece buena base para aumento global de la demanda de los consumidores, aunque hay que reconocer la situación especial de Japón, y las perspectivas de cambios en la Política Agrícola Común.

Como conclusiones de este estudio se puede destacar que el clima de negocio en Alemania es bueno y las expectativas están en su punto más alto desde 2008, en gran parte como consecuencia de los altos precios de los granos. Los agricultores piensan invertir con un incremento del 6% respecto al 2010, y las inversiones previsibles se mantiene equilibradas entre lo que es maquinaria para campo, para instalaciones fijas y para producir bioenergía, muy apoyada en Alemania.

En Francia los agricultores estiman que sus inversiones aumentarán en el 8%, siempre predominando máquinas de campo. En el Reino Unido las expectativas se han reducido en un 3%, pero todavía se mantiene altas, con aumentos en el área de máquinas para campo, y reducción en las instalaciones fijas y para la ganadería.

Para Europa del Este, los aumentos esperados en las inversiones son altos en todos los países: Polonia con el 9%, República Checa con el 13% y Hungría con el 20%, predominando en todos los caso las mejoras para máquinas de campo. En los tres casos, más del 50% de los agricultores están dispuestos a invertir en los próximos meses, con un notable aumento respecto a su comión en 2010.

Para los países del Este fuera de la UE, a partir de las opiniones de los agricultores consultados, se estima una tendencia al aumento de las inversiones en Rusia (+5%) y Ucrania (+7%), pero no en Kazakstán; siempre buscando la modernización de las máquinas de campo.

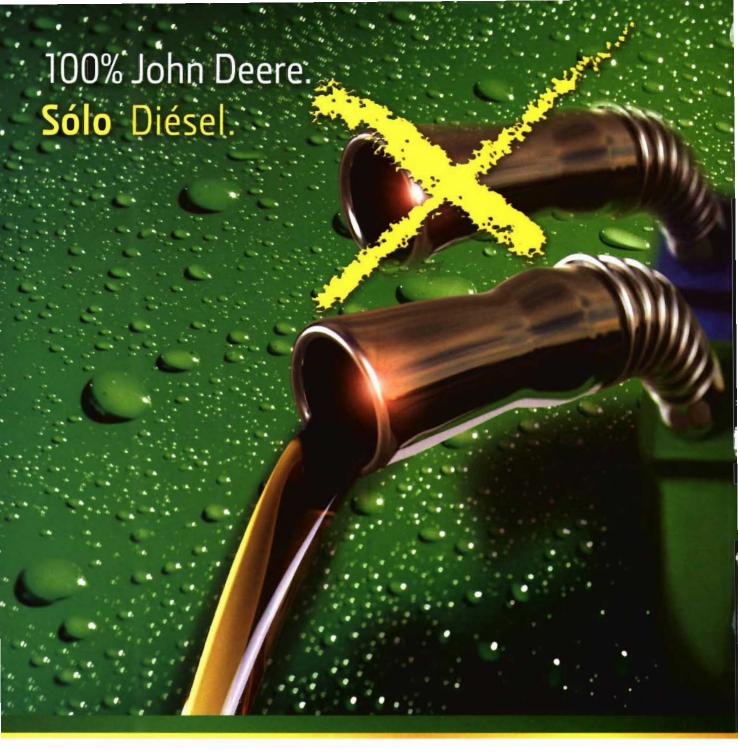
Desde una perspectiva global las expectativas del sector agropecuario europeo mejoran, en gram parte como consecuencia una situación más favorable del mercado mundial de granos, manifestándose la tendencia a invertir para aumentar la eficiencia productiva, especialmente en el manejo de los cultivos.

Sin embargo, volviendo al Barómetro del CEMA, se observa que, si bien en la valoración del negocio actual en el conjunto de la UE esperan que crezca un 96% de los fabricantes encuestados, lo que coincide con el estudio de la DLG realizado con agricultores, estas expectativas de crecimiento se reducen al 45% en Italia, y al 15% en España. A qué son debidas estas diferencias, si el mercado europeo tendría que ser 'único'. Posiblemente a la falta de confianza en la situación económica de algunos países.

Cuando la situación se pone difícil y las perspectivas no están claras, los agricultores dejan de invertir, aunque dispongan de dinero, y aguardan a que mejore la situación. Esperemos que lo haga pronto.

Com un cordial saludo.

Lini Margian



No necesita urea

La nueva normativa de emisiones Fase III B supone un importante reto para los fabricantes.

Mientras que los motores de otros fabricantes requieren el empleo de una solución del 3-9% de urea en una base acuosa conocida como AdBlue, con sistemas de calentamiento y refrigeración para el depósito y las conducciones de distribución, la solución John Deere es más sencilla: No es necesario utilizar urea. ¡Sólo tiene que llenar el depósito de gasóleo y en marcha!

Nuestros motores PowerTech Fase III A han sido siempre ganadores en las pruebas comparativas de eficiencia, y ahora hemos construido nuestros nuevos motores basándonos en esta experiencia.





JULIÁN MENDIETA julianmendieta@bh-editores.com

300 000, 15 y 22

o crean que me refiero con los 300 000 a los votos de Bildu, ni nada de eso, ya que las urnas han dictado su sentencia para los unos y para los otros, no es eso, no, es la cantidad de neumáticos para tractores que a finales de abril estaban pendientes de servir por parte de las empresas fabricantes del sector; esa cifra es una buena señal que indica que el mercado se está desperezando, que se recupera al menos en unidades, y eso es una buena señal... más que buena, sobre todo cuando los primeros equipos aumentan su stock de 3 a 6 meses. Pero ahora surge el problema que es el abastecimiento, porque las fábricas no improvisan de un día para otro su producción y más aún cuando otros mercados están aumentando su demanda y de nuevo nos encontramos en otra 'crisis' de neumáticos... pero al menos, y dentro de unos parámetros, bienvenida sea por lo que significa... ¡¡que esto empieza a desperezarse!!

Es un mes de números que en una especie de cábala nos trae respuestas a las miles de preguntas que bullen en nuestra cabeza; el 15, 'La niña bonita', ha sido la fecha en el que se ha despertado –ya era hora– una respuesta ciudadana, con la finalidad de buscar 'arena de la playa debajo de los adoquines'; no se puede dejar condenada a una de las generaciones mejor preparadas de nuestra más reciente Historia a ser 'per semper', mil euristas sin más referente futuro que una interrogación, los más ideólogos quieren ver un referente en el ya lejano Mayo de 1968; craso error, porque el que esto escribe lo vivió en vivo y en directo y no tiene nada que ver, ni en las formas ni en el fondo.

Esto es algo más profundo, es el despertar a las personas que adormecidas dejan que sus derechos cívicos y sus conquistas sociales se vean rebajadas por una 'banda' de delincuentes de guante blanco, que no solo crea 'corralitos' de poder, sino que se blindan con nuestro dinero sus abultadas primas de Consejo de Administración.

Eso no es en absoluto permisible y fruto de todo ello es el 22, los 'dos patitos', donde este sufrido país que soporta las veleidades de un Presidente *lluminati*, que como Custer en *Little big horn*, quiere morir matando en pro de sus ensoñaciones arrastrando con ello a la economía de un país, maltrecho y hastiado de unos y de otros, porque si bien lo que se va es celebrado, miedo tengo que lo que venga no sepa aportar esa pizca de esperanza que todos nos merecemos... Entre ello –y es palabra de Mariano Rajoy– el tener de nuevo nuestro Ministerio de Agricultura, "si así fuese, Dios se lo premie; si así no fuese, que el sector se lo demande".

Precisamos tener fe en unos políticos que nos defraudan cada día, para mirarlos de frente sin tener deseos de abofetearles. Hay políticos de valía que ahora están en la sombra del olvido como Miguel Arias, como Pimentel... Gente que siente lo que hace y que en el futuro deberíamos aprovechar su valía y experiencia, olvidemos a los 'pepiños', 'leires' y 'aidos'... que se archiven los 'miembros y las miembras' en el rincón del olvido; en cuanto al Sr. Presidente, como a su amiguete Fidel... esperemos que la historia le absuelva aunque se viste de 'góttico' para la foto de familia.

BASILIO CARRASCO DEJA COMECA, DESPUÉS DE 47 AÑOS

an sido 47 años desde que Basilio Carrasco comenzó a trabajar en Comeca, donde la empresa se inició en el va lejano 1964 en un piso de la madrileña calle de Alcalá, donde vivía el guerido y recordado Antonio Sevilla Vallejo; eran solo 3 personas las que iniciaron la andadura para, va a los 4 meses, pasar a la calle cercana de Doctor Gómez Ulla, próxima a Don Ramón de la Cruz, domicilio por tantos años de la empresa hasta su definitiva ubicación en Guadalajara.



De aquellas 3 personas, se pasó, en apenas en un año, a 8 y se inicia el crecimiento de lo que llegó a ser una de las empresas más emblemáticas del sector, con una red y unos productos representados de primera línea: Hesston, Kuhn, Gallignani, Welger, Busatis, White, Renault, entre otras... marcas que se adentraron en España de la mano de Comeca, v en toda esa travectoria estuvo presente Basilio Carrasco, que desempeñó la responsabilidad de Jefe de Recambios hasta el año 1974, en el

que pasa a ser responsable de la Sucursal de Zaragoza y Delegado de la zona, y así hasta 1987, cuando retornó a Madrid como Jefe de Ventas, siendo Director Comercial José Ignacio Gual, que dejó la empresa en 2009. A propuesta de Gual pasó a ser el nuevo Director Comercial.

Basilio Carrasco ha sumado más de 47 años en Comeca dando lo mejor de sí mismo, en diversas áreas de responsabilidad, dejando en la red que formaba 'la gran familia de Comeca' una pléyade de amigos fraguados a lo largo de casi medio siglo.

Los que hemos tenido la suerte de seguir desde 1969 su trayectoria profesional, sentimos no poderle ver -profesionalmente hablando- con su sonrisa habitual y su amable y cariñoso trato... ¡¡Disfruta BASILIO, te lo has merecido!!■



Basilio Carrasco, en una de las históricas cenas que Comeca organizaba junto a su Red de Concesionarios durante la FIMA. A la derecha se observa al fallecido Antonio Sevilla, propietario de la empresa, y a la izquierda a su hija Ana.

Un fuerte abrazo, Julián.

MADRID

Telf.: 917 95 31 13

Fax: 917 96 45 36

CÓRDOBA

Telf.: 957 42 00 42 Fax: 957 42 00 43

JAÉN

Telf.: 953 28 07 07 Fax.: 953 28 10 48

PALENCIA

Telf.: 979 72 80 73 Fax: 979 72 16 09

LORCA

Telf.: 968 44 42 22 Fax: 968 44 42 02

LLEIDA

Telf.: 973 25 70 09/10 Fax: 973 25 78 64

ÚBEDA

Telf.: 953 79 02 57 Fax.: 953 79 60 69

JEREZ

Telf: 956 18 05 08 Fax: 956 18 09 93

SÆVILLA

Telf.: 954 25 85 68 Fax: 954 25 85 10

SANTIAGO

Telf: 981 55 81 32 Fax: 981 58 93 86

MEJOR SERVICIO MAYOR RAPIDEZ



(A) obra pública

Desde hace 30 años, Recinsa suministra componentes y recambios de avanzada tecnología para maquinaria de obras públicas.

A través de nuestras Delegaciones aseguramos un servicio de alta calidad y la inmediata disponibilidad de un alto número de referencias.



Trate con profesionales. Es más rentable.



KUHN FABRICARÁ MACROEMPACADORAS PARA JOHN DEERE

LA MULTINACIONAL NORTEAMERICANA PODRÁ UTILIZAR EL DISEÑO DE LA MÁQUINA

ruhn fabricará macroempacadoras marca John Deere para los clientes de Europa, la CEI (Comunidad de Estados Independientes). Norte de África, Oriente Próximo y Oriente Medio ('Región 2'). La multinacional norteamericana adquirirá la licencia de propiedad intelectual del grupo francés, para poder utilizar el diseño de esta máquina a nivel mundial, adaptándolo a las necesidades de los clientes en otros mercados

"Este acuerdo nos permite extender la cartera de productos de heno

y forraje de John Deere, mejorando así nuestro servicio, tanto a los clientes del mercado de los lácteos y el ganado, como al sector de los contratistas. Tras una evaluación detallada del mercado de la macroempacadora, pudimos determinar que el producto de Kuhn nos permitiría prestar un servicio más eficaz y oportuno a nuestros clientes, gracias a una solución sólida y probada que incluirá la asistencia de posventa habitual de John Deere", afirmó William F. Norton, Vicepresidente de la Sección de Equipos Agrícolas y para Heno, de la



Plataforma Global para Heno y Forraje.

Para el Grupo Kuhn, este acuerdo estratégico, cuyas condiciones económicas no han sido reveladas, "es el resultado de una relación mutua de muchos años en sectores escogidos dentro del negocio del heno y el forraje", declaró el Presidente y CEO. Michel Siebert. " Kuhn diseña y fabrica macroempacadoras de alta calidad, que en la actualidad se venden principlamente en Europa. Este nuevo acuerdo nos permitirá aumentar la capacidad y eficacia de fabricación, y seguir desarrollando soluciones fiables en el empacado que satisfagan las necesidades de los clientes en todo el mundo", agregó.

En dicha 'Región 2' será Kuhn quien fabrique las macroempacadoras de marca John Deere, mientras que ésta las producirá fuera de ella. Posteriormente, ambas compañías proseguirán sus mejoras en materia de diseño y producto de manera independiente, a fin de satisfacer las necesidades de sus clientes en los diferentes mercados y continuar compitiendo mundialmente con las macroempacadoras de sus respectivas marcas.

80 MILLONES US\$ DE INVERSIÓN EN EL SÉPTIMO PUNTO DE FABRICACIÓN EN CHINA

ohn Deere refuerza su decidida apuesta por el mercado chino con la construcción de una nueva fábrica, en el noroeste del país, donde producirá tractores de mediano y gran tamaño, pulverizadores, sembradoras y equipos para la cosecha. Estas instalaciones, que supondrán un desembolso aproximado de 80 millones de dólares, serán el séptimo lugar de fabricación de la compañía en China, incluyendo dos empresas conjuntas que proveen principalmente al mercado local.

"La inversión se basa en una sólida relación del trabajo de John Deere con China para conseguir un éxito mutuo. Deere & Company cuenta con una larga historia al servicio de la industria agrícola en China, desde principios de los años 70 cuando nos vimos involucrados en el proyecto conocido como 'friendship farms',"

dijo el Director Ejecutivo, Samuel R. Allen.

La fábrica estará localizada en Harbin, Provincia de Heilongjiang, donde la compañía va opera con John Deere Jiamusi Works, un proveedor clave de equipos de cosecha en China. La nueva fábrica incluirá las tecnologías de fabricación de metal, pintura y ensamblaje de productos. "Nuestra experiencia en China nos ha demostrado el importante papel de la Provincia de Heilongjiang en la agricultura", dijo David Everitt, Presidente de la División mundial de Agriculture & Turf. "A lo largo de todo el proceso de planificación, las administraciones locales han concedido una importante prioridad a este proyecto", agregó.

Las previsiones son que las obras de construcción comiencen en unas semanas para que, a finales del año que viene, se fabriquen los primeros productos.

organizó en la presentaeva gama de licación de ficontier La es-



John Deere organizó en JPortugal una presentación de su nueva gama de equipos de aplicación de fitosanitarios Frontier. La estrategia con esta marca representa una ampliación de la oferta de productos exclusiva para los concesionarios John Deere en el país luso, que se basa en acuerdos con fabricantes europeos para que los productos cumplan con las especificaciones requeridas en el mercado. La comercialización de estos productos se hace de forma exclusiva a través de la red de concesionarios John Deere, y esto asegura a los clientes un servicio posventa de primera clase mundial y la posibilidad de financiación con John Deere a través de su acuerdo con BPI.

Durante la jornada, organizada el pasado 14 de abril, se dieron a conocer las características de la nueva familia de equipos Frontier destinados a la protección de cultivos, con explicaciones minuciosas de los modelos destinados al tratamiento de planta-

ciones de olivo en marco intensivo y súper-intensivo. Además, se esbozaron las características de los tractores John Deere que mejor se adaptan a la plantación de olivar intensivo y súper intensivo, el programa de calibración, que será lanzado próximamente, con el que se facilita la gestión de la aplicación de los productos fitosanitarios, así como las condiciones de financiación que ofrece John Deere a través de su acuerdo con BPI para la compra de estos equipos.

Los asistentes también recibieron información sobre los sistemas de riego de John Deere Water y comprobaron, en una demostración en campo, la calidad de mojado de los equipos presentados, así como su uniformidad de tratamiento.

La gama de pulverizadores presentada por John Deere, con su marca Frontier, se dirige a los cultivos mediterráneos e incluye atomizadores y nebulizadores arrastrados y cañones suspendidos.



RECONOCIMIENTO A MÁS DE 250 AÑOS DE SERVICIO

Siete empleados de John Deere Ibérica, ya jubilados, que suman más de 250 años de servicio a la empresa, fueron homenajeados en una cena celebrada el 28 de abril en Madrid y que contó con la presencia del Presidente Ejecutivo de Deere&Company, Samuel Allen.

José Ramón Escudero, José Antonio Tarrero y Hugo Basso, empleados de la fábrica de Getafe, y José Castellano, Alejandro Fraguas, Victoriano Sanz y Eduardo González-Jaramillo, pertenecientes a la Unidad Comercial, compartieron sus amplias experiencias y recuerdos con sus sucesores.

Además, José Ramón Escudero, en nombre de todos ellos, entregó a Samuel Allen la escultura 'Agricultor, Agricultura y Progreso', que simboliza el compromiso de la compa-



El Presidente Ejecutivo, Samuel Allen, acompañó, entre otros directivos, a los siete homenajeados.

ñía con todas las personas ligadas a la tierra y el progreso, gracias en parte al legado de muchas personas como las homenejadas en esta cita.

CRECE EL BENEFICIO DE JOHN DEERE EN EL SEGUNDO TRIMESTRE FISCAL

eere & Company registró un beneficio de 904.3 millones de dólares (2.12 US\$ por acción) en el segundo trimestre fiscal, lo que representa un incremento del 65% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. La fuerte demanda que se ha producido en toda la 'región' de América, junto a los mejores precios y un débil dólar, fueron factores determinantes.

Los ingresos totales crecieron un 25%, hasta 8 910 millones \$, mientras que las ventas de equipos se situaron en 8 328 millones \$. En este contex-

to, la compañía ha elevado sus previsiones anuales y espera una subida del 21%-23% en ventas de equipos, frente al rango previo del 18%-20%. Además, prevé unos beneficios anuales de 2 650 millones US\$, por encima de los 2 500 millones US\$ estimados el pasado mes de febrero.

AUMENTO DEL DIVIDENDO TRIMESTRAL

I consejo de Administración de Deere & Company ha aprobado un incremento de los dividendos de la compañía a 0.41 dólares por título en acciones comunes. El dividendo será pagado a partir el 1 de agosto de 2011 para accionistas registrados hasta el 30 de Junio de 2011. La nueva tasa trimestral representa un incremento de 6 centavos por acción por encima del nivel anterior, un incremento de aproximadamente un 17%. Éste es el noveno incremento del dividendo trimestral desde principios del 2004.

Tras estos resultados, el Director Ejecutivo, Samuel R. Allen, mostró su confianza en las perspectivas de la compañía y la capacidad para ofrecer un importante valor a sus clientes e inversores en un largo plazo. "Nos centramos en satisfacer las crecientes necesidades mundiales de alimentación e infraestructuras, continuamos comprometidos en consolidar el crecimiento orgánico de la compañía mientras también devolvemos parte de la inversión a nuestros accionistas", señaló.





NUEVO SUPLEMENTO DE TOLVA FRONTAL PARA LAS SEMBRADORAS GIL

Julio Gil ha desarrollado un suplemento de tolva frontal, con una capacidad aproximada de 1 500 L, provisto de una turbina accionada hidráulicamente para trasladar la semilla a la tolva trasera, de forma que se va compensando el peso, terminando las dos tolvas prácticamente al mismo tiempo.

Se puede enganchar al tractor mediante un tripuntal delantero o sobre el soporte de los contrapesos, por lo que no se requiere mayor potencia de elevador ni su peso influye en el control de profundidad de la sembradora.

Las grandes ventajas de este producto son el ahorro de tiempo de carga, ya que puede hacerse sin tener que trasladar el remolque al campo, el menor consumo de combustible al reducir a la mitad los desplazamientos y, por tanto, un menor riesgo para el usuario.

Con esta innovación, que puede incoporarse en cualquiera de sus sembradoras, ya sea nueva o antigua, Gil pretende que los agricultores meioren el rendimiento y reduzcan los costes de producción para ser cada vez más competitivos. Es, en definitiva, una solución tecnológica moderna para adaptarse a las exigencias actuales de los agricultores

ANSEMAT QUIERE ACERCAR EL MEDIO AGRÍCOLA A LA SOCIEDAD

umentar su presencia en el sector y en la Sociedad y asumir nuevos retos que ayuden a mostrarle a ésta el medio agrícola y rural, son los principales retos que se ha trazado la Asociación Nacional de Maquinaria Agropecuaria, Forestal y de Espacios Verdes (ANSEMAT). La Comisión de Desarrollo, Comunicación y Ferias de ANSEMAT considera prioritario ahondar en la necesidad de la asociación de hacerse presente en el sector como referencia para todos los que trabajan en el mismo. Además, quiere trasladar al conjunto de la población su pro-

blemática, trabajo, propuestas y ambiciones, a través de campañas informativas y promociones de actividades técnicas, estadísticas y económicas.

Como parte de la estrategia de desarrollo en la que llevan trabajando desde hace dos años, se encuentran la promoción de sus actividades, tanto a nivel interno como externo, lo que viene provocando cambios en sus soportes de información. ANSEMAT también asumirá retos en el ámbito ferial a través de la nueva feria dedicada al sector de la jardinería y áreas verdes, DEMOVERDE (Colmenar Viejo, Madrid 22-24 de septiembre de 2011) y de su participación en FIMA (Zaragoza, 14-18 de febrero de 2012).

ANTONIO CARRARO, EN LA FERIA ALEMANA DEMOPARK

ntonio Carraro, S.p.A. estará presente en la próxima edición de la feria Demopark, que tendrá lugar en Eisenach (Alemania) del 26 al 28 de junio de 2011, donde expondrá una amplia representación de extenso catálogo de tractores que cubre un amplio rango de potencias.

Los principales modelos serán el TRH 9800, hidrostático reversible con el 'X factor', la nueva versión de 87 CV de potencia para el "gran" hidrostático reversible AC. HR 6500: hidrostático, reversible, con JM™, SP 4400HST, un vehículo polivalente con cabina, hidrostático articulado de 4 ruedas motrices compacto. Y la solución EasyStar, que permite que algunos modelos destinados al trabajo en alta montaña o en ambientes difíciles puedan equiparse con el bastidor multifuncional EasyStar.





LOS FABRICANTES ESPAÑOLES EXPLORAN LOS MERCADOS DE SUDÁFRICA Y ANGOLA

oincidiendo con la celebración de la feria Nampo Harvest Day, que se celebró del 17 al 20 de mayo en la ciudad de Bothaville, un grupo de fabricantes españoles de maquinaria viajó a Sudáfrica para explorar las posibilidades que puede ofrecer ese mercado. Lo hicieron dentro de la misión comercial organizada por la Agrupación Española de Fabricantes-Exportadores de Maquinaria Agrícola y sus Componentes, Sistemas de Riego, Equipamiento Ganadero y de Post-cosecha (AGRAGEX), que contó con la colaboración del Instituto Espa-

ñol de Comercio Exterior (ICEX)

El programa incluyó una ronda de entrevistas y encuentros con dirigentes de la administración y empresarios con el fin de buscar nuevas oportunidades de negocio y aumentar las exportaciones de maquinaria agrícola. Las perspectivas de crecimiento de la industria agraria en Sudáfrica han Ilevado a AGRAGEX ha intensificar los esfuerzos de promoción en este país, con el principal objetivo de abrir nuevas vías de negocio a las empresas de maquinaria agrícola españolas.

Sudáfrica es la primera economía de África, con un 25% de todo el PIB del continente. Tiene un sector agrícola emergente, que representa el 12% del PIB y que emplea, directa o indirectamente, a unos 8.5 millones de personas.

La misión por el continente africano se completó con una visita a Angola, donde está en marcha un plan agrícola para incentivar el crecimiento del sector, aumentando las áreas de cultivo en los próximos años. Por este motivo, se prevé un crecimiento de las importaciones de maquinaria agrícola y de riego para contribuir a optimizar los procesos de trabajo.

CAEN LAS VENTAS DE TRACTORES EN PORTUGAL

I mercado de tractores agrícolas portugués cayó un 18.3% en abril, respecto al mismo mes del año anterior. Se matricularon 463 unidades (326 convencionales y 137 compactos), lo que supone sendas caídas del 21.1% y del 11.0%, respectivamente.

En el primer cuatrimestre de 2011 se matricularon 1834 tractores, lo que representa un retroceso del 1.8%. En este periodo se registró una estabilización en tractores convencionales, frente a una caída del 6.2% en los compactos. El 73% fueron modelos con motor entre 1500 v 3 750 cm³ de cilindrada. El 60.2% oscila entre los 30 y 73 kW, el 26.2% no supera los 29 kW y el 13.6% está por encima de los 73 kW.

IVÁN PUAGO, NUEVO DIRECTOR GENERAL DE RECINSA

Iván Puago es el nuevo Director General de Recambios Internacionales. S.A. (RECINSA), en sustitución de Eloy Galván, quien ha ocupado el cargo desde el año 2008 y ha desarrollado una "excelente labor" durante los tres años que ha permanecido en la empresa, " mejorando la comunicación de las diversas delegaciones con la central, estableciendo una serie de valiosos contactos con diversos proveedores y coordinando junto a Iván Puago todo el traslado a

las nuevas instalaciones", según se indica en un comunicado.

El nuevo Director General ingresó en Recinsa en 1999. Desde entonces ha desarrollado funciones muy diversas en distintos departamentos de la empresa, como el Almacén de Recambios, Administración, Compras y Ventas para llegar finalmente a la Dirección de la compañía como Adjunto, donde ha podido recibir todos los conocimientos y vivencias transmitidos por Eloy Galván.

La experiencia adquirida durante su travectoria laboral permite a Iván Puago tener un profundo conocimiento del mercado de recambios, tanto para maquinaria agrícola como para obra pública. Uno de los retos que deberá superar será hacer frente a la profunda transformación que atraviesa el sector como consecuencia de la actual situación de crisis, y aprovechar las nuevas oportunidades que emergen en este nuevo escenario. "La juventud de Iván Puago y



su probada competencia en este negocio, que ha vivido desde niño, tienen que permitir a Recinsa afrontar esta nueva etapa con gran confianza", finaliza la nota divulgada por la empresa.

EL GRUPO SAME DEUTZ-FAHR SE PROPONE VENDER 3 500 TRACTORES EN UN AÑO EN TURQUÍA

on la planta de Bandirma en pleno funcionamiento y un plan de negocios definido junto a su socio en el país, Sahsuvaroglu, el Grupo Same Deutz-Fahr se ha trazado como objetivo alcanzar en Turquía los 3 500 tractores en los doce próximos meses, lo que supondría un crecimiento de su cuota de mercado del 6% al 9%.

"Un gran objetivo, pero estamos seguros de lograrlo, dada la calidad de nuestros productos, y el profundo conocimiento del mercado que poseemos a través de nuestro socio Sahsuvaroglu", asegura Ludovi-

co Bussolati. El Director General recuerda que el Grupo italiano ha estado presente en Turquía desde hace más de 11 años y que en 2009, se construyó la planta de Bandirma, al noreste del país, que está plenamente operativa desde 2010. con una capacidad productiva prevista de 2.000 tractores al año, con modelos polivalentes en el segmento de media-baja potencia entre 50 y 80 CV, adecuados para cualquier tipo de tarea agrícola, que representan el 70% de las ventas de tractores del mercado turco.

Precisamente dirigida a este segmento es la nueva línea de producto que el Grupo Same Deutz-Fahr y Sahsuvaroglu tienen previsto presentar en los próximos meses. Su estilo renovado y una caja de cambios sincronizada, son sus dos aspectos más destacados. También prevén ofrecer modelos de mayor potencia, incluyendo la nueva gama de cosechadoras Deutz-Fahr.

Turquía es el mayor mercado de tractores de Oriente Medio con 36 500 unidades vendidas en 2010 y con una estimación para 2011 de llegar a las 40 000.

ESTABILIDAD EN LOS MERCADOS **EUROPEOS**

as perspectivas positi-_vas mostradas por los mercados europeos de maquinaria agrícola en los primeros meses de este año se consolidan. El último Barómetro de negocio del CEMA (Asociación Europea de Fabricantes de Maquinaria Agrícola) refleja un descenso mínimo en el índice del clima de negocio (67 puntos, frente a los 70 puntos de los dos meses anteriores), "sintoma de la estabilidad de los mercados y del mantenimiento de las expectativas de recuperación del sector en este primer semestre", según fuentes de ANSE-MAT, la asociación española perteneciente al CEMA.

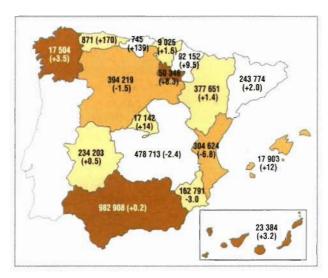
Se mantuvo el porcentaje (62%) de quienes consideran su nivel de negocio actual como "bueno" o "muy bueno", así como las perspectivas de crecimiento entorno al 80% para los próximos seis meses. El volumen de pedidos, bajo estas circunstancias, sigue claramente en aumento con el empuje de los mercados más grandes de Europa Occidental en cuanto al negocio actual, pero menos a seis meses vista donde parece que crecen más los mercados escandinavos y los de los países CEI (Comunidad de Estados Independientes).

El Barómetro también recoge la necesidad de ampliar las plantillas, sobre todo en el caso de los contratos temporales en función de la producción.

ESPAÑA PIERDE SUPERFICIE DE REGADÍO POR PRIMERA VEZ DESDE 2006

a superficie de regadío en España registró un retroceso del 0.4% en 2010, situándose en 3 407 953 ha, lo que supone la primera caída desde 2006. La pérdida de rentabilidad en el último año, como consecuencia de la fuerte subida de las tarifas eléctricas -que representan ya el 30% de los costes de producción- y la caída del precio de los productos agrarios, lo que ha hecho prácticamente inviable su subsistencia en algunas zonas, son los principales causantes de este retroceso, a juicio de la Federación Nacional de Comunidades de Regantes (FENACORE).

Esta situación ha llevado a las comunidades au-



tónomas con mayor extensión de superficie regada a abandonar muchos de los regadios ya históricos -de mayor producción e ingresos- y sustituirlos por cultivos de secano, con el fin de aliviar los gastos energéticos que implican los nuevos sistemas de riego más eficientes, de menor consumo de agua, pero mayor demanda eléctrica.

MAYO 2011

15

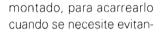
NUEVAS CAPACIDADES PARA LOS DEPÓSITOS DE COMBUSTIBLE DE SEGUÉS

aquinaria Agrícola Segués ofrece nuevas capacidades en su oferta de depósitos de transporte de combustible, que ahora van desde 125 hasta 941 L, con equipo de bombeo opcional, manguera de 5 m de longitud, pistola para el repostaje, extintor de polvo ABC y rompeolas interior para evitar

el desplazamiento de la carga.

Según indica la empresa, todos sus depósitos se fabrican segun la normativa ADR para el transporte de mercancia peligrosa por carretera y se entregan con su correspondiente documentación. Segués ofrece también los remolques para turismo con el depósito









do así que el olor invada el interior del vehículo.

PRESENTACIÓN DE NUEVOS PRODUCTOS NEW HOLLAND

n el pasado mes de septiembre, asistimos a la presentación de los nuevos motores lveco y los nuevos tractores que equiparían dichos motores, como la antelación de la creación de Fiat Industrial; ya en el mes de enero, se presentaron los nuevos modelos con motores que

posibilitan el cumplimiento de la norma Tier 4.

Para dar a conocer dichos modelos en el mercado español, se está llevando a cabo una serie de demostraciones y presentaciones por diversos puntos y por ese motivo acudimos a la localidad sevillana de Dos Hermanas. donde se celebró una reunión con más de 200 empresarios agrícolas, acompañando a este evento Trelleborg Wheel System con su gama de neumático para altos rendimientos, así como Repsol, suministrador de urea, necesaria para el uso de los nuevos motores que incorporan las máquinas presentadas.

Blue Power es la denominación de las nuevas serie que incorporan la tecnología SCR, que según la marca permite reducir el consumo, pero centrémonos en los nuevos tracto-



res, empezando por la serie TD 4 con potencias entre 55 y 74 CV, la T500 entre 86 y 106 CV, serie T7 con 125 y 165 CV, T8 y T9 series especificadas para tractores de grandes rendimientos y que alcanza hasta 670 CV.







FERIA DE GALICIA ANUNCIA LAS FECHAS DE GANDAGRO Y GALIFOREST

mbos certámenes, que cumplirán su segunda edición, tendrán lugar el próximo año y sus respectivos comités organizadores se reunieron hace unas semanas para establecer las fechas de celebración.

Del 8 al 10 de marzo se celebrará GandAgro, Monográfico de la Ganadería y la Agricultura que en su primera edición reunió a 220 firmas expositoras y registró más de 11 000 visitantes. Por su parte, Galiforest, cita específica del sector forestal, será del 28 al 30 de junio, nuevamente en el monte e instalaciones del Centro de Formación y Experimentación Agroforestal de Sergude, "una ubicación que se repite para revalidar el éxito que supuso en la pasada edición su celebración en un lugar real de trabajo con fácil acceso y magnificas infraestructuras que permite demostraciones en vivo", según fuentes del propio Comité.

BRIDGESTONE ABRE UNA FÁBRICA DE RECAUCHUTADO EN HUNGRÍA



I nuevo concesionario y franquicia de de Bandag 5-Let Ltd. presentó el pasado 14 de abril la nueva fábrica de recauchutado en Mezöszilas (Hungría). El proyecto, que ha supuesto una inversión de 2 millones de euros, dispone de la última tecnología de recauchutado Bandag.

5-Let, empresa 100% de capital húngaro, participa desde 1996 en soluciones 'verdes' de energía, principalmente geotermal. Como franquicia de Bandag, tiene acceso a la amplia gama de neumáticos recauchutados Premium de Bandag y Bridgestone.

A la ceremonia de inauguración acudieron, entre otros, representantes del gobierno húngaro y Akihito Ishii, Director de Camión, Autocar y Recauchutado de Bridgestone Europa.



CATRON INTERNACIONAL ALCANZA LOS 2500 KIOTI VENDIDOS EN LA PENÍNSULA

ún no ha cumplido diez años desde que comenzó la comercialización de los tractores Kioti y ya ha alcanzado las 2 500 unidades vendidas en la Península Ibérica. Catron Internacional alcanzó esta histórica cifra el pasado mes de mayo gracias a "la confianza depositada por todos nuestros concesionarios y clientes finales", a

los que anima a continuar "en este fenómeno creciente", según destacan fuentes de la empresa.

Catron Internacional es el importador exclusivo de la marca Kioti para España (desde 2002), Portugal (2007), Túnez y Marruecos (2009) y, como tal, ronda los 3 000 tractores comercializados en total. El parque al que ofrecer servicio

posventa es de unas 5 000 unidades incluyendo las vendidas anteriormente.

El crecimiento continuo que muestra la empresa se ha producido en gran parte gracias a la expansión hacia los mercados del Magreb, donde las expectativas que maneja para este año son de superar el medio millar de tractores vendidos.

CGS TYRES SUBE

GS Tyres, fabricante especializado en la producción de neumáticos agrícolas y de uso industrial, ha subido el precio de todos sus productos un 10% de media, en función de los modelos y mercados.

El alza, que la compañía justifica por la escalada de los precios de las materias primas, se aplicó en abril en Estados Unidos, Europa del Este y Rusia, mientras que al resto de mercados en los que está presente, incluidos los de Europa Occidental, llegó el pasado mes de mayo.

TRIUNFO EN EL MUNDIAL DE ARADA

os neumáticos Continental AC85 triunfaron en el Mundial de Arada, celebrado hace unas semanas en Suecia, equipando al tractor New Holland que condujo el austriaco Christian Lanz.



Colegio Oficial de Ingenieros Agrónomos de Centro y Canarias otorgó el título de Colegiado de Honor a los ingenieros agrónomos Francisco García Olmedo y Jorge Jordana Butticaz por su aportación en los sectores de la mejora genética de las plantas y la industria agroalimentaria, respectivamente. Tambien concedió la Placa de Honor a Ingeser y Proing, grupos dedicados a los servicios de ingeniería v consultoría, v el programa Onda Agraria de Onda Cero.

ENTREGA DE PREMIOS A INGENIEROS AGRÓNOMOS EN MADRID Y ANDALUCÍA

Las distinciones se entregaron el 12 de mayo en Madrid, en un un acto que sirve para celebrar el día del patrón, San Isidro Labrador.

Por su parte, la Fundación Andaluza de Ingenieros Agrónomos entregó el Premio Columela a Francisco García Olmedo y Pilar Carbonero Zalduegui, académicos de la RAI (Real Academia de Ingeniería), en reconocimiento al trabajo de aquellos Ingenieros Agrónomos, empresas o instituciones que han destacado por su trayectoria profesional empresarial o institucional.

En esta sexta edición, el Premio ha reconocido sus trabajos de investigación sobre ingeniería genética y biotecnología vegetal, especialmente en relación con la aplicación de métodos moleculares a la obtención de resistencia de las plantas a plagas de insectos y enfermedades bacterianas y fúngicas.

La entrega de la estatuilla en bronce de Columela de 18 cm de altura con base de mármol se realizó durante la Festividad de San Isidro. En el mismo acto se reconoció como Colegiado de Honor a Juan Ignacio Caballero García de Vinuesa y se entregaron las medallas colegiales de oro, plata y bronce.

LOMAQ MAQUINARIA, NUEVO DISTRIBUIDOR DE JCB PARA ARAGÓN Y SORIA

a red nacional de distribuidores JCB se amplía con la incorporación de Lomaq Maquinaria, cuya zona de influencia se extenderá a Soria y Aragón.

"La empresa que no evoluciona y no se anticipa a los deseos de sus cliente no tiene porvenir" es el lema de esta empresa, fundada por Miguel Ángel Morlanes, Lorenzo Cerrada y Enrique Arenas, tres jóvenes profesionales que cuentan con una amplia experiencia adquirida en estrecho contacto con los clientes en diferentes ám-

bitos relacionados con la maquinaria. "Ha sido precisamente esa actitud emprendedora y la experiencia y solvencia de estos jóvenes profesionales lo que nos ha decidido a apostar por Lomag Maguinaria para desarrollar este área geográfica que tantas posibilidades presenta para nuestros productos por el alto índice de empresas potenciales clientes", afirmó la Directora General de JCB España, Brunhilde Rygiert.

Desde su creación, Lomaq está presente en diferentes áreas de actividad,



La Directora General de JCB España, Brunhilde Ryglert, junto a los responsables de Lomaq Maquinaria.

todas ellas vinculadas al sector de la construcción y la obra pública, y ha apostado muy fuerte en ofrecer la mejor atención comercial y de posventa a todos los clientes dedicados a la obra pública, la agricultura, la construcción y la logística. Con este acuerdo, JCB ve culminada la estrategia de creación de una red óptima de distribuidores a nivel nacional, con el propósito claro de prestar un excelente servicio posventa y de mantenimiento de los equipos.

BUENOS RESULTADOS DE LOS PUMA CVX DE CASE IH EN UNAS PRUEBAS DE LA DLG ALEMANA

a Serie Puma CVX Efficient Power EP ha conseguido los resultados más altos en eficiencia y productividad en unas pruebas realizadas por la Asociación Alemana de Agricultura (DLG). En una nota distribuida por la empresa se destaca que dichas pruebas constataron

que el sistema SCR, que maximiza el rendimiento del motor y trata los gases de escape con otro fluido para eliminar las sustancias contaminantes, permite ahorrar un 14% de combustible en motores Tier4A, en comparación con la media de los resultados de las pruebas.



La tecnología Efficient Power EP de Case IH permite a los nuevos motores ofrecer un 23% más de potencia nominal logrando aumentar su productividad. Su sistema hidráulico le proporciona una capacidad extraordinaria y gran precisión de control con un caudal máximo de 170 L/min. Cuentan con una capacidad de elevación de hasta 10 460 kg.

La Serie Puma CVX abarca ocho modelos que, a tenor de estos resultados, se sitúan a la cabeza en términos de consumo. Según la marca, con "la mejor gestión de la potencia y el mejor sistema hidráulico de su categoría".

AGRIWORLD PATROCINADOR DE LA SEGUNDA EDICIÓN DEL CROP WORLD

n su primera edición se erigió en uno de los mayores y más importantes eventos internacionales dedicados a la producción y protección agrícola. El Crop World, que se desarrollará el 4 y 5 de julio, reunirá en Blue Tree Morumbi (Sao Paulo, Brasil) a ejecutivos de grandes empresas que abordarán temas de candente actualidad v ofrecerán sus perspectivas para los diferentes mercados. Entre los patrocinadores de esta iniciativa se encuentra nuestra publicación para el mercado brasileño, AGRIV. VORLD.



GGM ASUME LA DISTRIBUCIÓN DE BOBCAT EN CINCO PROVINCIAS ANDALUZAS

a empresa familiar Ggm Guillermo García es el distribuidor Bobcat con mayor área de acción en España. Surgida en Jaén en 1963, extendió su ámbito de trabajo a las provincias de Córdoba en 2008 y a Sevilla en 2010. Esta última delegación se ocupa también de las provincias de Huelva y Cádiz.

El grupo está formado por una serie de empresas con una superficie de 51 000 m² en instalaciones ubicadas en zonas estratégicas para reforzar su imagen de marca de cara a los clientes. Paralelamente, se ha puesto en valor un patrimonio que da forma a unos fondos propios de más de 20 millones de euros, "con lo que ha ido reafirmando su más que acreditada solvencia frente a sus clientes, proveedores, entidades financieras y trabajadores por medio de la reinversión constante del beneficio obtenido", destaca Miguel Ángel García, hijo del fundador y actual Director de la empresa.

A través de diferentes divisiones de negocio, Ggm ha desarrollado su actividad en sectores públicos y privados, así como en las áreas agrícola, industrial, construcción y obras públicas, prestando servicios tanto en la venta de maquinaria, equipos de trabajo, materiales, repuestos, etc. También ofrece alquiler de maquinaria y equipos de trabajo, servicios de montajes especiales, asesoramiento técnico o capacitación profesional, con más de 80 cursos impartidos y unos 900 operarios formados en el período 2008/2010.

Ggm asumió la distribución de maquinaria Bobcat en la provincia de Jaén en el año 2000. Las ventas han evolucionado en este periodo centradas en los modelos de alta gama, como las cargadoras compactas de cuatro ruedas directrices y las cargadoras compactas de orugas de goma o metálicas. "Gran cantidad de usuarios del sector agrícola y ganadero de nuestra zona han apostado por la maquinaria Bobcat, debido a que esta marca se diferencia claramente de las demás por ofrecer un amplio abanico de posibilidades que hacen el trabajo más cómodo, efectivo y productivo en unas condiciones tan imprevisibles y cambiantes como es el campo agrícola", asegura Miguel Ángel García.

Pero desde Ggm quieren dejar claro que no se limitan a la venta de maquinaria Bobcat. "El servicio posventa se trata como un aspecto fundamental", advierte su Director, "es un punto diferencial para que nuestros clientes y proveedores confien en nosotros". Para ello cuentan con un equipo de más de 20 mecánicos y varios talleres completamente equipados".

xtremadura y Asturias han publicado sus respectivas líneas de ayuda para la renovación de tractores y equipos agrícolas.

El 19 de mayo se publicó, en el Diario Oficial de Extremadura, el Decreto 67/2011 que regula la concesión de ayudas para la renovación de tractores y maquinaria agrícola.

Las bases reguladoras de la ayuda se establecen por el RD 457/2010, de 16 de abril, pero, como consecuencia de la experiencia adquirida tras la aplica-

EXTREMADIURA Y ASTURIAS OFRECEN AYUDAS PARA LA RENOVACIÓN DE TRACTORES Y MAQUINARIA

ción del anterior Decreto, se ha establecido una nueva forma de acreditar que el tractor a achatarrar se encuentra en condiciones de uso y no de abandono.

Dado que la ITV tiene como propósito mejorar la seguridad vial, siendo preciso mantener los vehículos en condiciones idóneas de uso, así como por existir en Extremadura un sistema de ITV accesible, por la coexistencia de Estaciones de ITV y de ITV móviles, y al objeto de mejorar la eficiencia de las Administraciones, resulta conveniente sustituir la verificación in situ de las máquinas a achatarrar por la presentación de la Inspección Técnica de Vehículos en vigor.

En Asturias, el Gobierno destina 340 000 euros para financiar la convocatoria de ayudas dirigidas a cooperativas y empresas para la adquisición de maquinaria y equipos destinados a las labores de repoblación y tratamientos silvícolas. Además, se aprobó una partida de 490 000 euros para financiar la convocatoria de ayudas para el fomento asociativo mediante la prestación de servicios de asesoramiento a las explotaciones agrarias del Principado de Asturias.

AGROMELCA PRESENTA UN SISTEMA DE CONTROL CON VIBRACIÓN MIXTA

gromelca, empresa especializada en la fabricación de cosechadoras de frutos secos y aceitunas, presenta un sistema de control 'Elliptical', con vibración mixta progresiva programable, para que el equipo recolector se adapte a todo tipo de árboles y plantaciones, con el que se puede seleccionar, modificar y crear diferentes configuraciones de funcionamiento y vibración.

Se trata de un mando que permite elegir diferentes tipos de vibración, presiones y caudales a cada cilindro. Los movimientos pueden ser proporcionales v simultáneos, mientras que la descarga del fruto del paraguas se realiza con retraso programado. El operador puede visulalizar los parámetros de funcionamiento del equipo recolector, así como las maniobras accionadas y las alarmas. Otras características destacables son la configuración individualizada a cada movimiento, la desactivación de señal eléctrica en el final de carrera de un cilindro v el mando a distancia que puede utilizar un segundo operario situado sobre el terreno.

Por su parte, los equipos con despellejadoras



para almendra incluyen activación y desactivación individualizada de despellejadoras y sinfines, con regulación independiente de la velocidad. No sufren variación de velocidad cuando se actúa con el acelerador del vehículo y no se detienen durante la vibración.

a Doctora en Biología por la Universidad de Córdoba Gemma Baena Matarranz es la ganadora de la duodécima edición del Premio Fertiberia por su trabajo 'Efecto del fertirriego en la distribución y disponibilidad de los macronutrientes en olivar', dirigida por los Doctores Rafaela Ordóñez Fernández y Miguel Pastor Muñoz-Cobo.

Este premio se convoca anualmente con la colaboración con el Colegio Oficial de Ingenieros Agrónomos de Centro y Canarias y destaca en el mundo de la investigación tanto por su dotación económica, que asciende a 36 000 euros, la más alta para un premio a la investigación en España, como

GEMMA BAENA, PREMIO FERTIBERIA A LA MEJOR TESIS DOCTORAL EN TEMAS AGRÍCOLAS



por la calidad de las tesis presentadas.

Se enmarca dentro del Convenio de Colaboración firmado en 1996 entre el citado Colegio y Fertiberia y es el claro exponente de la activa participación de esta última en los campos de la investigación y docencia, que también se extiende a la firma de acuerdos y convenios suscritos con distintas universidades, centros de investigación y organismos oficiales. Este año, el acto de entrega tuvo lugar en la sede central de Fertiberia, en Torre Espacio (Madrid), el pasado 25 de abril y fue presidido por la Ministra de Medio Ambiente, Medio Rural y Marino, Rosa Aguilar Rivero.

Igualmente, se concedió un accésit a la Doctora Ingeniero Agrónomo por la Universidad de Granada Adriana Marulanda Aguirre, por su tesis 'Estudio de los mecanismos implicados en la resistencia de las plantas a estreses osmóticos inducidos por microorganismos autóctonos promotores del crecimiento vegetal (hongos micorrícico arbusculares y rizobacterias)', dirigida por el Doctor José Miguel Barea Navarro.

LAS VENTAS DE MAQUINARIA EN ARGENTINA LLEGAN A LOS 172 MILLONES € EN EL PRIMER TRIMESTRE

a facturación por ventas de máquinas agrícolas en Argentina fue de 1 001 millones de pesos (172 millones €) en el primer trimestre de este año, lo que supone una mejora del 31.8% respecto al mismo periodo de 2010. Entre enero y marzo pasado se vendieron 4 329 unidades, con un aumento del 6.5% respecto al primer trimestre del año anterior.

Según datos ofrecidos por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (IN-DEC), las cosechadoras supusieron el 35% de las ventas totales, 350.8 millones de pesos de facturación, seguidas de los implementos, con el 29.8% y 298.5 millones Los tractores tuvieron un 21.2% y 211.9 millones, mientras que las sembradoras llegaron al 14% con 139.8 millones de pesos.

La facturación de maquinaria producida en el país registró un crecimiento del 25.4% en el primer trimestre, con relación al mismo plazo del ejercicio precedente. La facturación de equipos importados aumentó un 36.9%.

Las sembradoras de origen nacional –en su mayoría fabricadas por pymes argentinas– constituyen el 99.6% de la facturación del segmento, mientras que en implementos agrícolas –también con predominio de las empresas locales– la producción nacional representa el 52.8%. En cambio, la mayoría de los tractores y cosechadoras son importados.

En 2010. la venta de maquinaria agrícola en Ar-

gentina alcanzó los 4 153.3 millones de pesos (1 010 millones de dólares) en 2010, lo que supuso un incremento del 84.2% respecto al año anterior. En unidades, el crecimiento fue del 51.7%, con 23 436 máquinas, según datos facilitados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (Indec). El 51.4% del total facturado en el 2010 correspondió a unidades importadas, mientras que el resto fue de origen argentino.

La mayor parte de la facturación del 2010 correspondió a los tractores, con

un 30.6% del total, mientras que las cosechadoras representaron un 29.5,, los implementos representaron un 20.1% y las sembradoras un 19.8%.

A pesar de la sequía sufrida al final del año, la producción de soja 2010/11 oscilará entre 50 y 52 millones de toneladas y la de maíz de al menos 21 millones de toneladas.

La recuperación registrada el año pasado en Argentina, uno de los mayores productores mundiales de granos, contrasta con la caída sufrida en 2009 debido a una prolongada sequía y la caída internacional de los precios por la crisis financiera.



El stand de Claas en la pasada feria Expoagro.

os fabricantes argentiLos fabricantes PIDEN MAYOR Los fabricantes PIDEN MAYOR PROTECCIÓN protección al Estado ante

cola reclaman una mayor protección al Estado ante la llegada de productos de otros países, especialmente de Brasil. "Hemos apoyado las medidas que restringen la importación, e incluso la hemos solicitado. En Brasil existe una producción de maquinaria agrícola física de diez veces lo que se produce en Argentina", afirmó José María

Alustiza, presidente de la

Cámara Argentina de Fabri-

cantes de Maquinaria Agrícola.

Según sus cuentas, la demanda interna en Argentina es de 5 000 tractores, y la producción en el país es de 1 300 tractores, mientras que en Brasil la demanda interna es de 50 000 unidades y la producción se eleva a 75 000. "Si dejamos entrar alegremente y libremente esa

maquinaria importada, que en algunos casos llega con precios reducidos, vamos a pegar un golpe muy fuerte a la industria nacional, que necesitamos protegerla", precisó Alustiza.

Los fabricantes argentinos quieren preservar la industria nacional y rechaza la implantación en el país de plantas de ensamblaje de compañías del exterior, si bien reconocen que hay segmentos del mercado, como tractores o cosechadoras, donde competir con lo importado no es fácil, porque, a su juicio, son fábricas muy grandes que tienen esquemas de costos muy competitivos, con producción a escala y sin el problema del IVA técnico que pagan las fábricas argentinas. Por todo ello, Alustiza reclama "cerrar un poco la frontera para que nuestras máquinas se puedan vender en el mercado interno."

Chisel y Cultivadores



Más anchura con menos potencia. Más calidad con menos mantenimiento. Más rendimiento con menos consumo.



EUROFINANZAS

Mayo • 2011

INFORMACIÓN MENSUAL ECONÓMICA Y FINANCIERA

Grecia vuelve a poner en jaque a la economía europea

I primer rescate parece no ser suficiente y Grecia vuelve a poner en jaque a la economía europea. La Unión Europea (UE) y el Fondo Monetario Internacional (FMI) estudian conceder un nuevo tramo de ayuda con el que evitar la suspensión de pagos.

Pero para ello han exigido a Atenas nuevos ajustes y medidas que impulsen sus ingresos, entre las que destaca un amplio programa de privatizaciones destinado a recabar 50 000 millones de euros. El Banco Central Europeo ha advertido que este plan aún debe ser "más ambicioso", ya que el objetivo es que el país

heleno sea capaz de financiarse en el mercado por sí misma en 2012.

El ministro de finanzas griego, Yorgos Papaconstantínu, mostró su confianza en que la UE y el FMI aprueben nuevos tramos de ayudas. En el sector financiero, no obstante, ya se da por descontado que Grecia deberá aplicar tarde o temprano una quita de su deuda. "Uuna suspensión de pagos de Grecia no es deseable, pero puede resultar inevitable", ha admitido ya algún analista financiero.

Las únicas dudas son las consecuencias que tendrá esta medida y el momento en que se producirá. Pero, sobre todo, el impacto para los que serían los principales afectados, la banca europea, principal tenedora de la deuda pública griega. Según ha advertido el BCE, una quita de la deuda helena tendría un efecto comparable a la quiebra de Lehman.

Goldman Sachs cifra en 101 000 millones la exposición de la banca del continente a la deuda pública griega. De esta cantidad, 60 200 millones corresponden a entidades griegas y chipriotas, otros 18 700 millones a grupos germanos, 9 600 millones más a firmas francesas y 6 600 millones adicionales a las del Benelux.

La falta de crédito condiciona el futuro de muchas empresas españolas

Muchas empresas españolas creen que necesitarán financiación durante los dos próximos años. Así lo reconoció el 61.4% de las consultadas en la Encuesta sobre Acceso a Financiación de las Empresas 2010, publicada por el Instituto Nacional de Estadística (INE).

Las perspectivas económicas, el parón de la demanda y la competencia de los precios son los factores esbozados como principales condicionantes. "Una de cada cuatro considera que su crecimiento futuro se verá afectado por una insuficiente financiación", se dice en el informe del INE. Según el organismo regulador, el crédito tardará a recuperarse por la debilidad de la recuperación de la economía española y el hecho de que las familias y las empresas aún no han terminado de llevar a cabo su proceso de desapalancamiento.

Este año, la financiación total recibida por familias y empresas, y que también incluye préstamos del exterior y valores distintos de acciones (emisiones), ha aumentado un 0.2% interanual, según los datos del Banco de España.

El dato no es demasiado positivo, ya que 2010 fue un año muy negativo. El 38% de las empresas no financieras necesitó un crédito y de ellas el 25.2% no lo consiguió, debido sobre todo a "la falta de garantías o avales suficientes y la baja calificación de su solvencia financiera", según explica el INE. Si bien, las compañías achacan las dificultades a los elevados tipos de interes o unas condiciones "que no som aceptables".

Por tipos de prestatarios, un 96.8% de las empresas que buscaron financiación mediante préstamos acudieron a los bancos, el 21.6% solicitó préstamos a propietarios y directivos de la propia empresa y un 12.4% a otras firmas.

LA VENTANA

...Y POR SI FUERA POCO, LOS PEPINOS

Yo ya no sé si alguien es gafe o nos hicieron mal de ojo; porque no es de registro las desgracias que nos acontecen, si no fuera poco nuestra clase -aunque tiene poca de ellapolitica, ahora nos toca comernos la cáscara amarga de los pepinos, porque nadie sabe aclarar de dónde demonios proceden; y eso les cuestan a nuestros ya sufridos agricultores unas pérdidas de las que alguien deberá saber dar la respuesta y la justa compensación. La verdad es que no sé ya qué le pasa a esta España nuestra.

WARRIORMEN

Aprobado el plan contra el empleo sumergido

Con el único voto a favor del grupo socialista, el Congreso de los Diputados aprobó la convalidación del Real Decreto que regula el plan contra el empleo sumergido puesto en marcha por el Gobierno. El ministro de Trabajo, Valeriano Gómez, considera la regularización de estos era algo "urgente" para recuperar la competitividad y la actividad económica.

El decreto tiene dos fases de actuación: la primera, hasta el 31 de julio, permite a los empresarios de forma voluntaria regularizar a sus trabajadores irregulares con contratos que tengan una duración mínima de 6 meses, mientras que la segunda, que comenzará el 1 de agosto, prevé un fuerte incremento de las sanciones.

La mayor parte de la deuda pública está en manos extranjeras

El 53.4% de la deuda del Estado español está concentrado en manos extranjeras. El porcentaje creció casi siete puntos durante el pasado año y sitúa por segundo año consecutivo al capital procedente del exterior como primer inversor en títulos públicos (letras, bonos y obligaciones).

El coste medio de la deuda (tipo de interés medio) creció hasta el 2.54%. También aumenta la presencia de las institucionales (fondos de inversión, de pensiones, aseguradoras...) que con el 17% quedan por detrás de la inversión foránea. En cambio, retroceden las inversiones realizadas por bancos y cajas (hasta el 12%), administraciones públicas (el 11.9% de la deuda) y empresas y familias (5%).

El sueldo de 6.5 años para comprar la vivienda

Comprar su casa sigue siendo un proceso largo. Las familias españolas necesitan la renta de 6.5 años para adquirir su vivienda. Este ratio, que se ha reducido en algo más de un punto desde 2007, debería bajar hasta los cuatro, que según los expertos es el periodo idóneo.

El ajuste experimentado por los precios de la vivienda del 15.4% desde máximos ha provocado que por fin haya comenzado a disminuir el esfuerzo que deben realizar las familias para pagar su casa. Pero según la opinón de algún especialista en la materia, en aquellos sitios en los que están actuando las entidades financieras, hay mercado y, por tanto, buena parte del ajuste ya se ha producido y el suelo de la caída de precios se ha alcanzado.

La OCDE coincide con el FMI en el pronóstico sobre España

Las previsiones de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) son de un crecimiento del Producto Interior Bruto (PIB) del 0.9% este año y del 1.6% en 2012. El pronóstico del Fondo Monetario Internacional (FMI) es de un 0.8% y un 1.6%, respectivamente.

La economía española experimenta un fortalecimiento gradual, gracias a la recuperación de la eurozona, el crecimiento de las exportaciones hacia Sudamérica y otras economías emergentes y el menor impacto negativo del reajuste del sector de la construcción. Sin embargo, la OCDE prevé que la tasa de paro seguirá en niveles elevados y alcanzará el 20.3% este año y el 19.3% en 2012, frente a las previsiones del Gobierno del 19.8% y del 18.5%, respectivamente.

Las previsiones a largo plazo de este organismo reducen la tasa de paro de España al 14.5% en el cuarto trimestre de 2015 y no será hasta 2026 cuando caiga hasta el 8.9% es decir, un nivel similar al registrado al cierre de 2007, que era del 8.6%.

BREVES

CRECE LA DEMANDA DE HIPOTECAS INVERSAS

Un 17% hasta abril en relación con el mismo cuatrimestre del año anterior. Fueron 19 900 solicitudes, la mayoría en Madrid (32%), Barcelona (25%) y Sevilla (11%). La creciente necesidad de los jubilados españoles de obtener ingresos es, según algunos expertos, la principal causa del incremento de la demanda de hipotecas inversas, que es un préstamo con garantía hipotecaria dirigido a personas mayores de 65 años o dependientes cuya principal característica es que la entidad financiera paga una cantidad mensual garantizada y vitalicia al titular.

LA ECONOMÍA DE EEUU RALENTIZA SU PROGRESIÓN

La economía de EEUU registró en el primer trimestre de 2011 un incremento del Producto Interior Bruto (PIB) del 1.8% anualizado. Este dato empeora el 3.1% registrado en los tres últimos meses de 2010 y además es inferior al registrado en el primer trimestre de 2010 (3,7%). Además, refleja un fuerte repunte de las importaciones, la desaceleración en el gasto personal de los consumidores, un mayor descenso en el gasto del Gobierno federal y la desaceleración en la inversión fija no residencial.

LAS EXPORTACIONES 'TIRAN' DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

La economía española creció el 0.3% en el primer trimestre del año y el 0.8% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. La contribución del sector exterior fue determinante para mantener, por tercer trimestre consecutivo, un crecimiento positivo en tasa interanual, de acuerdo con los datos ofrecidos por el Instituto Nacional de Estadística (INE). En términos intertrimestrales, el PIB creció un 0,3%, una décima más que en el trimestre precedente.

El ex vicepresidente Pedro Solbes ficha por Barclays

Pedro Solbes colaborará con el grupo británico en calidad de asesor de su negocio en Europa y entrará en el Consejo de Administración de la filial española. Según informó el diario *Expansión*, el ex vicepresidente segundo del Gobierno y ministro de Economía, fichó por Barclays como asesor del negocio europeo, debido a su dilatada experiencia internacional.

El órgano rector de la filial española del segundo banco británico por activos cuenta actualmente con ocho asientos. Con Solbes serán nueve, pero además se sentarán dos profesionales más que trabajan actualmente en el banco, con lo que el grupo de consejeros aumentará hasta once. Las cifras del fichaje no se han hecho públicas. Los actuales consejeros reciben un salario bruto de entre 70 000 y 280 000 euros anuales, según la última memoria de la entidad de 2009 remitida a la CNMV.

Pedro Solbes (Pinoso, Alicante, 1942) es además miembro independiente del Consejo de Administración de la eléctrica italiana Enel. Su incorporación a Barclays se produce después de que la entidad haya sufrido unas pérdidas de 204 millones de libras (unos 230 millones de euros) en el primer trimestre de este año. De esa cifra, 175 millones de libras son provisiones para cubrir el riesgo de impagos en sus créditos a empresas españolas, y otros 34 millones de libras corresponden a los primeros costes del plan de adelgazamiento del negocio minorista, que supondrá el cierre de 110 sucursales en España y una reducción de plantilla de 700 personas.

Sony, víctima de la crisis y el terremoto en Japón

Sony anunció una pérdida neta de 259 600 millones de yenes (2 250 millones de euros) en el año fiscal 2010 (cerrado el pasado 31 de marzo), una cifra seis veces superior a la del ejercicio anterior. El beneficio operativo fue en cambio de 199 800 millones de yenes (1. 730 millones de euros), frente a los 31 800 millones de yenes (275 millones de euros) del año anterior. El gigante electrónico japonés atribuyó el incremento de la pérdida neta a la fortaleza del yen y su efecto en las exportaciones, así como al impacto del terremoto y el tsunami del 1 de marzo.

El IPC interanual se redujo en tres décimas en mayo

El Índice de Precios al Consumo se situó durante el pasado mes de mayo en el 3.5%, tres décimas por debajo del nivel que marcó el mes anterior, según los datos adelantados del Instituto Nacional de Estadística (INE), debido principalmente a la bajada de los precios de los carburantes y lubricantes y del viaje organizado.

Además, el INE ha publicado también el indicador adelantado del Índice de Precios de Consumo (IPC) armonizado, según el cual, la inflación interanual quedó en mayo en el 3.4%, una décima menos que en abril.

	Variación		
	COTIZACIÓN	ANUAL (%)	MÁX. ANUAL
IBEX-35	10 257	+8.90	11 165
EUROSTOXX 50	2 860.81	+2.43	3 068.00
DAX XETRA	6 816.12	+20.30	7 600
CAC 40	4 067.15	+11.90	4 169
FTSE	5 786.09	+14.40	6 105
DOW JONES	12 036.53	+22.70	12 876
NASDAQ 100	2 692.09	+26.10	2 887
S&P 500	1 298.38	+22.10	1 370
NIKKEI 225	9 206.24	-2.70	10 891

Alemania busca mano de obra cualificada en España

La Oficina Federal de Empleo de Alemania organizó en Madrid y Barcelona sendos actos para captar ingenieros españoles para tres empresas —dos medianas y una grande— con ofertas de trabajo "concretas" dirigidas a jóvenes desempleados con título universitario y que dominen el alemán.

Hacce unos meses, el Gobierno federal se planteó facilitar la contratación en el exterior de ingenieros desempleados para resolver parcialmente su déficit nacional de profesionales especializados. España y Portugal están entre los países preferentes, ya que cuentan con profesionales jóvenes cualificados y porque los trámites burocráticos de emigración dentro de la Unión Europea son mínimos.

El Gobierno alemán asegura que precisa unos 140.000 licenciados en ciencias, especialmente en el terreno de la ingeniería y las telecomunicaciones, para seguir propulsando su crecimiento económico.

Alemania es la primera economía europea con un crecimiento del 3.6% en 2010 y del 1.5% si se comparan el primer trimestre de este año y el último del anterior.

DIVISAS (a 30/mayo/2011) Cambio oficial BCE/Banco de España				
Dólar USA	1.4269			
Dólar canadiense	1.3951			
Yen japonés	115.415			
Libra esterlina	0.8666			
Franco suizo	1.2150			
Zloty polaco	3.9738			
Corona danesa	7.4555			
Corona noruega	7.7637			
Corona sueca	8.8874			
Dólar australiano	1.3348			
Real brasileño	2.2785			
Peso argentino	5.8309			
Peso mexicano	16.5654			
Bolívar venezolano	6 135.3			
Peso colombiano	2 604.39			
Liras turcas	2.2881			
Rupia india	64.324			
Dólar de Hong Kong	11.1011			
Yuan chino	9.2518			



Nueva LEXION.

Va por delante.



Una máquina exitosa, ahora todavía mejor.

Las cosechadoras de CLAAS de altas prestaciones toman ahora un nuevo camino, inspirado por nuestros clientes, cuyas expectativas son nuestra motivación para alcanzar la excelencia en nuestros productos.

El resultado, la nueva LEXION.



Jornada técnica para mostrar la tecnología Ultraflex en neumáticos Michelin XeoBib montados en tractores Massey Ferguson y Fendt

TEST EN EL CAMPO



SERGIO MENDIETA
VILLAMARCIEL (VALLADOLID)

l evento tuvo como objetivo el informar a los más de 500 agricultores presentes las últimas tecnologías en maquinaria y en neumáticos para labores agrícolas. En esta jornada se desarrollaron pruebas prácticas de patinaje, compactación, consumo de carburante y transmisión continua, entre otras.

Michelin mostró la tecnología Ultraflex aplicada en sus neumáticos XeoBib, montados en tractores Massey Ferguson y Fendt, equipados con transmisión continua DynaVT y Vario. Dicha tecnología permite unas bajas presiones de inflado inferiores a 1 bar, maximizando el área de contacto y disminuyendo la presión en el suelo, al mismo tiempo que reduce las roderas y aumenta la tracción sobre suelo seco o húmedo. Esto se traduce en una ganancia de tiem-

La empresa Neumáticos Carrión, miembro de las redes europeas Euromaster, Exalegri y Sapesa, y con el respaldo de las empresas AGCO y Michelin, organizó en Villamarciel (Valladolid) una jornada técnica para mostrar la tecnología Ultraflex aplicada en los neumáticos Michelin XeoBib montados sobre tractores Massey Ferguson y Fendt equipados con transmisión continua DynaVT y Vario.



po y en un menor consumo de combustible. Esta tecnología se caracteriza también por una flexibilidad maximizada de los flancos, que tiene como ventaja aumentar considerablemente la comodidad.

Michelin XeoBib es el primer neumático nacido de la tecnología Ultraflex, que funciona a presión baja y constante (inferior o igual a 1 bar), tanto en los trabajos agrícolas en el campo como cuando se circula sobre asfalto en carretera.



Neumáticos Carrión es miembro de las redes europeas Euromaster y Michelin Exelagri, con puntos de venta en Valladolid, Burgos, Ávila, Palencia y Segovia. Su gerente, Ismael Carrión es partidario de realizar pruebas de consumo como las efectuadas en Villamarciel, porque "se puede demostrar que el neumático tiene una incidencia directa sobre la productividad en las explotaciones".

Con relación a un neumático de serie 65, la profundidad de la rodera del Michelin XeoBib es reducida en un 55% y su huella al suelo aumentada un 24%. Gracias a esta menor rodera y a una menor resistencia al avance sobre suelo húmedo (menos 20%) los neumáticos Michelin XeoBib ofrecen entre un 3% v un 7% más de tracción, lo que le permite al agricultor ganar tiempo y consumir hasta un 10.6 % menos de combustible. Al mismo tiempo aumenta la duración del neumático alrededor de un 25%.■

En marcha, la renovación del Centro de Tecnología en Francia

Michelin ya ha iniciado la renovación completa de su centro mundial de investigación y desarrollo en Ladoux, cerca de Clermont-Ferrand (Francia), en el que trabajan unas 3 300 personas.

Según un comunicado de la compañía, está previsto que en este centro, fundado hace 45 años, se construya para 2017 un moderno complejo que reúna a todos los equipos y laboratorios de I+D de Michelin, permitiendo la introducción de nuevos procesos de trabajo, más eficientes y rápidos. El proyecto, que cuenta con una inversión de más de 100 millones de euros y se denomina Urbalad, implica varios pasos, como la renovación de los edificios actuales, la demolición de varias instalaciones obsoletas y la construcción en el centro del solar de un edificio de 67.000 m², el más grande de la región francesa de Auvergne, que dará cabida a 1 600 puestos de trabajo.

Con el nombre de Campus RDI (acrónimo francés para Investigación, Desarrollo e Industrialización), el edificio permitirá a los equipos del Centro Tecnológico utilizar nuevos métodos de trabajo transversales y pluridisciplinares, gracias a un sistema de plataformas con capacidad hasta para 20 personas y que son adaptables a las necesidades específicas de un proyecto. Asimismo, unirá las principales unidades de investigación de Michelin, que actualmente trabajan en diferentes lugares, con lo que la compañía prevé acelerar procesos y promover el nacimiento de nuevas ideas entre las diferentes actividades.

El Campus RDI incluirá áreas de trabajo de investigación y desarrollo, espacios de formación y documentación, un restaurante y un complejo deportivo y servicios personales como lavandería, panadería y cajeros automáticos, entre otros. Con la intención de que formente las discusiones informales y estimule la aparición de nuevas ideas se creará un pasillo de 300 metros de longitud, denominado 'Rue de la Recherche' (Calle de la Investigación). Además el diseño del edificio cumple con los estándares de calidad medioambientales franceses HQE (Haute Qualité Environnementale).

A principios de aña comenzaron los estudios de arquitectura del edificio principal y se estima que finalicen en aproximadamente seis meses. Una vez completados los trabajos preparatorios de la obra, la construcción del edificio comenzará en la primavera de 2012 y durará alrededor de cinco años. Al mismo tiempo, se demolerán varios edificios antiguos y continuará el proceso de renovación de instalaciones que se van a mantener, que comenzó en 2007. Las previsiones sitúan la entrega de la primera sección del edifico principal, con capacidad para unas 600 personas, en 2014, y la de la segunda sección para finales de 2016, cuando se instalen 1 000 personas más en el Centro.

Jornada Técnica sobre Seguridad y Nuevas Tecnologías organizada por la Fundación Foro Agrario sobre variedades tolerantes a herbicidas

RIESGOS Y OPORTUNIDADES DE LAS VARIEDADES MODIFICADAS GENÉTICAMENTE



La Escuela Superior de Ingenieros de Madrid albergó una Jornada Técnica para exponer y discutir, dentro del marco establecido por la vigente Regulación europea, los aspectos más relevantes de las evaluaciones científicas y técnicas sobre variedades mejoradas genéticamente, y los riesgos y oportunidades que ofrecen estas variedades.

LUIS MARQUEZ

esde su primera introducción comercial a gran escala en 1995, la adopción por los agricultores de las variedades modificadas genéticamente (MG), tolerantes a herbicidas de amplio espectro, ha venido creciendo cada año de forma sostenida, en los países donde su cultivo está autorizado, hasta alcanzar más de 111 millones de hectáreas en 2009 (www.isaaa.org).

Estudios de opinión independientes muestran que gran parte de los agricultores de España y otros países europeos también estarían dispuestos a sembrar este tipo de variedades, pero su cultivo, a pesar de que la importación y consumo en la UE transcurre sin problemas desde hace cinco años, ha sido demorado por retrasos administrativos, una compleja evaluación de riesgo medioambiental y el recelo de una parte de los ciudadanos que desconocen el grado de seguridad exigido a esta nueva tecnología.

Con el objetivo de exponer y discutir, dentro del marco establecido por la vigente Regulación europea, los aspectos más relevantes de las evaluaciones científicas y técnicas sobre variedades mejoradas genéticamente, y los riesgos y oportunidades que ofrecen

estas variedades, que vienen siendo cultivadas en otros países, se organizó esta Jornada Técnica, celebrada el pasado 31 de marzo en la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Agrónomos de Madrid.

Algunas asociaciones ecologistas, previa a la celebración de la Jornada Técnica, criticaron, con falsas acusaciones, que se celebrara esta acto y a las personas e instituciones que tenían previsto participar en él. Esta Fundación considera exigible que, como en cualquier otro campo de la ciencia, las manifestaciones sobre ésta y otras tecnologías se ajusten a la realidad y a hechos probados y demostrables, rechazando los ataques injustificados a personas e instituciones.

A lo largo de la Jornada Técnica, con una asistencia de más de 100 expertos, se pudieron debatir estos temas, sin dogmatismos, contando con la participación libre de personas e instituciones. La razón no se tiene por pertenecer a una institución determinada, ni por poner en entredicho la honorabilidad de las personas, sino por disponer de argumentos, soportados por datos y pruebas fehacientes, en debate sereno y sosegado.

Las Conclusiones de la Jornada se sintetizan como sique:

- Durante los últimos 15 años, las variedades modificadas genéticamente (MG) tolerantes a herbicidas de amplio espectro han gozado de una creciente aceptación global entre los agricultores de los países donde han sido autorizadas, hasta el punto de emplearse en unos 122 millones de hectáreas durante 2010.
- Los principales motivos para su empleo por los agricultores incluyen menores costes de producción, mayor flexibilidad en el control de malezas y reducción en el consumo de energía y emisiones de CO₂.
- A diferencia del empleo de variedades convencionales, la au-

torización del cultivo de variedades MG en la Unión Europea requiere una evaluación previa de riesgos ambientales por un Estado Miembro, con el fin de que su uso comercial no tenga efectos adversos, inmediatos o diferidos, sobre personas o sobre el medio ambiente.

- Cuando las aplicaciones de los herbicidas ocurren en momentos similares a los de aplicaciones con herbicidas convencionales, los organismos no objetivo evaluados hasta la fecha responden de forma similar.
- El uso reiterado de la misma materia activa herbicida puede dar lugar a cambios de flo-

El uso comercial de cualquier herbicida está sujeto a una evaluación previa para evitar riesgos sobre personas o el medio ambiente

ra o desarrollo de malezas resistentes. Para prevenir este problema de índole económica se sugieren medidas como la alternancia de materias activas, el laboreo del suelo si fallan otros herbicidas, y las rotaciones con otros cultivos o con variedades y herbicidas convencionales.

- El uso comercial de cualquier herbicida está sujeto a una evaluación previa para evitar riesgos directos sobre personas o el medio ambiente, por lo que es esencial respetar escrupulosamente la etiqueta autorizada para cada producto.
- Las variedades MG añaden nuevas herramientas para avanzar en la producción integrada, de acuerdo con normas de Buena



Práctica Agrícola que permitan un uso sostenible sin problemas de malezas resistentes

- Las variedades MG facilitan el control de malas hierbas cuando el suelo está cubierto de restos vegetales, por lo que podrían ayudar a reducir emisiones de CO₂ al facilitar la adopción de agricultura de conservación en maíz y otros cultivos.
- Los agricultores españoles han perdido durante los últimos años varios herbicidas importantes para una producción competitiva de maíz. Para detener esta discriminación necesitan disponer de herramientas como maíces MG tolerantes a glifosato u otros herbicidas, para poder cultivar granos que están siendo importados desde hace 5 años.
- Las empresas de semillas comercializan variedades MG de acuerdo con Planes de Seguimiento que incluyen programas de información a los agricultores, recomendando las prácticas culturales más adecuadas, atendiendo a las observaciones de la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA).

Los textos completos de las Ponencias se pueden encontrar en www.foroagrario.com.





La mejor elección posible

Nuevo catálogo





www.miralbueno.com

CONSÚLTELO TAMBIEN EN NUESTRA WEB



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

EL RUIDO EN LOS TRACTORES AGRÍCOLAS

Parte 1.- La medida del ruido

Primero de una serie de dos artículos técnicos dedicados a analizar el ruido en los tractores agrícolas, un aspecto esencial desde el punto de vista de la ergonomía y de la salud del conductor, lo que ha llevado a la industria a adaptar sus productos, especialmente los motores.

LUIS MARQUEZ

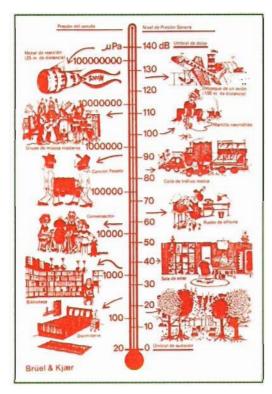
a percepción del sonido permite comunicarse con los demás, recibir una música agradable, sentir el murmullo tranquilo del campo, lo que serían de por sí suficiente para apreciar este don, pero no acaba aquí su utilidad; el sonido alerta en múltiples circunstancias: timbres, sirenas, llamadas, etc., todas ellas imprescindibles para la vida en sociedad, y, además, es

un auxiliar poderoso para el manejo de las máquinas que han hecho posible nuestra civilización: ayuda a detectar sus fallos antes de que los daños puedan ser irreparables.

Pero a pesar de estos efectos beneficiosos, la sociedad moderna contaminada por el sonido, suspira a veces por unos tapones que lo eliminarán, al igual que los párpados cierran los ojos, sin pensar que, entre estos sonidos molestos, pudiera llegar alguno del que dependa incluso



FIGURA 1.- PRESIÓN DEL SONIDO Y EQUIVALENCIA DE NIVEL DE PRESIÓN SONORA



nuestra vida, o por lo menos la convivencia con los demás.

La molestia de un sonido no alcanza el mismo nivel entre todos los que lo escuchan, incluso a alguno le puede resultar agradable lo que para otro resulta molesto. La música a plena potencia producirá un sonido agradable para el que la elige, pero probablemente no opinarán así los vecinos que quieran dormir o descansar; tampoco opinarán lo mismo sobre el de una moto con escape libre el conductor que la disfruta, que los peatones y vecinos de la calle por la que acaba de pasar. Pero no sólo la fuerza del sonido es la que lo hace desagradable, tan molesto puede resultar para el que quiere conciliar el sueño el paso de un gran camión por la calle, como el goteo continuo de un grifo o el tictac del reloj.

Además, los habitantes de las zonas meridionales de Europa somos mayoritariamente ruidosos. En algunas de nuestras fiestas la diversión consiste en hacer más ruido que en las del vecino, y esto nos parece normal.

A la vista de esto se llamaría ruido a cualquier sonido no deseable, y su molestia estará en función de la magnitud física de este sonido, pero también influirá, en gran medida, el estado psíquico del sujeto en el momento que lo recibe, lo que habrá que tener presente en su valoración.

El sonido puede causar daños materiales por sí mismo: romper cristales, rajar paredes, etc., pero el daño fundamental está

en el hecho de que afecta también, a partir de unos niveles, al delicado instrumento que sirve para su percepción: el oído humano.

Al ser el sonido una magnitud a la vez física y fisiológica, es difícil medirlo de una manera abstracta con un aparato físico

capaz de captar el nivel, o la molestia, que produce en el individuo un determinado sonido.

Hace ya más de 25 años que se publicó la Directiva para la aproximación de la legislación de los Estados miembros de la UE sobre el "nivel sonoro en los oídos de los conductores de los tractores de ruedas", tanto agrícolas como forestales. En ella se establecían unos límites máximos para el nivel de ruido permitido, así como los procedimientos para realizar la medición.

A pesar de la importancia que el nivel sonoro en el puesto del conductor tiene para la salud de los tractoristas, ha sido uno de los reglamentos que más se ha retrasado su aplicación.

Esto ha sido una consecuencia de las dificultades técnicas que ocasiona bajar el nivel de emisión sonora que llega al puesto de conducción de los tractores agrícolas, especialmente en los pequeños, sobre todo si no disponen de cabina cerrada.

A pesar de ello, las cosas tienden a cambiar y la industria adapta sus productos, en especial los motores integrados en los tractores agrícolas, para cumplir algo que no es superfluo, sino esencial desde el punto de vista de la ergonomía y de la salud del conductor.

Principios físicos de los fenómenos acústicos

Variación de la presión de una onda

Las ondas sonoras están en frecuencias entre 20 y 20 000

PARA DIFERENTES FRECUENCIAS
(BRÜEL & KJAER)

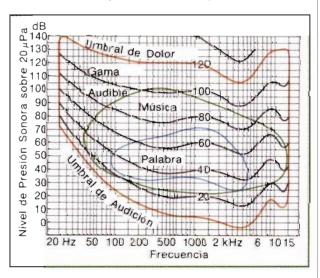
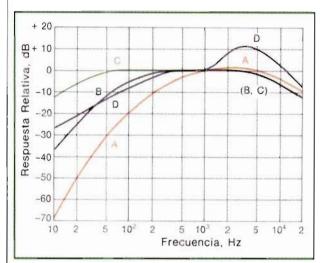


FIGURA 3.- FILTROS DE PONDERACIÓN EN FUNCIÓN DE LA FRECUENCIA (BRÜEL & KJAER)



El sonido es, desde el punto de vista geométrico, una onda, mientras que desde el físico es una onda más la energía que esta onda transporta

Hz. La presión del aire se eleva sobre la presión atmosférica; este exceso de presión se denomina amplitud de los cambios de presión y es proporcional a la elongación del tímpano.

La presión atmosférica se puede considerar que se sitúa a un nivel de 100 000 pascales, y la variación que produce el sonido más débil que el oído humano puede detectar es de 20 micropascales que es un valor 5 x 10° veces inferior a la presión atmosférica normal.

Las amplitudes de la elongación del tímpano, aun para sonidos muy fuertes, son extraordinariamente pequeñas; así la elongación máxima es de 10°3 cm para una frecuencia de 1000 Hz, mientras que a los sonidos más débiles corresponde una elongación de unos 10º cm (comparativamente, el diámetro de una molécula es de 10º cm), por lo que se puede decir que el oido es un órgano extremadamente sensible

Intensidad y potencia acústica

El sonido es, desde el punto de vista geométrico, una onda, mientras que desde el físico es una onda más la energía que esta on-

da transporta. La intensidad 'I' de una onda se define como cantidad media de energía transportada por la onda por unidad de superficie y unidad de tiempo (superficie perpendicular a la dirección de propagación). Más brevemente:

Intensidad [I] = potencia media transportada / unidad de superficie.

Para el caso de una fuente sonora en campo libre (ocupando el centro de una esfera de radio r), la intensidad será:

 $I [W/m^2] = Potencia [W] / 4 \times \pi$ $\times r^2 = P^2 / \rho \times u$ siendo:

P = amplitud de los cambios de presión (en Pa = N/m²)

 $\rho = \text{densidad media del aire (o} \\ \text{de otro medio)}$

u = velocidad del sonido

La intensidad para el sonido más fuerte tolerable sería de 94 x 10⁶ W/cm², mientras que para el sonido mínimo audible sería de 10⁻¹⁶ W/cm²

La potencia sonora será, por consiguiente, el producto de la intensidad por el área de la superficie considerada, supuesta uniforme la intensidad en toda ella. La potencia sonora de una persona hablando en tono ordinario de conversación es de 10⁵ W, y en tono muy alto de 3 x 10² W.

Potencia necesaria para saturar una sala con sonido fuerte, considerando como superficie la de una semiesfera de 20 m de radio (área igual a 25 x 10⁶ cm²), con intensidad de 10⁻⁴ W /cm², será:

Potencia acústica = 10⁴ x 25 x 10⁶ = 2 500 W = 2.5 kW

La potencia eléctrica que permitiría conseguir, mediante altavoces, esta potencia acústica será mucho mayor, como consecuencia de la baja eficiencia en la transformación.



Nivel de intensidad y sonoridad

Debido al gran intervalo de intensidades para las que es sensible el oído es más conveniente utilizar una escala logarítmica para medirla. Se define el nivel de intensidad L_I, de una onda sonora como:

$$L_1 = 10 \times \log 1 / I_0$$

Siendo l₀ una intensidad arbitraria que se toma igual a 10⁻¹⁶ W/cm², y que corresponde aproximadamente al sonido más débil que puede oírse.

Los niveles de intensidad se expresan en decibelios (dB). Primitivamente se definió el 'belio' ($L_I = \log I / I_0$), resultando una unidad excesivamente grande, por lo que se pasó al decibelio que es la décima parte del belio.

La intensidad máxima que el oído puede tolerar de 10⁻⁴ W / cm², corresponde a un nivel de:

$$L_1 = 10 \times \log 10^{-4} / 10^{-16} = 120 dB$$

La intensidad de una onda sonora es una característica puramente objetiva, o física, sin que sea precisa la intervención del oído humano para su medición. El aumento de la intensidad de una onda provoca un aumento de la percepción auditiva (sonoridad) que no puede medirse con aparatos físicos. La sonoridad es, con bastante aproximación, proporcional al logaritmo de la intensidad, o sea al nivel de intensidad.

Esta medida se realiza mediante sonómetros, instrumentos a los que se el incorporan filtros de ponderación estudiados para que la medida sea representativa de la percepción del sonido en el oído humano, ya que las frecuencias del sonido hacen variar sus efectos en la audición. Así, los filtros ponderadores (A, B, C, D), que reducen la magnitud física medida en función de la frecuencia. Una alternativa a los filtros es el estudio del sonido en octavas y tercios de octava.

La intensidad de
una onda sonora es
una característica
puramente
objetiva, o física,
sin que sea precisa
la intervención del
oído humano para
su medición

Las intensidades y las presiones de las ondas sonoras están relacionadas según la expresión:

$$I/I_0 = P^2/P_0^2$$

Según esto, el nivel de presión sonora será:

$$L_p [dB] = 20 \times log P/P_0$$

El nivel de intensidad que producirá una fuente sonora que duplica su energía de emisión (sonido producido por dos máquinas, comparado con el que se producirá con una sola) se calcula como sigue:

$$L_{11} = 10 \times \log I_1 / 10^{-16}$$

$$L_{(||1|+||1|)} = 10 \times \log (|1| + |1|) / 10^{-16} = 10 \times \log 2 + L_{11} \approx 3 + L_{11}$$

O sea, 3 dB más que el correspondiente a una máquina sola.

La variación de la sonoridad (nivel de intensidad) que se produce a medida que se aleja la fuente sonora en campo abierto, partiendo de una distancia R_1 para pasar a otra R_2 , será:

 $I_1 = E_1 / 4 \pi R_1^2$; con un nivel sonoro de: $L_{\text{eff}} = 10 \times \log_{11} / 10^{-16}$ $I_2 = E1 / 4 \pi R_2^2$; con un nivel sonoro de: $L_{12} = 10 \times \log I_2 / 10^{-16}$

por lo que:

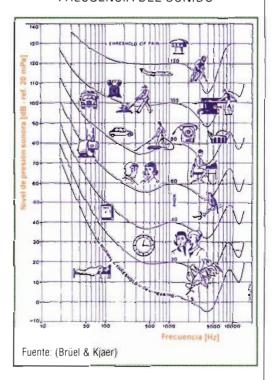
$$I_1 / I_2 = R_2^2 / R_1^2;$$

 $L_{12} = L_{11} + 10 \times \log R_1^2 / R_2^2$
En el caso de $R_2 = 2 \times R_1$

$$L_{12} = L_{11} + 10 \times \log 1/4 = L_{11} - 10 \times \log 2^2 = L_{11} - 10 \times 0.6 = L_{11} - 6$$

Lo que indica que al doble de la distancia el nivel de intensidad de 6 dB menos.

> FIGURA 4.- FIGURA 4.- NIVELES DE SONORIDAD EN FUNCIÓN DE LA FRECUENCIA DEL SONIDO



Considerando que la medida del sonido se realiza según una escala logarítmica, un incremento de 6 dB supone el doble de la presión sonora. Un aumento de 3 dB es el límite de incremento perceptible por el oido, siendo 5 dB de incremento claramente perceptible y 10 dB de aumento supone que el sonido sea percibido como dos veces más fuerte.

Para entender la diferencia entre potencia acústica y presión sonora se puede utilizar una analogía con el calor: la potencia acústica sería equivalente a la potencia calorífica de una fuente de radiación, mientras que la presión sonora equivaldría a la temperatura en el punto de medición...



I Demostración de Maquinaria y Equipos para Áreas Verdes y Municipalidades I Demonstration of Machinery and Equipments for Green Areas and Municipalities



22 a 24 de septiembre de 2011 22nd to 24th September 2011





Fendt Efficient Technology – cosecha los beneficios del SCR

MÁS potencia con MENOS combustible



MÁS con MENOS es la filosofía de los nuevos tractores de alta potencia de Fendt. Porque la tecnología SCR respetuosa con el medio ambiente es la solución tomada por Fendt para asegurar el cumplimiento de la fase de emisiones 3b. Porque SCR significa MÁS potencia y MENOS consumo de combustible. Fendt reduce el consumo de combustible hasta un siete por ciento* en los nuevos 800 y 900 Vario comparados a sus ya muy eficientes predecesores. Razón suficiente para convencerte de los beneficios de la tecnología SCR. Contacta con tu concesionario y haz la pueba.

Conoce más acerca de la tecnología SCR en www.fendt.com

*pruebas internas

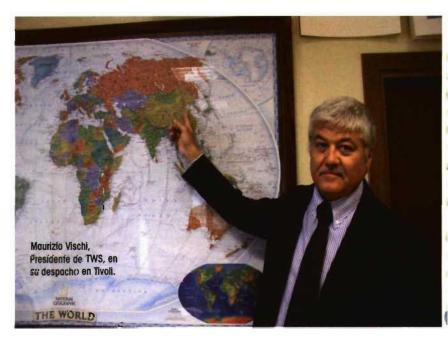


Fendt es una marca mundial de AGCO Corporation • www.fendt.com

El fabricante de neumáticos Trelleborg Wheel Systems sigue apostando firmemente por el sector agrícola

EL MUNDO TRELLEBORG

Ha pasado más de una década desde que adquirió la división agrícola de Pirelli. En este tiempo, Trelleborg ha tenido muy clara su línea de actuación hasta consolidarse como un auténtico especialista en la fabricación de neumáticos agricolas.





ÁNGEL PÉREZ TÍVOLI (ITALIA)

na ciudad cargada de historia alberga la sede central de Trelleborg Wheel Systems (TWS). En Tívoli, lugar de veraneo para ilustres emperadores de la antiqua Roma -ciudad situada a 35 km al norte- no solo se hallan los templos de Sibilla y de Drusila, la iglesia de la Annunziata, la puerta de San Juan o el puente de San Martino, también cuenta, desde principios del siglo XX, con una importante fábrica de neumáticos, propiedad de la empresa italiana de caucho IAC hasta 1939, cuando la compró Pirelli, que hasta 1978 no comenzaría con la producción de

neumaticos radiales para el sector agricola.

En 1999 Trelleborg adquirió la planta y, desde entonces, ha realizado importantes inversiones para aumentar su capacidad de produccion. Los edificios e instalaciones han sido remodelados para mejorar el rendimiento de la planta en las áreas de seguridad, medio ambiente y gestión de riesgos. "Gracias al esfuerzo de todo el equipo, Trelleborg goza de una gran reputación. Estamos muy satisfechos con el desarrollo conseguido en los últimos años", afirma el Presidente, Maurizio Vischi.

Hoy en día, Trelleborg tiene su sede global, sus operaciones internacionales y el departamento central de I+D en Tívoli, cuyas instalaciones tienen una superficie total que supera los 224 000 m², con una plantilla de unas 600 personas.

Hace unos meses se decidió trasladar allí la producción de la gama de neumáticos forestales, dada la importancia creciente de este segmento, para aprovechar sinergias y transferir los elevados estándares de calidad aplicados en los neumáticos agrícolas. La línea Trelleborg Twin Forestry cuenta con más de 420 modelos desarrollados para ofrecer la máxima tracción en las condiciones más exigentes de trabajo.

Además, cuenta con otras cinco fábricas más en: Sävsjö (Suecia), Liepaja (Letonia), Xingtai (China) y en Kelanyia y Malwana (Sri Lanka), con más de 2 300 empleados. La cifra de ventas en 2010 alcanzó los 314 millones de euros, de los que el 69% se focaliza en Europa Occidental, el 16% en Norteamérica y el 15% en el resto del mundo.

El 69% de su negocio lo constituyen los neumáticos agrícolas y forestales y el 31% la gama industrial. El 55% se destinan a primer equipo y el resto al mercado de reposición, para el que cuenta con un equipo de más de 200 personas solo en Europa y más de 400 en todo el mundo consiguiendo estar lo más cerca posible del cliente y completar las entregas en 24 horas.

"El crecimiento es gradual, ahora estamos preparados para reforzar nuestra presencia en los mercados emergentes", destaca el Presidente de la Unidad de Negocio de Neumáticos Agrícolas y Forestales, Paolo Pompei. Trelleborg presume de ser el único fabricante europeo de neumáticos y ruedas completas para agricultura desde 3.5 a 48 pulgadas.

La última novedad llegó en la SIMA de París, con la presentación del TM BlueTM, un nuevo concepto de neumático agrícola que busca un mayor respeto por



Imágenes del interior de la nueva fábrica de Trelleborg en China.

el medio ambiente, una mayor productividad y un menor consumo de combustible con la consiguiente reducción de las emisiones de CO₂. "Es un punto de partida hacia la máxima eficiencia", advierte Paolo Pompei.

Expansión en Asia

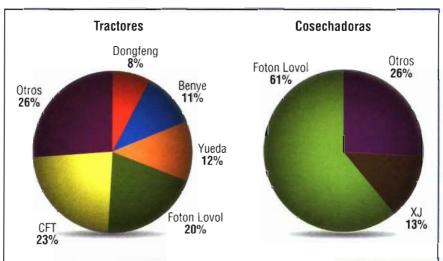
El mercado asiático, especialmente el chino, se ha convertido en el principal objetivo a corto y medio plazo de Trelleborg. En este contexto se sitúa la adquisición de una fábrica en Xingtai (Hebei) que forma parte de un plan de industrialización dirigido a satisfacer la demanda de los mercados locales de neumáticos diagonales y radiales, así como a la producción de la segunda marca de radiales, diseñada totalmente por Trelleborg, denominada Maximo.

En las instalaciones de Xingtai, que tienen una superficie cu-

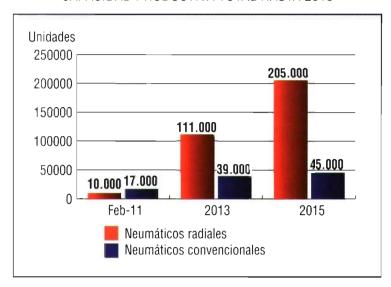


bierta de 24 000 m² y ampliables en otros 4 000 m², está prevista una inversión de 13 millones de euros, con un crecimiento continuado del número de trabajadores (200 este año, con una previsión de hasta 300 en 2013). La capacidad productiva estimada alcanzará los 150 000 neumáticos en 2013 y los 250 000 en 2015.

DISTRIBUCIÓN, POR MARCAS, DE LAS VENTAS DE TRACTORES Y COSECHADORAS EN CHINA



CAPACIDAD PRODUCTIVA TOTAL HASTA 2015



Esta operación convierte a Trelleborg en el primer fabricante de neumáticos agrícolas con una planta productiva en China, un mercado que, junto al de Oceanía, puede alcanzar los 4 500 millones de personas en el año 2025, según los cálculos de la compañía. Este mismo estudio cifra en 122 millones de hectáreas la superficie cultivable en el país (Europa Occidental ronda los 75 millones de hectáreas),

con más de 256 millones de explotaciones agrícolas. Apenas el 41% de los trabajos agrícolas están mecanizados, por lo que el crecimiento del mercado de la maquinaria agrícola ha llegado a ser de un 70% en cinco años, donde el tractor medio tiene una potencia de 70 CV.

Las posibilidades de expansión son, por tanto, muy grandes. Los grandes fabricantes también lo consideran así y cal-

culan que solo hasta 2014 se pueden comercializar 50 000 tractores en China, lo que les ha llevado a tomar posiciones. New Holland tiene fábricas en Shangai y Harbin, John Deere en Ningbo, Tianjin y Jiangsu, AGCO en Changzou y Same Deutz-Fahr en Dalian.

En el caso de Trelleborg, la nueva fábrica de Xingtai amplía su plataforma en Asia, donde ya contaba con instalaciones en Colombo (Sri Lanka) y oficinas comerciales en Malasia, Indonesia, Singapur y 6 filiales en Australia.

Sector industrial

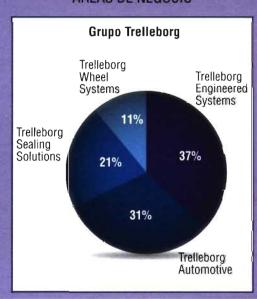
Hace unos meses, Trelleborg firmó un acuerdo para la adquisición de la británica Watts, una de las principales compañías a nivel global dentro del mercado de neumáticos industriales. "Somos el 'número uno' en este sector y esta operación refuerza nuestra posición y posibilitará una mayor expansión geográfica y presencia en el servicio posventa", asegura Maurizio Vischi, Presidente de TWS.

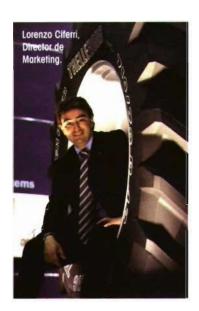
100 años de experiencia

El Grupo Trelleborg acumula más de un siglo de experiencia en el sector del caucho, con soluciones dirigidas a la industria química, construcción o aeroespacial, como sistemas anti-vibraciones, soportes para motores, rodamientos para infraestructuras... y por supuesto neumáticos agrícolas, forestales e industriales de diversos tipos y dimensiones.

EL GRUPO TRELLEBORG EN CIFRASAño de fundación1905Facturación en 20102 900 millones €Europa Occid:52%Norteamérica:20%Resto mundo:28%Empleados20 393Presencia mundial43 paísesFábricas120

DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS POR ÁREAS DE NEGOCIO





La operación forma parte de la política de "internacionalización productiva" del grupo y además ha permitido "aumentar la eficiencia de producción de nuestra moderna planta de Sri Lanka con ventajas sustanciales para nuestros clientes", subraya el directivo. "La adquisición del grupo Watts Tyre, con su amplia red de ventas en más de 60 países y líder en muchos mercados en crecimiento, crea excelentes condiciones para incrementar la presencia geográfica de Trelleborg, especialmente en los mercados asiáticos", agrega.

■ Imagen diferente

Las campañas de publicidad y marketing realizadas por TWS han sido siempre muy llamativas. Cubiertas con 'ojos' a modo de fiera, pequeños turismos equipados con grandes neumáticos agrícolas o incluso la utilización de los logotipos de los principales fabricantes de tractores, son solo algunos ejemplos.

Y es que la compañía mantiene relaciones muy estrechas con las grandes marcas del sector de la mecanización agrícola para el desarrollo de nuevos productos, así como en la organiza-



Maurizio Vischi y Paolo Pompei.

ción de actividades de formación o promocionales. Por ejemplo, el pasado mes de abril una veintena de técnicos de Massey Ferguson visitaron la central de Tívoli; unos meses antes, en septiembre, Trelleborg participó en los *Efficient Power Days* que Case IH organizó en Praga, como también colaboró con el Grupo Same Deutz-Fahr hace unas semanas en Sevilla con motivo de la presentación del Agrotron TTV con motor de 4 cilindros.







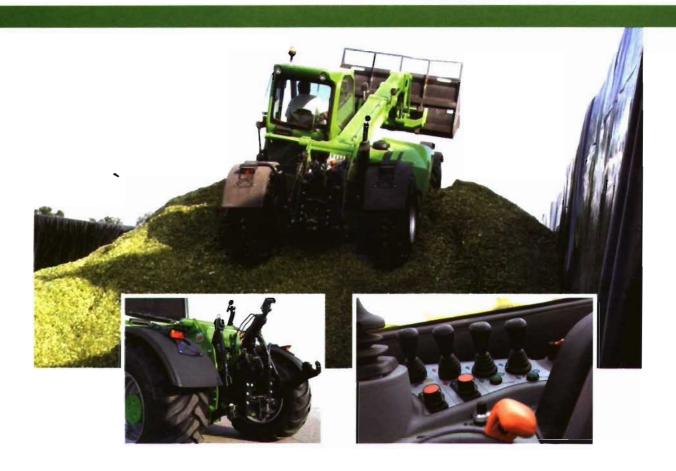


EL TRACTOR AGRÍCOLA CON BRAZO TELESCÓPICO



s una máquina concebida con el objetivo de exaltar el concepto de polivalencia en las operaciones de manipulación y elevación en las empresas agrícolas y en los trabajos en campo abierto, ofreciendo la misma velocidad y la misma capacidad que un tractor agrícola.

Destacan sus excelentes dotes de todoterreno avanzado y sus brillantes prestaciones para desplazamientos rápidos, incluso llevando un remolque enganchado. El Multifarmer 40.9 CS, que cuenta con la homologación como tractor agrícola, dispone de un enganche de tres puntos trasero (Cat. 3 con capacidad de carga de hasta 7000 kg) que permite enganchar con rapidez los accesorios de trabajo y de toma de fuerza mecánica trasera con dos relaciones de velocidad (540 y 1000 rev/min) para aprovechar al máximo la potencia suministrada por el motor y accionar todo tipo de implementos.



El confort del operador alcanza el máximo nivel gracias a la cabina con suspensión hidroneumática. El innovador sistema CS (Cab Suspension) permite absorber todas las oscilaciones y vibraciones transmitidas por las irregularidades del terreno al habitáculo. El funcionamiento de las suspensiones, que se controla con un simple selector desde la cabina, se puede activar o desactivar en función de las necesidades de trabajo, e incluso con la máquina en movimiento.

El sistema de control de estabilidad longitudinal con la que está equipado de serie el Multifarmer 40.9 CS garantiza automáticamente el bloqueo de los movimientos del brazo telescópico cuando se aproxima a una condición operativa que está al límite de la estabilidad de la máquina, permitiendo efectuar exclusivamente aquellas operaciones necesarias para restablecer las condiciones de seguridad.

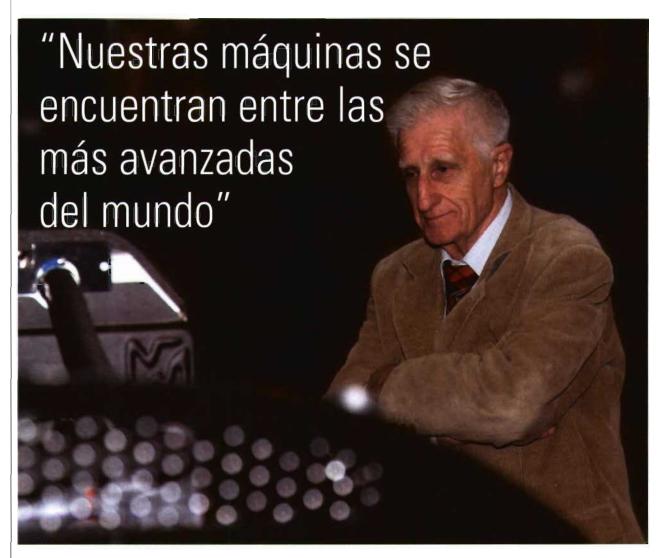
La transmisión hidrostática ofrece rendimientos muy elevados y una amplia posibilidad de regulación a plena potencia. Con el dispositivo de pedal Inching-Control, el operador puede regular la velocidad de desplazamiento su discreción, con independencia del régimen motor. Para seleccionar la dirección de marcha del vehículo no es necesario retirar las manos del volante (sistema Finger-Touch) y para controlar la velocidad basta accionar el pedal del acelerador.

Las cuatro ruedas motrices son directrices con servoasistencia hidráulica. El operador puede seleccionar tres modos de dirección (en las ruedas delanteras, con viraje corregido, en cangrejo), con posibilidad de resincronización automática de las ruedas a fin de carrera en caso de desalineación.

Características y prestaciones	Multifarmer 40.9 CS
Masa con horquillas (kg)	8 200
Capacidad (kg)	4 000
Altura de elevación (mm)	8 800
Potencia del motor (kW/CV)	106/148
Velocidad máxima (km/h)	40
Transmisión hidrostática	De serie
Tracción integral permanente	De serie
Dirección en las cuatro ruedas	De serie
Frenos de servicio de discos	De serie
Freno de estacionamiento	De serie
con bloqueo automático	
Enganche hidráulico trasero	De serie
de tres puntos (7 000 kg)	
TDF trasera (540/1 000 rev/min)	De serie
Suspensión hidroneumática	De serie
CS de la cabina	
Suspensión hidroneumática	Bajo pedido
BSS del brazo telescópico	
Homologación como tractor agrícola	De serie

AMILCARE MERLO

Presidente del Grupo Merlo



Tiene 76 años y mantiene la vitalidad suficiente como para estar al mando de un poderoso grupo industrial con amplia presencia en diferentes sectores, entre ellos el agrícola. En esta entrevista realizada por nuestro colega Furio Oldani en Macchine & Motore Agricole, Amilcare Merlo señala las claves del éxito de su compañía y demuestra ser un ejemplo a seguir por las generaciones futuras.

FURIO OLDANI
MACCHINE & MOTTORI
AGRICOLE®

omo el célebre científico Louis Pasteur, el escritor Roger Peyrefitte o el piloto Michael Schumacherm, Amilcare Merlo es 'Oficial de la Legión de Honor de la República Francesa', el máximo reconocimiento que concede el país galo a quien es particularmente diferente en el ámbito de su propia actividad.

Un título honorífico que tienen muy pocas otras personalidades nacidas fuera de Francia y que, en este caso, viene a reconocer la indudable capacidad emprendedora de Amilcare Merlo y la energía que le caracteriza, algo inusual para un italiano de 76 años, y que le permite mantenerse con vitalidad al frente de un grupo industrial que da trabajo a un millar de personas.

Merlo renuncia a una vida más pausada como pensionista. Si no trabaja al menos 12 horas al día no está contento, no acepta que su actividad consista solo en la gestión operativa de sus colaboradores. *Ama* vive en primera línea para no tomar decisiones que no le convengan. Un dinamismo que, en el trato, puede parecer a veces frenesí, pero con el que pretende mantener un elevado nivel de motivación y participación en quienes trabajan a su lado.

Usted es una persona autorizada, pero no autoritaria. Admirado y respetado por todos los empleados ninguno de los cuales le resulta ajeno.

No se puede dirigir una sociedad diversificada como el Grupo Merlo si no se conoce a los hombres que trabajan en ella y las actividades completadas por los técnicos y los trabajadores.

¿Más técnicos o más trabajadores?

Tengo una visión automatizada de la fábrica y una gran parte de las inversiones realizadas en los últimos años se han orientado en esta dirección. No buscamos personal que opere de manera repetitiva sin ninguna responsabilidad, en Merlo llevamos mucho tiempo apostando por una continua labor de formación avanzada para disponer de auténticos técnicos. Una de las claves de nuestro éxito radica precisamente en el elevado nivel de nuestros profesionales y la autonomía de



que goza cada uno de ellos, lo cual se manifiesta en la calidad final del producto.

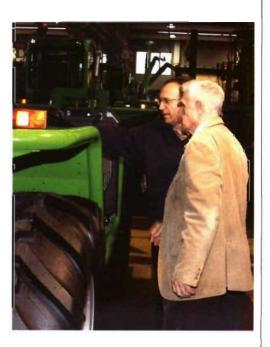
La calidad constituye para ustedes una preocupación permanente.

Siempre he pensado que calidad v contenido técnico son las únicas armas reales para que un producto esté en condiciones de permanecer en el mercado. Por este motivo, para poder tener el control constante y en tiempo real de cada fase del trabajo, aplicamos un sistema vertical en todos los ciclos productivos, directos e indirectos, lo que nos ha permitido reducir los costos de producción y, por lo tanto, introducir máquinas que, manteniendo unos precios en consonancia con la media del mercado, son ricos en contenido y 'top' en términos de tecnología.

¿Cuánto invierte el Grupo Merlo para aumentar la calidad de sus máquinas?

Merlo invierte una media del 7% de su facturación en I+D, con el fin de mejorar el contenido técnico de los medios productivos y una constante actualización de las técnicas de pro-

Apostamos por una continua labor de formación, que se manifiesta en la calidad final de nuestros productos



ducción. Gracias a esta filosofía de desarrollo, las máquinas que salen de nuestra fábrica se encuentran ahora entre las más avanzadas del mundo y no es casualidad que el Grupo Merlo sea una de las organizaciones de la industria que menos se ha visto afectada por la crisis de 2009.

¿Cuánto ha supuesto la crisis en términos de volumen la crisis?

En 2008, Merlo producía una media de 6 000 máquinas al año. En 2009 la producción cayó un 20% pero ya el año pasado se había recuperado un 8%. Las previsiones para 2011 nos sitúan muy cerca de los volúmenes de 2008. Diferente es la evolución del presupuestos, que, siguiendo las tendencias de la producción, mantuvo siempre superávit, al iqual que el nivel de empleo, siempre creciente, incluso en los períodos más duros de la crisis, y siempre introduciendo en la fábrica energía joven y fresca.

En la actualidad, tenemos más de 110 graduados, muchos de ellos jóvenes.

Se puede deducir que ve un futuro positivo.

Merlo produce cargadoras telescópicas, vehículos para silvicultura y monovolumen compacto autopropulsados. Ninguna línea de producción se ha visto penalizada y todas se dirigen hacia nuevas alturas, hasta el punto de llevar al Grupo a invertir importantes recursos para ampliar, en 2010 y 2011, la superficie de producción, que hoy supera los 350 000 m², de los cuales 180 000 m² están cubiertos

La recuperación se observa. sobre todo, en los mercados de Europa Central y del Norte Europa, pero ha comenzado a ser interesante también el mercado ruso y se observan perspectivas de crecimiento en Canadá y Aus-



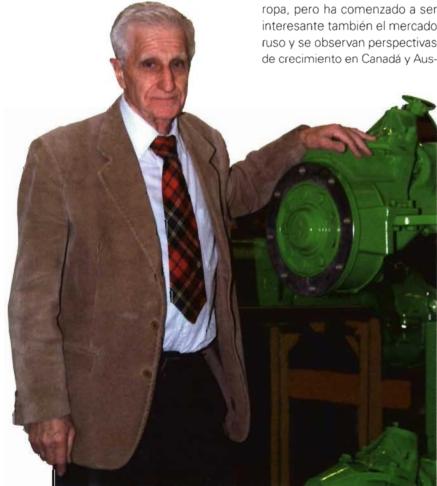
tralia. Gran Bretaña y España siguen siendo las áreas más difíciles, pero en general veo la situación de manera positiva.

No menciona India, China y Brasil.

En India y Brasil ya estamos pensando, pero debe abordarse con producciones especiales, ya que nuestras máquinas son actualmente demasiado sofisticadas para sus exigencias. En China, a los problemas técnicos v comerciales se unen los vinculados con la diversidad de la cultura y costumbres.

¿Se puede deducir que a medio plazo Merlo permanecerá firmemente volcado con sus mercados tradicionales?

Vamos a tratar de crecer donde ya gozamos de una base sólida y también buscaremos mercados alternativos, pero sin perder nunca de vista nuestra identidad, a pesar de que Italia parece hacer todo lo posible para invitar a los empresarios a salir. Hay que darse cuenta de que





los tiempos han cambiado y que

El Grupo Merlo está invirtiendo en Italia y guiere aumentar su importancia estratégica en el desarrollo del país, pero está claro que también debe mirar más allá y estar preparado para aprovechar todas las oportunidades crecimiento que se propongan. Por lo tanto, no tenemos intención de distraer nuestro proyecto productivo. De hecho, hemos puesto en marca un nuevo departamento con laboratorio y unidad de producción para el estudio y la aplicación de tecnopolimeri de última generación y, más en general, para el estudio de nuevos materiales, pero es evidente que, en ausencia de un cambio radical del sistema nacional, hoy en día los emprendedores debemos buscar otros territorios para seguir nuestra expansión.

Como ha sido el caso de la última SIMA.

En EIMA-Bolonia (noviem-

trado el dinamismo y la capacidad de nuestros técnicos. Dado que SIMA-París se ha celebrado apenas tres meses después, ha sido difícil presentar más novedades, aunque se mostró la versión renovada del cargador telescópico Turbofarmer, que actualmente representa nuestra línea de producto más vendida en el sector agrícola. Durante 2011 tenemos previsto ampliar la gama con una nueva línea de cargadores telescópicos orientados a la producción de bioenergía; máquinas que deberán trabajar constantemente reduciendo al mínimo los niveles de mantenimiento y, por lo tanto, se caracterizarán por ofrecer unos estándares de fiabilidad superiores.

El Grupo Merlo es una de las compañías que menos se ha visto afectada por la crisis de 2009

¿Qué desarrollos aporta el cargador híbrido?

Pensamos que la tecnología híbrida, basada en un motor térmico que funciona a régimen fijo para generar energía destinada a la recarga de baterías y el accionamiento de los servicios a bordo, es el mejor para aumentar la compatibilidad medioambiental de la maquinaria agrícola e industrial a la espera de poder llegar al eléctrico puro. El prototipo desarrollado con la Universidad Politecnica de Turín ha tenido un notable interés y ahora, después de haber definido su disposición general, estamos culminando todos los detalles y el contenido funcional.





Especialista global en filtración



Desde filtros para pequeña maquinaria

Hasta filtros de alto rendimiento



Consulta nuestros catálogos específicos:

Filtros de habitáculo para maquinaria agrícola

Filtros de aire para jardinería y pequeños motores

Filtros secadores

www.stepfilters.com

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

MADRID · 902 300 360

BARCELONA · 902 300 361

SEVILLA · 902 300 362

www.filtroscartes.com





OD OD POTTINGER





Tu trabajo un poco más fácil







www.duranmaquinaria.com









Distribudor para la peninsula Ibérica: Ctra. de Valencia, km. 99 – Apartado de Correos 212 – 30510 Yecla (Murcia) Teléfono: 968 71 99 02; www.hrpuche.es 18° Agrishow (Ribeirão Preto, Brasil, 2-6 mayo)

SEJA BEM-VINDO

ÁNGEL PÉREZ

RIBEIRÃO PRETO (ESTADO DE SAO PAULO, BRASIL)

rasil forma, junto a Rusia, India y China, el grupo de países BRIC, cuyas economías merecen el calificativo de 'emergentes' por las grandes posibilidades de crecimiento que parecen ofrecer a corto y medio plazo. En el caso de Brasil, la concesión de la organización de dos eventos de la magnitud de la Copa del Mundo de Fútbol (2014) y de los Juegos Olímpicos (Río de Janeiro, 2016) puede haber acelerado ese proceso paulatino de desarrollo. Solo en los cinco últimos años, el sector de la construcción ha crecido más de un 350% y se necesita con urgencia mano de obra cualificada para llegar a tiempo en los plazos fijados.

El agribusiness, un término muy amplio que engloba las diferentes actividades económicas relacionadas con la producción agrícola y los procesos sin transformación del producto hasta su llegada al consumidor final, no maneja cifras tan elevadas, aunque en el último año, aupadas también por otros factores paralelos –precios de las materias primas y programas de ayudas oficiales, principalmente–, se dispararon las ventas de tractores y máquinas agrícolas.

Con este panorama, la 18ª edición del Agrishow llegaba condenada al éxito. Un certamen donde abunda la venta directa, con presencia en los stands de las redes de concesionarios junto a las entidades financieras, se vislumbraban números de récord. Y en muchos casos así fue. Todas las empresas que ofrecieron datos sobre los resultados obtenidos hablan de crecimientos de dos dígitos con relación a la edición precedente.

Aparcada queda, de momento, la idea expuesta por algunos fabricantes de acudir a la exposición únicamente cada dos años. Ahora sopla fuerte el viento a favor y hay que aprovechar al máximo después de haber superado unos años complicados. Aunque las desigualdades siguen y, probablemente, seguirán existiendo durante mucho tiempo en un país de semejantes dimensiones, lo cierto es que Brasil emerge.

30 años más en Ribeirão Preto

En las ediciones anteriores del Agrishow tomó fuerza la posibilidad de trasladar la feria a la localidad de San Carlos. Este rumor puso en alerta a los responsables políticos de Ribeirão Preto, una ciudad con 560 000 habitantes censados (datos de 2006), con un importante desarrollo del agribusiness, y donde el certamen tiene una importancia notable en la economía. "Cuando asumí la alcaldía en 2009, habían anunciado que la feria se marchaba a otra ciudad", explicó en la jornada inaugural la alcaldesa, Dárcy Vera. "Ustedes no imaginan lo difícil que fue luchar por algo que ya parecía hecho, pero lo conseguimos".

2011
TECNOLOGIA AGRÍCOLA EM AÇÃO
LI TECHNOLOGY IN ACTION

Intervenciones del Ministro de Agricultura,
Wagner Rossi, y de la Alcaldesa de
Ribeirão Preto, Dárcy Vera.

En el acto oficial de apertura de la exposición, que junto al ministro de Agricultura brasileño, Wagner Rossi, se encontraron sus homólogos de Argentina, Bolivia, Chile, Paraguay y Uruguay, se procedió a la firma del acuerdo por el que la Asamblea Legislativa cede una parcela de 212 hectáreas, propiedad del Estado brasileño, para que los organizadores del Agrishow la exploten durante los próximos 30 años. Hasta ahora, las renovaciones se hacían cada cinco años. "Pretendemos ofrecer una mayor seguridad jurídica para que se realicen grandes inversiones en instalaciones, investigación y desarrollo", señaló el Gobernador del Estado de Sao Paulo, Geraldo Alckim. "El Agrishow está consolidado en Ribeirão Preto. Ahora, nuestro desafío es que se convierta en la mayor feria agropecuaria, no solo de América Latina sino de todo el mundo", finalizó la alcaldesa.

Crecimiento de las ventas

Las tres entidades financieras que operaron durante el Agrishow -Bradesco, Banco do Brasil e Santander- registraron un negocio de 1 755 millones de reales (unos 800 millones de euros) durante los cinco días del certamen, lo que supone un 52.6% más con respecto a la edición de 2010. Este volumen de negocios es probablemente superior, ya que los bancos de los fabricantes de máquinas, equipamentos y veículos no suelen divulgar sus valores por cuestiones estratégicas, si bien alguno reveló que su movimento fue un 20-25% superior. Según la dirección de la muestra, el número de visitantes fue de 146 832 personas procedentes de varios estados brasileños y de 50 países de todo el mundo. Se acreditaron más de 600 representantes de medios de prensa y cerca de 20 000 profesionales participaron en tareas de mantenimiento y servicio en la feria, así como en las diferentes actividades promovidas por los 765 expositores.

Las empresas consultadas desde la organización confirmaron el incremento de sus operaciones. Casale (+10%) con 60 máquinas comercializadas; Baldan (+15%) facturó 10 millones de reales; TatuMarchesan (+30%) superó sus mejores previsiones; Embraer cerró operaciones por valor de 3 millones de reales y vendió cuatro aeronaves agrícolas; el Grupo Agrimec se había trazado como objetivo unas ventas de 850 000 reales y llegó a los 1.2 millones; Maggion vio crecer un 20% el número de contactos; Pirelli (+15%) vendió por valor superior al 1.2 millones de reales; Maksolo Implementos e peças e agrícolas mejoró un 30% los registros del año precedente; Santal Equiptos Comercio e Indústria (+15%) tuvo un volumen de ventas de 28 millones de reales; y Montana Agriculture (+20%) superó los 45 millones de reales.

Ampliar las zonas de riego

El ministro de Integraçión Nacional, Fernando Bezerra Coelho, y el secretario nacional de Irrigación, Ramon Rodrigues, firmaron durante el Agrishow un acuerdo con el objetivo de ampliar el área de riego en Brasil y estimular la inversión privada. Se trata de un Régimen Especial de Incentivos para el Desarrollo de Infraestructuras que ofrecerá desgravaciones de impuestos de hasta un 10%. Según el ministro, en cuatro años debe duplicarse el área irrigada en el país, hasta llegar al 16%.



Programas de ayuda

La Cámara de Máquinas e Implementos Agrícolas de la Asociación Brasileña de Máquinas y Equipos (Abimaq), recupera el Programa de Modernización de la Flota de Tractores Agrícolas, Implementos y Cosechadoras (Moderfrota) y el Programa de Incentivos para el Riego y el Almacenamiento (Moderinfra) mediante la reducción de las tasas de interés, ya que los niveles actuales (entre el 7.5% y 9.5%) hizo esta opción de financiación poco atractiva. La mayoría de los agricultores recurrieron al Programa de Apoyo a la Inversión (Finame PSI), cuyas tasas de interés se fijaron en el 6.5%.

Ayudas para la compra de maguinaria

El Gobernador del Estado de São Paulo aprovechó el escenario para anunciar el lanzamiento del programa Pró-Trator 2, para que pequeños agricultores (renta bruta anual de hasta 40 000 reales) puedan financiar, sin intereses, la compra de un tractor que además tendrá un descuento de un 20% aproximadamente. "Conseguimos este descuento porque el Estado compra en grandes cantidades", explicó Geraldo Alckim, que recordó también que cada agricultor tendrá derecho a una financiación de 20 000 reales para implementos.



El Gobernador del Estado de São Paulo, Geraldo Alckim, durante la jornada inaugural.











El Presidente saliente del Agrishow, Cesário Ramalho, escucha a su sucesor, Maurílio Biogi.

Cambio en la presidencia de la feria

Maurílio Biagi será el presidente del Agrishow a partir de la edición de 2012. Su predecesor en el cargo, Cesário Ramalho, le entregó el testigo durante la ceremonia inaugural en un emotivo acto en el que se ensalzó su figura y su trabajo durante los últimos años.

Preocupación por la competitividad

"Es preciso tomar medidas de protección industrial". La frase es del Presidente de Abimaq, Luiz Aubert Neto, seriamente preocupado por una posible "falta de competitividad" de los fabricantes locales. Celso Casale, presidente de la Cámara Sectorial de Máquinas e Implementos Agrícolas de Abimaq, alerta que con los actuales niveles de cambio del real respecto al dólar, las exportaciones caen y las importaciones crecen. "Avanza la desindustrialización", advierte.



Luiz Aubert Neto, Presidente de Abimaq.



"ESTAMOS EN UN PERIODO FAVORABLE PARA AFRONTAR NUEVAS INVERSIONES"



30 millones de dólares), y que dará como resultado, en 2012, la puesta en marcha de una línea de montaje de pulverizadores autopropulsados.

Fruto también de esta linea de innovación es la ampliación de la gama de producto que ha vivido la marca. Prueba de ello son los veinte modelos de tractores (desde

"Observamos con mucho entusiasmo la recuperación agricola en Brasil, es un periodo favorable para afrontar nuevas inversiones". Son palabras del Director de Ventas para América Latina, Paulo Herrmann, durante la conferencia de prensa organizada por John Deere durante el Agrishow.

Dentro de su política a nivel global para introducir innovaciones dirigidas al sector agrícola, la compañía se plantea para los próximos cinco años reforzar su oferta sobre todo en equipos específicos para Agricultura de Precisión, para buscar una mayor eficiencia productiva. En John Deere trabajan considerando que la población mundial crecerá un 50% en los próximos 30 años y que la demanda de alimentos se duplicará. "Aumentarán las áreas productivas y Brasil es el país que más puede crecer", subrayó el Director de Marketing para América Latina, Joao Pontes.

Los directivos recordaron el "liderazgo mun-

dial" de John Deere, con una facturación anual de 25 000 millones de dólares y 2.7 millones \$ diarios destinados a I+D. En la planta brasileña de Catalao, donde se producen cosechadoras de caña de azúcar desde 1999, se ha iniciado un proceso de expansión, que supone una inversión de 60 millones R\$ (unos



57 a 320 CV) expuestos en el Agrishow 2011, el triple en solo cinco años. En el espectacular stand en la feria, montado en un tiempo récord de tres meses, se expusieron medio centenar de productos, entre los que destacaron como principales novedades la cosechadora-empacadora de algodón 7760 y la sembradora de caña de azúcar Greensystem PP1102.

John Deere Water

La división especializada en equipos de riego también introdujo innovaciones basadas "en el respeto por el medio ambiente y para hacer un uso racional de un recurso tan escaso", aclaró el Director, Paulo Rodhe.

La novedad presentada fue el tubo gotero autorregulable de pared fina, modelo D5000, que puede ser utilizado en áreas grandes y en terrenos accidentados, ya que mantiene la uniformidad de aplicación tanto en superficie como enterrado.



VAUTRA

"SERÁ DIFÍCIL REPETIR OTRO AÑO COMO 2010"

Los altos precios de los commodities, el programa Mais Alimentos y la favorable coyuntura económica en el país hicieron que 2010 fuera un "año atípico, que será difícil de repetir" por los excelentes resultados cosechados. Así lo expusieron los dos directivos de Valtra que protagonizaron la conferencia de prensa celebrada durante la tercera jornada del certamen: el Director Comercial, Paulo Beraldi, y el Director de Producto para América del Sur, Jak Torretta. Pero el tiempo vino a responder a tal pronóstico y la marca cerró el Agrishow 2011 con un crecimiento del negocio de un 15% en tractores y de un 30% en cosechadoras.

Dado que las ventas durante los cinco días que se prolonga la feria representan, aproximadamente, las realizadas durante "un mes o mes y

medio" del año normal, las perspectivas son muy positivas para los próximos meses en los que se prevé un crecimiento continuo gracias también a los nuevos productos presentdos. Entre ellos destacó el pulverizador autopropulsado BS 3020H, que supone la entrada de la marca en este segmento del mercado. Según explicaron los responsables de la empresa, antes de su lanzamiento se realizaron exigentes ensayos en terrenos con obstáculos



de hasta 50 cm y los resultados fueron "efectivos", al no producirse desestabilización de la barra de aplicación a altas velocidades.

También fueron novedad tres nuevos modelos de la serie de tractores BH Geraçao III, que viene a consolidar la tradición de la marca en Brasil en la alta potencia. Los BH 135i, con motor AGCO Sisu Power de 4 cilindros y 137 CV, y los BH 200 y BH 210i, también con motores AGCO Sisu Power pero de 6 cilindros y de 200 y 210 CV, respectivamente.

Según dijo Paulo Beraldi, "los productos Valtra son reconocidos por los

productores brasileños por su bajo coste de mantenimiento, robustez y eficiencia. La marca también destaca por ser pionera en el país en ensayos con tractores que utilizan biodiésel, colaborando en el desarrollo de una agricultura sostenible. Valtra fue la primera empresa del sector en Brasil en tener permiso oficial para usar B-100 (100% biodiésel) con garantía de fábrica para el propio mercado brasileño y el resto de países de América Latina".

Hace unas semanas, el Grupo AGCO adquirió una fábrica de cosechadoras en China y entre los planes de la compañía se encuentra el envío de piezas a Brasil a un precio competitivo. "Tenemos que estar preparados para producir a precios más competitivos", destacó Jak Torretta.







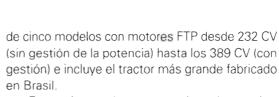


"UN NUEVO CONCEPTO DE MARCA"

Las tres principales novedades lanzadas en Ribeirão Preto permiten a New Holland asegurar que estamos ante un "nuevo concepto de marca de equipamientos agrícolas", al poder ofrecer una línea completa de productos para los diferentes sectores de la agricultura.

El pulverizador autopropulsado SP3500, de 202 CV, supone la llegada de New Holland a un nuevo segmento de mercado, "para explorar sus posibilidades y atender aún mejor a nuestros clientes y distribuidores, con todo el soporte de fuerza de la marca", señaló el Director de Marketing, Carlos d'Arce.

Con tecnología de doble rotor, la nueva cosechadora CR6080 ofrece más tecnología en una máquina de clase VI, Equipa motor Tier II con una potencia máxima de 300 CV y tolva de hasta 9 000 L de capacidad. En paralelo se lanza la serie de cabezales Superflex, con sistema de nivelación de la barra de corte. El capítulo de novedades se completa con la serie de tractores T8, que compren-



En su cita con la prensa en las primeras jornadas del certamen, los directivos de New Holland se mostraron muy confiados tras la última cosecha récord de granos y el nuevo ciclo en el cultivo de la caña de azúcar. "La agricultura está atravesando por un periodo muy positivo y la tendencia es que la tecnología esté cada vez más presente en el campo", dijo el Director Comercial, Luiz Feijó.

El nuevo Vicepresidente para América Latina, Bernhard Kiep, aprovechó la cita para recordar los nuevos planes de inversión en I+D (fábrica de So-

rocaba), el aumento de la capacidad productiva (nueva fábrica de tractores y cosechadoras en Córdoba, Argentina) y la mejora de los procesos industriales (ampliación de la alianza con Trimble). "Son inversiones planteadas de forma corporativa por CNH, que tiene previsto invertir 1 700 millones de reales hasta 2014. Dichas inversiones ya han comenzado a verse en el Agrishow, con los nuevos lanzamientos de producto. La idea es seguir ampliando las posibilidades del sector y atender de manera aún más eficaz la demanda del mercado".



El Vicepresidente Bernhard Kiep, en el centro del mesa, acompañado por —de izquierda a derecha— Milton Rego, Francesco Pallaro, Luis Feijó y Carlos D'Arce.





"UN MOMENTO MUY ESPECIAL"

Massey Ferguson celebra en 2011 cincuenta años fabricando tractores en Brasil. "Llegamos en un momento especial, con una amplia oferta de producto que va desde la preparación del suelo hasta la cosecha. Con estos factores y una línea de crédito suficiente, sabemos que podemos terminar el año muy cerca de los números de 2010, un período en el que el mercado de la maquinaria vivió su punto álgido de las últimas décadas". El Director Comercial, Carlito Eckert, se expresó de esta forma en la conferencia de prensa organizada por la marca en Agrishow, que tuvo como escenario el campo de demostraciones situado en los exteriores de la zona de exposición estática.



En su primer medio siglo en el país, Massey Ferguson pretende recoger los frutos de la renovación de su gama que afrontó el pasado año. El mejor ejemplo es la serie de MF 4200, cuya contribución es decisiva para alcanzar la cuota de mercado actual de la marca en tractores, que supera el 30%. Otro lanzamiento lo constituye las cuatro nuevas versiones para silvicultura de la serie MF 7100, con modificaciones dirigidas a tareas forestales.

En cosechadoras, la gran novedad fue el modelo axial MF 9790 ATR con Rotor de Tecnología





Avanzada, que junto a la MF 9690 ATR son las únicas del mercado con accionamiento hidrostático del rotor. También fue novedosa la MF 32, con una plataforma más ancha y un equipamiento electrónico más ampliado en el pues de conducción. Completan este apartado los cabezales Draper DynaFlex con un sistema de accionamiento de la barra de corte por cardan.

Otros productos destacados fueron el monitor de semillas PM 400 para instalar en sembradoras, la pala cargadora frontal MF 1100, además de los sistemas destinados a la Agricultura de Precisión desarrollados por Topcon, como el Auto Guide Powered, la solución de direccionamiento automático System 150 o el sistema de telemetría AGCOMMAND para monitorizar todo el trabajo realizado en el campo.

Una de las grandes apuestas de Massey Ferguson es coincidente con otras marcas. Se trata de su primer pulverizador autopropulsado en América del Sur, modelo MF 9030, fabricado en la planta de AGCO en Canoas, en el estado de Rio Grande do Sul. Equipa motor AGCO Sisu Power de 200 CV con potencia constante entre 1800 y 2 200 rev/min y preparado para trabajar con B100. La transmisión es hidrostática 4x4 con tres velocidades y cuenta con el chasis Flex Frame para asegurar la máxima tracción sobre cualquier terreno.

El Director de Marketing, Fábio Piltcher, indicó que durante estos 50 años de presencia en Brasil, Massey Ferguson ha concentrado sus esfuerzos de inversión en personas, procesos y nuevos productos, proyectando un futuro de trabajo junto a los productores, lo que abre una perspectiva prometedora. "Y eso es solo el comienzo", finalizó.



"UNA MARCA RECONOCIDA EN BRASIL"

Cinco líneas de tractores producidas en el país, siete modelos de cosechadoras de granos, dos especializadas en caña de azúcar y 71 puntos de venta son, a grandes rasgos, los principales números que presenta Case IH en Brasil, una "marca reconocida" por los profesionales vinculados a los sectores agrícola y ganadera, según destacó en conferencia de prensa el nuevo Director General para América Latina, Mirco Romagnoli. En su opinión, la fuerza de la marca es formar parte de Fiat Industrial, corporación que aglutina cuatro divisiones (Agrícola, Construcción, Motores y Camiones) y que el año pasado alcanzó una facturación de 21 300 millones de euros.

El ex Director de New Holland en la Península Ibérica detalló el crecimiento de la marca en Brasil durante los cinco últimos años. En cosechadoras ha duplicado su cuota al pasar del 6.8% de 2005 al 15.9% de 2010, mientras que en tracto-

CASE III CASE II CASE II CASE III CASE

res disfrutaba del 1.9% en 2005 y ahora alcanza el 3.5%, "un porcentaje que confiamos aumentar en estos próximos años", matizó. "Las inversiones que ha hecho el Grupo en la fábrica de Sorocaba, la apertura de una planta en Argentina y la ampliación del acuerdo con Trimble, una empresa líder en Agricultura de Precisión, serán decisivas".

El Director Comercial, César di Luca, esbozó los lanzamientos que la marca realizó con motivo del Agrishow: la cosechadora Axial-Flow 2566, "de menores dimensiones para ajustarse a la realidad de los pequeños y medianos productores". Este modelo equipa motor de 253 CV y 8.3 L turbo, rotor AFX para trabajar en condiciones extremas y sistema de limpieza con flujo de aire Cross Flow[®]. Dirigido a su gama de cosechadoras, Case IH presentó también el cabezal Terraflex 3020, que se comercializará en varias anchuras para aumentar

la capacidad y la producitividad durante la cosecha.

En tractores la novedad más relevante fue la nueva generación Magnum, que abarca cinco modelos de producción local, con motores de 6 cilindros, 24 válvu-





las, turbo y common rail, equipados con el sistema Power Boost que ofrece un incremento automático de la potencia de hasta 35 CV. La transmisión es FullPowershift de 18+4 velocidades, con una velocidad de hasta 40 km/h. Por otro lado, no faltaron en el stand de Case IH modelos de la serie Farmall (80-95 CV) que hace unos meses supuso la entrada de la marca en este segmento de potencia.

César di Luca informó también que, después del éxito que para la marca ha supuesto la inclusión del Farmall 80 en el programa federal *Mais Alimentos*, ahora se amplía con tres nuevos equipamientos: la cosechadora de caña A4000 y las de café Coffee Express 100 y Coffee Express 200, dirigidas a un agricultor que antes difícilmente tenía acceso a estos equipos. Este perfil puede suponer en Brasil unos 14 millones de trabajadores, según las cifras que maneja la empresa "y es a este universo de productores a los que Case IH ha direccionado sus esfuerzos para que pueda afrontar el futuro con tecnología, agilidad y bajos costes", explicó Di Luca. La primera cosechadora de café se vendió a productores de Cruzilia, en el estado de Minas Gerais.

Las inversiones previstas por la marca también se extenderá a la comercialización de los productos. "Aunque tenemos una red de distribución muy profesional y avanzada, es un desafío que nos hemos propuesto". En la actualidad, Case IH cuenta en Brasil con 71 concesionarios y a finales de año quiere alcanzar los 81, reforzando su presencia en zonas como Paraná, Riio Grande do Sul o Santa Catarina.



TRACTORES EQUIPADOS PARA AGRICULTURA DE PRECISIÓN



Agrale apuesta decididamente por la Agricultura de Precisión y expuso en el Agrishow tractores de la serie 6000 que, como opciones, ofrecen sistemas GPS, controles monitorizados y sistemas de guiado automático. El

reto de la marca es poner a disposición de los profesionales las más avanzadas tecnologías disponibles, para modernizar la agricultura brasileña y aumentar la productividad. Otras novedades en tractores fueron una versión del BX 6180, dirigido a trabajos para el transporte de la cosecha de caña de azúcar con elevador hidráulico, el modelo 6110 con nueva cabina y ruedas gemeladas, y el 5085.4 con válvula de variación continua (VVC) para alimentar el motor hidráulico del implemento y la versión Compact Redult de este mismo modelo, con superreductor para trabajar a una velocidad mínima de 180 m/h.

El stand de Agrale en Ribeirão Preto también contó con su gama de camiones, como los modelos Agrale 8500 CE y 8500 E-MEC, incluidos en el Programa *Mais Alimentos*, y el modelo de tipo medio Agrale 13000.



KUHN AMPLÍA SU OFERTA EN BRASIL

En 2005, el Grupo Kuhn decidió apostar con fuerza por el mercado brasileño con la adquisición de la división agrícola de Metasa, un fabricante local especializado en equipos de siembra directa. Han transcurrido seis años, algunos muy difíciles como reconoció durante el Agrishow el Vicepresidente Mundial, Roland Rieger, que prefirió no dar-

sa en este periodo.

"Estamos convencidos de que Brasil tiene un enorme potencial de crecimiento y hoy en día es ya un actor muy importante en la producción de alimentos, que deberá aumentar un 70% en los próximos 40 años para una población creciente en todo el planeta", dijo el directivo.

cifras concretas sobre los resultados de la empre-

Durante la conferencia de prensa, en la que Roland Rieger hizo un breve repaso a la dilatada historia del grupo francés, se anunció la ampliación de la gama de producto, con nuevos equipamientos dirigidos a los sectores agrícola y ganadero.



En la conferencia de prensa participaron tamblén el Vicepresidente mundial de Ingeniería, Jeannot Hironimus; el Gerente de Exportaçión en Estados Unidos, Peter Vold; el Director General de Kuhn do Brasil, Mário Wagner; el Director Comercial de Kuhn do Brasil, Evandro Henrique Fülber; el Director Industrial de Kuhn do Brasil, Nicolas Guillou; y el Gerente Comercial y de Nuevos Negocios del Banco DLL, Luciano Predebon. Esta entidad es el socio del grupo francés en el programa Kuhn Finance.



El sector de la Construcción creció un 355% en los cinco últimos años

El dato lo facilitaron los responsables de New Holland Construçao, división que contó con su propio stand en el certamen. Este sector creció en Brasil un 355% en el periodo 2005-2010, mientras que en los cinco años precedentes, 2001-2005, el aumento fue de solo el 3.7%. Según la patronal del sector, Anamaco, en abril de este año las ventas crecieron un 6.5% respecto al mes anterior y un 3% comparadas con abril de 2010.

Iniciativa solidaria de Case Construction

Por cada máquina que vendió durante la feria (y superó las 160 unidades), Case Construction donó R\$ 500 al Hospital de Cáncer de Barretos, una referencia en América Latina donde se atiende gratuitamente a más del 90% de los pacientes. Solo este año, el programa Case Multiação ha destinado ya más de 1.2 millones de reales (500 000 euros) a proyectos sociales en el Estado de Sao Paulo.





El Presidente de Volvo, Yoshlo Kawakami, junto a los directivos Valter Viapiana, Bernardo Fedalto y Cristiano Conde.

Volvo quiere dar "más competitividad al agribusiness brasileño"

Volvo do Brasil tampoco faltó a la cita con el Agrishow, donde contó con un stand de 600 m² donde exhibió cuatro modelos de camiones, dos equipos de construcción (Volvo Construction Equipment) y motores Volvo Penta. "El agronegocio es uno de los principales factores de desarrollo económico en Brasil. En nuestro stand hemos querido demostrar cómo la marca contribuye para dar más competitividad al agribusiness brasileño, fabricando los vehículos y productos más adecuados, tanto en produtividad y robustez, como en bajo consumo de combustible", dijo Yoshio Kawakami, Presidente de Volvo.

New Holland Construção se pone 'Manos a la Obra'

El sector de la construcción demanda mucha mano de obra en Brasil. Y entre los fabricantes de maquinaria existe un alto grado de preocupación por la capacitación de los operarios. New Holland Construçao ha puesto en marcha una iniciativa inédita para ampliar y mejorar la formación de los usuarios de sus máquinas. El programa Manos a la Obra (Maos à Obra), que en los tres primeros meses ha formado a casi 600 profesionales, prevé llegar hasta los 2 000 durante este año. Un camión-escuela con aulas teóricas recorrerá una decena de ciudades donde también se realizan prácticas dirigidas por especialistas de la empresa.



Marco Borba, Director General para América Latina; junto a Nicola D'Arpino, Gino Cucchiarl y Cristiane Fidier.

Fue la cuarta vez que New Holland Construção participó en el Agrishow y su presencia se justifica por la importancia que para esta división tienen los trabajos agrícolas, que representan aproximadamente el 15% de su negocio. Al certamen acuden empresarios, alcaldes y muchos otros visitantes relacionados con las máquinas de construcción, que demandan máquinas cargadoras, excavadoras, motoniveladoras, etc.

AGRISHOW (Ribeirão Preto, Brasil, 2-6 mayo)

Espectaculares circuitos para pick-up

Una imagen diferenciadora del Agrishow son los bellos y espectaculares circuitos que los fabricantes de pick-up trazan en la parcela donde exponen sus productos para que los visitantes interesados puedan sentarse a los mandos y saborear la experiencia en situaciones límite. Una de estas marcas fue Toyota do Brasil, que junto a su amplia gama de pick-up Hilux 4x4, mostró también el nuevo Corolla Xei 2.0L Flex Dual VVT-il. Según los datos ofrecidos por el Gerente Nacional de Ventas,





Wladmir Centurão, en el primer trimestre de este año la marca incrementó sus ventas de Hilux en un 1%, hasta las 7 530 unidades, y el objetivo es cerrar 2011 con 35 000 unidades y el liderazgo del segmento.

800 demostraciones en campo





Las bautizan como 'dinámicas' y se desarrollan en parcelas aledañas a la exposición estática. Fueron unas 800 demostraciones con todo tipo de equipos (trabajo del suelo, siembra, pulverización, cosecha, etc.) y en diferentes terrenos y cultivos, que para algunos visitantes son decisivas a la hora de decantarse por uno u otro modelo.

A diario se realizan

dinámicas generales animadas desde la organización del certamen, con la participación de máquinas similares de varios fabricantes. Las principales compañías también disponen de sus propias fincas donde muestran el comportamiento de sus productos en función de la demanda de los interesados.

Premio para Montana

La compañía siderúrgica Gerdau entregó en el Agrishow los galardones correspondientes a su 29° edición del Premio 'Melhores da Terra'. El ganador del trofeo de oro fue Montana Indústria de Máquinas por su cosechadora de algodón Cotton Blue 2826. Menta MIT, gracias a la cosechadora de caña Colhimenta CM20, y Jocil Equipamento, por el sistema de autolimpieza de depósitos de grano, recibieron los trofeos de plata.







El 'looping' del Grupo Tortuga

Uno de los stands más llamativos fue el del fabricante de cámaras de aire Tortuga. Además de presentar una nueva medida, la AG 2018 TR 15, mostró una de las empresas más jóvenes del Grupo, IRA, especializada en la producción de piezas y accesorios para motos y ropa para motociclistas. Para captar la atención, realizó demostraciones de giro (looping) a dos ruedas con una moto anclada a una estructura de 5 m de altura.

Gran despliegue de AGRIWORLD



Como no podía ser de otra forma, nuestra publicación realizó un importante despliegue con motivo del Agrishow. Además de una amplia difusión de la revista por todo el recinto ferial, contamos con un stand en uno de los pabellones cubiertos donde recibimos la visita de numerosos profesionales y ofrecimos todo tipo de información acerca de la publicación y sus contenidos.

En la imagen, los miembros del equipo de AGRIWORLD en Ribeirão Preto. De izquierda a derecha, Julián Mendieta, Clarissa Mombelli, José Fernando Schlosser, Fabiana Setti, Ángel Pérez, Luis Márquez y Borja Mendieta.

El producto 'estrella'

No fueron los tractores, ni ninguna de las diferentes cosechadoras. Las máquinas que mayor protagonismo cobraron en esta edición del Agrishow fueron los pulverizadores autopropulsados. A los fabricantes ya reconocidos en este mercado (Montana, Pla, Metalfor, Jacto...) se unen ahora las grandes multinacionales (Massey Ferguson, New Holland, John Deere, Valtra y Case IH), que en su extensa oferta han decidido incluir este producto dadas las posibilidades de negocio que puede abrir en los próximos años.













Oerlikon Fairfield estuvo presente en varios stands

Los reductores de par planetarios de Oerlikon Fairfield se distribuyeron en diferentes stands de la exposición, ya que esta empresa incorpora sus productos en los pulverizadores autopropulsados de Pla, Montana y CNH, así como en las cosechadoras de café de Matao y TDI.

Bras Cab volvió a estar presente

Con un stand donde se pudo observar algunos de los modelos que conforman su oferta, Bras Cab participó en el Agrishow con un stand que sive también para confirmar la decidida apuesta de esta empresa por el mercado brasileño. Bras Cab diseña cabinas, con un elevado nivel de confort, para distintos tipos de máquinas, como tractores, cosechadoras, pulverizadores, etc.



CON PERSPECTIVA EUROPEA

Cosechadora para algodón John Deere 7760

que también empaca la fibra recogida.

Han pasado diez años de mi primera visita a Agrishow, y se puede decir que, después de un día de feria, el nivel de polvo rojo que reciben los visitantes se ha reducido considerablemente, en la edición actual con respecto al que recogimos en el año 2001. La colocación de grava sobre los caminos, la ordenación de los stands, la construcción de algunas instalaciones que pasan a ser permanentes, como el stand de John Deere, y también la ligera llovizna del primer día de feria, han conseguido hacer de Agrishow una feria más 'ur-

> bana'. Todavía queda bastante por hacer, como el asfaltado de los pasillos principales, pero parece que hay voluntad para

> Aunque después de la crisis de 2008 los grandes grupos industriales habían decidido participar en Agrishow en años alternos, y este año correspondía a 'no asistir', cuando los mercados ofrecen

oportunidades se olvidan las decisiones tomadas en años difíciles. Nadie quiere perder la oportunidad para aprovechar los programas gubernamentales de apoyo a los pequeños agricultores, financiando la compra de tractores de baja potencia, ni las buenas perspectivas del agronegocio brasileño, unida a la caña de azúcar, a la soja, al maíz o al algodón. Allí estuvieron todos, y contando con la presencia de los máximos dirigentes de las multinacionales del sector, que consideran Brasil como un punto esencial para fabricar y para vender.

Hay algo que, desde la perspectiva europea, sorprende: en general, las ventas a usuario final en las ferias internacionales europeas son bajas; por el contrario, en Agrishow los stands de los fabricantes están pensados para vender al usuario final. Cada concesionario regional dispone de su propia mesa, con un cartel identificador, que permite al visitante, procedente de diferentes zonas de Brasil, comprar lo que necesita. Para favorecer las ventas, también en el stand está presente la financiera para suministrar el crédito, y se hacen ofertas especiales para las compras realizadas en Agrishow. Esto explica la fuerte presencia de los

LUIS MARQUEZ

RIBERRAO PRETO (ESTADO DE SÃO PAULO, BRASIL)

as ferias ofrecen perfiles diferentes según el país o la región en que se celebren, aunque se trate de ferias internacionales. Así, las grandes ferias europeas, condicionadas por el clima de la estación en la que se celebran. recurren a las instalaciones cerradas. Esto suele ser diferente en Sudamérica, ya que la presencia estática de máquinas va unida a las demostraciones y a la presencia de cultivos desarrollados hasta el momento de la recolección que ofrecen los semillistas.

Pero además, la estructura y las características del país marca a sus ferias, y esto se pone claramente de manifiesto en Agrishow, una feria en el campo, pero que, a diferencia de otras, no cambia de emplazamiento, ya que se celebra en parcelas del centro Experimental de EMBRAPA (Empresa brasileña de investigaciones agrarias) dedicada a la caña de azúcar. Esto ha permitido mejorar considerablemente las instalaciones fijas, mejoras que parece que continuarán en los próximos años.

fabricantes en las ferias brasileñas, aunque por otro lado protestan, ya que hay demasiadas..., pero Brasil es un 'continente' y las distancias superan con mucho a lo que estamos acostumbrados los europeos.

Otro aspecto que hay que destacar es que entre los asistentes a Agrishow son muy escasos los compradores 'profesionales' de las empresas, por lo que montar un stand de una empresa europea para vender a primeros equipos (fabricantes), o para concesionarios, no suele ser interesante. Los concesionarios están ocupados vendiendo y no pierden el tiempo para hablar con los proveedores, aunque si para analizar lo que ofrece la competencia.

Aunque hay otras muchas ferias en Brasil que atienden al equipo mecánico para la agricultura de las diferentes regiones, se puede decir que Agrishow es la principal, y en ella siempre destacan los tractores, las cosechadoras para granos, y las sembradoras y los pulverizadores, con una especial atención a todo lo que se relaciona con la caña de azúcar. No hay que olvidar que Riberão Preto se encuentra en el centro de la zona cañera del Estado de São Paulo.

Por primera vez se han sectorizado los stands, lo cual es muy ventajoso para el visitante, tomando en consideración la importancia que tiene en Brasil el transporte vinculado a la agricultura, que ocupaba una gran parte de la superficie dedicada en la exposición, o los tratamientos aéreos. Uno de los sectores con personalidad propia ha sido el de maquinaria de pequeña dimensión financiada por el programa de *Mais Alimentos*. También cabe destacar el aumento de las superficies dedicadas a equipos para el suministro de forrajes y piensos en la alimentación animal, cuya presencia en años



Plantación de caña convencional.



Línea plantada con microcañas.



Plantadora de caña Greensystem PP1012.

pasados era mínima. La visita al Agrishow permite también conocer, de forma directa, maquinaria para cultivos que tienen una importancia reducida en Europa, ya que las condiciones climatológicas no les son favorables, aunque en algunas regiones mediterráneas sean posibles.

Este ha sido el caso de la cosechadora para algodón John Deere 7760, en la que, a diferencia de lo que era lo habitual, la fibra recogida se empaca, al igual que se hace con el forraje en una rotoempacadora; una solución técnica que puede tener gran futuro. Las pacas cilíndricas, con un peso máximo de 2 500 kg, están listas para su transporte a la desmotadora.

Si por algo destaca el Agrishow es por todo lo que significa la mecanización del cultivo de la caña de azúcar, desde los equipos de preparación del suelo hasta la recolección. En esta ocasión se puede destacar la nueva plantadora de caña (Greensystem PP1012) desarrollada por John Deere en colaboración con Sygenta, que coloca pequeños segmentos de caña de unos 4 cm de longitud, al igual que lo hace una sembradora con la semi-

lla, en alternativa con los trozos de caña que habitualmente se utilizan en la plantación convencional

Por último, hay que destacar un cambio notable en la mecanización de la agricultura brasileña que marca la oferta de tractores. Aun contando con el apoyo de la compra de tractores de baja potencia por los pequeños agricultores, se observa un aumento de la potencia media del parque de tractores en Brasil, que ha pasado de 98 CV en 1998, a 115 CV en la actualidad, a la vez que se ha renovado la flota, que en la actualidad tiene una

edad media de unos 10 años.

Se puede decir que el agronegocio brasileño marca la economía del país, y aunque se observa que el crecimiento se ralentiza, todavía hay grandes oportunidades de negocio que no quieren desaprovechar los fabricantes, tanto grandes como pequeños.



Microcañas para las plantadoras.

Brasil y su maquinaria agrícola



Pascual Galindo
Director General de Vogel & Noot España

esde mis conocimientos de maquinaria agrícola en esta parte del mundo que llamamos Europa, me dispuse –sin ninguna idea preconcebida– a ampliar mis horizontes, más allá del Océano Atlántico, y desembarcar en un inmenso y próspero país (o mejor dicho Estado Federal) que es Brasil: otra cultura, otro clima, otros cultivos...

Lo primero que me sorprendió nada más aterrizar el avión fue el encontrarme un país desarrollado, con un importante crecimiento en la actividad económica. Todavía con algunas carencias, pero suplidas con una gran calidad humana de sus habitantes, y con ganas de progresar pese a la interminable burocracia brasileña.

Puedo asegurar que todos y cada uno de los días que he pasado en este país maravilloso, me he sentido como en mi propio hogar, y así lo agradezco a todas y cada una de las personas con que me he cruzado en este camino.

En lo referente a mi visión como empresario dedicado desde hace más de 20 años al comercio de maquinaria agrícola, me encontré en un país con un clima (tanto en temperatura como en pluviometría) excelente para el buen desarrollo de innumerables variedades de cultivos (caña de azúcar, soja, café, maíz, arroz, algodón, mandioca, naranjas...) y, con respecto al reparto de las tierras, es un país de contrastes: grandes latifundios por un lado, agricultura familiar de subsistencia por otro, con grandes máquinas para unos, y básicas para otros.

Debido al sistema proteccionista del Gobierno Brasileño, descubrí en esta macro-feria en Riberao Preto (Agrishow) que prácticamente la totalidad de las máquinas utilizadas son fabricadas y/o ensambladas en Brasil; con unos aranceles altísimos para cualquier máquina procedente de otro país. Ello ha llevado, en el transcurso de los años, al desarrollo de fabricantes nacionales, y que las grandes multinacionales esta-

blezcan fábricas propias para conseguir una parte importante de este gran mercado con 190 millones de habitantes. Allí están presentes grandes multinacionales como AGCO (con Valtra y Massey Fergusson), John Deere, CNH (New Holland y Case IH), Landini, etc., así como varios fabricantes importantes de componentes (ADR, Bondioli, Weber...), junto a otros grandes fabricantes brasileños (Agrale, Montana, Tatu-Marchesan, Piccin, Baldan, Semeato, Stara...).

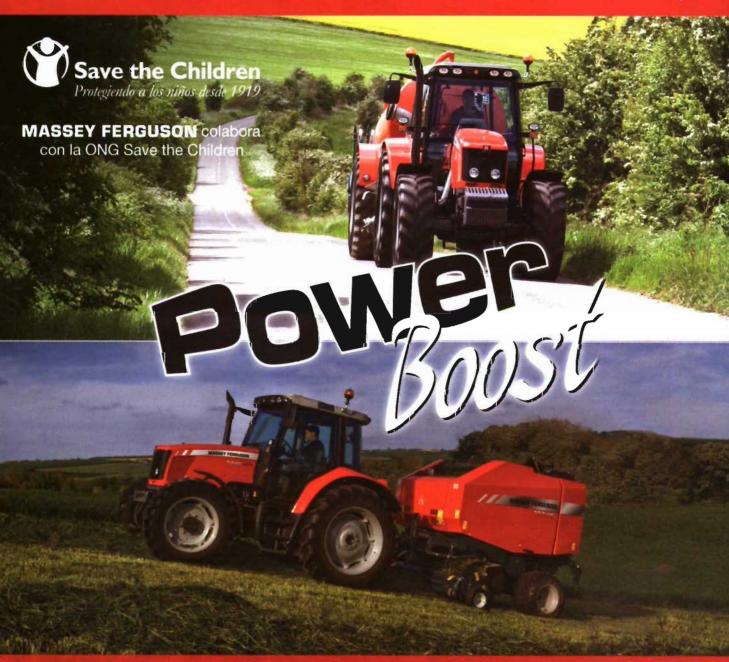
En el mercado de maquinaria agrícola, utilizan –como es lógico– tractores y cosechadoras (como en cualquier parte del mundo), pero aquí existen las cosechadoras de caña de azúcar y café; grandes desconocidas al otro lado del Océano Atlantico. Y en lo referente a aperos, los que predominan –propios de estos grandes latifundios– son las sembradoras de siembra directa, gradas de discos y equipos de pulverización (para los cuales, intuyo que no existe una férrea normativa en cuanto a seguridad, ni dimensiones).

Dialogando con muchas personas y conocedores del día a día de la agricultura brasileña, me encontré con personas, –que ahora puedo considerar de amigos–, y descubrí otro concepto de agricultura, otro concepto de máquinas, otra tecnología (funcional y práctica), tan diferente, a lo que estamos acostumbrados en España hoy en día.

Como conclusión, me quedo con el calor humano, las ganas de vivir, de hacer cosas, –dentro sus propias limitaciones–, frente a la pesadez y mentalidad gris en la que estamos sumergidos –a la que llamamos crisis–, e invito a visitar un país maravilloso a cualquier persona que esté dispuesta abrir nuevos horizontes.

PIENSA ENMIF PIENSA ENLIDERAZGO

PowerBoost aporta potencia extra a los tractores MF 5400*, proporcionando hasta 13 CV adicionales tanto en carretera como en el campo.



96-140 M 5400

Incrementa la potencia de tu inversión acércate a tu concesionario Massey Ferguson o visita www.masseyferguson.es

*PowerBoost está sólo disponible desde MF 5445 hasta 5480











Kubota





Pase al ataque



Una amplia gama de 60 a 14

Nuevo modelo M130X



Potencia, Productividad, Tecnología, Confort.

La Serie M de Kubota aglutina todas las prestaciones que los profesionales exigen a un tractor Premium.





Campo abierto



Estrecho



Kubota España, S.A.

Avda. de la Recomba, 5 - Parque Industrial La Laguna • 28914 LEGANÉS, Madrid (ESPAÑA) Tel.: 91 511 02 62 - Fax: 91 508 05 22 • www. kubotatractores.es • E-Mail: apinero@kes-sa.com Los expertos coinciden en el II Foro Bellota (Sevilla, 13-15 de abril) al destacar el papel estratégico de la agricultura en los próximos años

FUTURO TECNOLÓGICO



La mesa redonda del II Foro Bellota generó un debate muy positivo e interesante.

Políticos, docentes, representantes de los agricultores y directivos de empresa coinciden en el papel estratégico que protagonizará la agricultura en los próximos años y en la necesidad de apostar por la innovación y las nuevas tecnologías como herramientas imprescindibles para el progreso.

xpertos y profesionales de distintos ámbitos se reunieron en Sevilla, del 13 al 15 de abril, con motivo del II Foro Bellota, encuentro organizado por Bellota Agrisolutions, compañía de referencia a nivel mundial en la fabricación y distribución de herramientas y componentes para maquinaria agrícola, en el que se pusieron sobre la mesa los principales retos de la agricultura mundial de cara a los próximos años.

Los participantes coincidieron al señalar el papel estratégico de la agricultura, no solo como productora de alimentos, sino también como generadora de beneficios sociales y de vertebración del territorio. Bajo el lema 'Comprometidos con el futuro', los ponentes recordaron que, para responder al reto que plantea llegar a una verdadera agricultura sostenible, es necesario apostar por la innovación y las nuevas tecnologías, sin olvidar el perfil del usuario de estas nuevas tecnologías (media de edad avanzada y con un problema de relevo generacional).

Más de un centenar de personas entre fabricantes de maquinaría agrícola, distribuidores, especialistas del sector y agricultores profesionales acudieron a una cita inaugurada por la Directora General de Producción Agraria de la Junta de Andalucia. Judit Anda animó a recuperar la ilusión del sector y hacer de la agricultura una actividad atractiva para los jóvenes. Para ello, considera decisivo llegar a una verdadera gestión sostenible de las explotaciones agrarias, haciéndolas rentables y a la vez respetuosas con el medioambiente, para lo cual deben incorporarse nuevas tecnologías, atractivas y sencillas para el agricultor.

■ Perspectivas

A continuación llegó la ponencia del Prof. Luis Márquez, en calidad de Presidente de la Comisión Técnica de Normalización de Tractores y Maquinaria Agrícola de AENOR, que disertó sobre las 'Perspectivas de la Agricultura Mundial, con una visión a 10 años'.

Tras advertir que los últimos datos de la FAO (Organización de las Naciones Unidades para la Agricultura y la Alimentación) auguran un menor ritmo de crecimiento de la población mundial y

una reserva de tierras cultivables suficiente para producir alimentos, recordó que los condicionantes de tipo local y otros factores externos (escasez de agua, inestabilidad de precios, etc.) pueden tener su influencia. El Prof. Márquez, que de cara al futuro observa más interesantes los cultivos de oleaginosas que los de cereales, pronosticó que las rentas agrarias de los países desarrollados se mantendrán altas, aumentará el comercio de productos agrarios como trigo, arroz o soja, subirá el comercio de carne de porcino y bajará el de vacuno (por los precios), crecerá la demanda de productos para producir biocombustibles y también la de producciones hortofrutícolas, lo que beneficiará a España

A juicio del docente, el uso de la tecnología será fundamental para aumentar la rentabilidad de las explotaciones agrarias, ya que posibilitará la reducción de costes, si bien el agricultor europeo debería ser compensado económicamente por trabajar en condiciones de mercado mucho más restrictivas y costosas por el nivel de exigencia y de regulación de la Unión Europea. Según el Prof. Márquez, la nueva PAC debe apoyar una agricultura productiva y sostenible, pero dotándose de presupuesto suficiente para que no se vayan las compensaciones solo a los países del Este y se mantenga la rentabilidad de la agricultura mediterránea. En su opinión, la biotecnología es positiva para reducir el uso de fitosanitarios, ahorrar agua y mejorar la calidad de las producciones, pero hay que explicar bien a la opinión pública europea qué son los OGMs y sus ventajas.

Sobre nuevas tecnologías y, en concreto, sobre el uso de los sistemas GPS y de la Agricultura de Precisión, se centraron las ponencias que protagonizaron Francisco Agúndez, Gerente de Marketing de John Deere, y Carlos Monreal, Vicepresidente Mundial de Topcon Agricultura.

| Búsqueda de | soluciones para el | futuro

Después de estas ponencias se realizó una encuesta en directo en la que los asistentes, mediante un mando a distancia individual, pudieron responder a



Judit Anda, Directora General de Producción Agraria de la Junta de Andalucía.

una serie de cuestiones de futuro que se plantearon. Los resultados de la encuesta fueron los siguientes:

- Los retos más importantes para la agricultura en los próximos 10 años serán la profesionalización de los agricultores y alcanzar una mayor productividad de las cosechas pero respondiendo al reto de una gestión eficiente de los recursos hídricos.
- Ante el problema del coste de los insumos hay que buscar soluciones de uso en común. Además, para ser más competitivos hay que aumentar el tamaño medio de las explotaciones en terminos de dimensión económica (según sea regadío o secano).
- Los agricultores solo se benefician en un pequeño porcentaje de los incrementos de los precios.

- La incorporación de las nuevas tecnologías depende de la dimensión económica de las explotaciones agrícolas.
- Los cultivos genéticamente modificados se ven como una solución para aumentar la productividad de las cosechas. Es una tecnología que el sector considera interesante desde el punto de vista económico, para mejorar los costes, pero no se aprecian como una forma de mejorar la calidad de los alimentos. La resistencia de la sociedad para aceptar los cultivos genéticamente modificados se debe fundamentalmente al desconocimiento.
- La agricultura es un sector donde la introducción de nuevas tecnologías es constante y, por ello, el agricultor está razonablemente preparado para implementar las nuevas tecnologías que se avecinan.

En base a estas conclusiones, José Antonio Erdozia, Director General de Corporación Patricio Echeverria y de Bellota Agrisolutions, moderó un debate en el que las principales organizaciones profesionales agrarias aportaron su visión de futuro.

Miguel López, secretario general de COAG en Andalucía y a nivel nacional, apostó por una PAC que apoye al verdadero agricultor en activo, que genera empleo y riqueza en el entorno rural y pidió normativas que defiendan a los agricultores de la volatilidad de los precios y de los abusos de intermediarios y gran distribución. "La actividad agrícola representa además un modelo social de agricultura, una agricultura activa, generadora de empleo, donde el 70 % de las explotaciones no son precisamente grandes. Además debe responder a un modelo de desarrollo rural. Y todo esto en una situación que cambia constantemente, la reforma del 2003 deja la producción de alimentos en



De izq a dcha Carlos Monreal, Eduardo Urrestarazu, Francisco Aguúndez, Luis Márquez, y José António Erdozia.

un marco de inseguridad alimentaria, además estamos asistiendo a la desmantelación del tejido productivo, al desacoplamiento de las ayudas, a la desregularización de los mercados por la falta de capacidad del sector, y por si fuera poco a una concentración brutal de la distribución".

El secretario de COAG no ve la apuesta por los transgénicos como una solución a la crisis alimentaria, porque además de los problemas de transmisión y dispersión no hay demanda de estos productos en el mercado europeo. "Nosotros estamos en Europa y la tecnología de los transgénicos está en EEUU", indicó. Sin embargo, para Daniel Pérez, representante de Asaja Andaiucia, "la biotecnologia no es la solución pero viviendo en un mercado global tenemos que seguir las tendencias del mercado y es una herramienta clave para el futuro a la que no podemos dar la espalda".

Otro punto en el que no están de acuerdo las dos organizaciones agrarias es en la distribución de las subvenciones, fundamentalmente por la reducción derivada de los 27 países de la UE que ahora son beneficiarios y por la nueva distribución que hay que hacer ahora. Para Miguel López, hay que poner techo a las ayudas para fortalecer el sistema de protección social. "Se debe dar prioridad al profe-

sional activo, donde deben tenerse en cuenta valores de generación de empleo y el compromiso con los bienes públicos". Daniel Pérez opina que las ayudas deben estar legitimadas, enfocarse hacia una mayor preservación del medioambiente y generación de empleo. Recordó que los profesionales son los que deben ejercer esos derechos, pero que hay que tener en cuenta que también son empresas. "La nueva PAC no debe penalizar a las grandes explotaciones, debe establecerse un marco legal que favorezca la concentración, para conseguir mayores rendimientos. La agricultura es estratégica queramos o no. Si caemos en desmantelar el sector nos encontraríamos en una situación de no retorno", señaló.

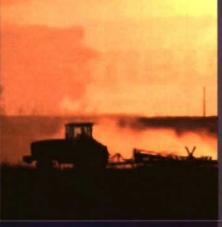
Antonio López, responsable de Calidad e Innovación de FAE-CA, aseguró que es necesario reestructurar el sector cooperativo y favorecer las agrupaciones de agricultores para contrarrestar la concentración de la distribución, que es la que fija los precios. "A la gran distribución no le interesa que agricultores, industria y cooperativas se pongan de acuerdo, todo se queda en manos de 5 multinacionales", expuso Miguel López.

Todos estuvieron de acuerdo en que las nuevas tecnologías ayudarán, pero primero es necesario asegurar la rentabilidad de las explotaciones para poder invertir en innovación. En este sentido, se echa de menos la existencia de especialistas que asesoren al agricultor a la hora de adquirir la maquinaria que se ajuste a sus necesidades.

"Desde la Administración no podemos ver la agricultura solo como producción de alimentos. No podemos obviar la utilidad social de la agricultura, hay que verlo más allá del aspecto meramente productivo, no puede desaparecer todo lo que no es rentable, la agricultura es una base productiva vertebradora del territorio", afirmó Eduardo Serrano, Jefe de Servicios de la Dirección de Producción Agraria de la Consejería de Agricultura.

José Antonio Erdozia concluyó que la agricultura es un negocio global con limitaciones locales, que requiere un equilibrio entre oferta y demanda con sistemas eficaces de regulación del mercado y de estabilidad de precios. En su opinión, la caída sufrida los últimos años por la renta agraria en España (un 18% desde 1990 y desaparición de 12 000 explotaciones por año) debe suponer la reestructuración del sector y afrontar un cambio regulatorio para apoyar al agricultor v hacer su trabajo más rentable en el marco de una agricultura verdaderamente sostenible. "La agricultura es estratégica, por la producción de alimentos y por su utilidad social".

Todos los participantes se mostraron de acuerdo en que hay que apoyar a los profesionales. Las discrepancias surgieron en la forma de hacerlo, porque unos son partidarios de métodos más intervencionistas y otros apelan a políticas de libertad de actuación. En cualquier caso, Erdozia aseguró que el objetivo del Foro se vio cumplido cumplido, que "no era otro que la puesta en común compartir informaciones, opiniones, en definitiva compartir experiencias;"













FÁBRICA Y OFICINAS CENTRALES

Joaquin Costa, 43 • 50600 EJEA DE LOS CABALLEROS (Zaragoza-España) Tels. +34 976 67 71 50 / +34 976 67 71 51 - Fax +34 976 66 12 15 e-mail: tenias@tenias.com / www.tenias.com

DELEGACIÓN SUR

P.I.C.A. o/ Industria, 12 - Tels. +34 95 451 15 44 / +34 95 451 16 45 Fax +34 95 499 90 88 • 41007 SEVILLA

DELEGACIÓN NOROESTEAvda. de Gijón, 94 - Tel. + 34 983 33 80 99 - Fax +34 983 37 71 60 47009 VALLADOLID

DELEGACIÓN SURESTE

Ctra. de Jaén, km. 5,600 - Aptdo. 695 - Tel. y Fax +34 967 23 89 56 02080 ALBACETE

DELEGACIÓN PORTUGAL

MANUEL FIALHO LTDA. Ferragiàl de S. Jose da Ponte • 07000 EVORA (Portugal) Tel. 00 351 266 75 93 00 • Fax 00 351 266 75 93 09



www.miralbueno.com

Sabemos que le gustea

Megar a la mas afreo







Podemos colaborar con usted...

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

Visite prestra web

www.miralbueno.com



Solaris

Motor: 4 cil. 1,758 cm³, 52 CV. Transmisión 12/12 inv. sincronizado. Doble circuito hidráulico: 15 L/min (dirección) + 30 L/min. Capacidad de elevación: 1.200 kg.



Tiger

Motor: 3 cil. 3.000 cm3, 72 CV. Sistema de inyección HRT. Transmisión 12/3 Elevación: 3.000 kg. Neumático: 14.9R28. Frenos a las 4 ruedas.

Laser³ 140 DT

Motor: 6 cil. 6.000 cm³, 140 CV. Transmisión 24/12 a 40 km/h. Elevador: 7.000 kg Neumático: 520/70R38. Frenos a las 4 ruedas y válvula freno remolque.



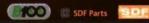


Dorado³ 90 DT Classic

Motor: 4 cil. 4.000 cm³, 85 CV con reg. electrónico motor. Transmisión 30/15 a 40 km/h. Elevador: 3.000 kg. Neumático: 480/70R30. Frenos a las 4 ruedas.

Las 4 razones para elegir, hasta el 30 de junio, tu mejor opción SAME.

Fiabilidad.







"Promoción válida en los concesionarios adheridos a dicha campaña. Precios según tarifa vigente 2011. Validez hasta el 30/06/2011 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

Condiciones de financiación hasta el 66% del PVP. TAE calculada para una operación firmada en abril con primera cuota anual en octubre 2011. Financiación con ingresos anuales, pago de cuotas en octubre. Comisión de apertura 1,7 %, Comisión de estudio 0,35%. Válido para operaciones presentadas antes del 30/06/2011, Financiación ofrecida por SAME DEUTZ-FAHR Finance.

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



En el número anterior publicamos la información técnica correspondiente a la nueva serie de tractores **Deutz-Fahr Agrotron** 410/420/430, junto a la opinión de algunos directivos de la compañía. El reportaje se elaboró los dos primeros días, dedicados a la prensa, dentro de un programa más extenso que se prolongó durante toda la semana en Sevilla y al que acudieron los clientes más importantes de la marca a nivel mundial.

ÁNGEL PÉREZUTRERA (SEVILLA)

espués de que los días 4 y 5 de abril todo el equipo que forma Deutz-Fahr se volcara en la presentación a la prensa internacional de esta nueva serie de tractores, con transmisión continua TTV y motor de 4 cilindros con potencias máximas entre 121 y 142 CV, el programa semanal continuó con los días destinados a los clientes VIP provenientes de 25 países, que

pudieron disfrutar de una espectacular jornada de campo completada con una serie de actividades lúdicas.

El día 6 visitaron la ciudad de Sevilla, donde disfrutaron del espectáculo ecuestre 'Andalucía a Caballo' en el Rancho el Rocío, finca de los hermanos Peralta, prestigiosos rejoneadores andaluces. Una cena de gala y un espectáculo flamenco que contó con la presencia del Presidente del Grupo, Vittorio Carozza, que dio la bienvenida a todos





los asistentes y agradeció su presencia en el evento

Al día siguiente el protagonismo lo acapararon los tractores, con un espectacular despliegue que incluyó cámaras en directo e imágenes aéreas, gradas para más de 1 000 personas y un escenario con speakers presentando los nuevos modelos en tres idiomas.

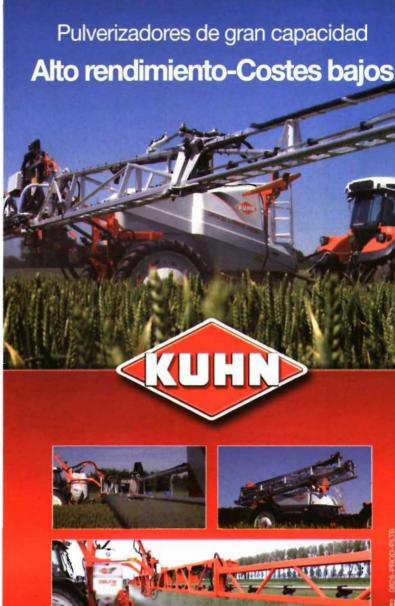
Más de 30 unidades del nuevo Agrotron TTV de 4 cilindros estuvieron disponibles para que todo aquel que estuviera interesado pudiera comprobar de primera mano todo su potencial. Muchos de estos profesionales quedaron impresionados de las características en cuanto a maniobrabilidad, potencia y capacidad de frenado.

El evento pudo alcanzar el gran éxito conseguido, gracias a los colaboradores que participaron en ella, destacando al fabricante de neumáticos Trelleborg Wheel Sytems, y las marcas de aperos Kuhn Ibérica, Kverneland Group Ibérica, Maquinaria Agrícola Molleda (Lemken) e Implementos TJL.

Una 'gran' sorpresa

Aunque la 'estrella' del lanzamiento era el nuevo Agrotron TTV 410/420/430, también acaparó mucho protagonismo el impresionante Agro XXL trabajando con un apero Lemken de más de 9 metros de anchura de trabajo, algo inédito a nivel mundial.





Innovaciones que le aseguran un rendimiento de trabajo elevado limitando los costes.

- Gran capacidad: El diseño exclusivo del depósito en polyester permite a los pulverizadores de KUHN tener grandes volúmenes siendo compactos a la vez. Los fondos de depósito son reducidos.
- Confort: Eje seguidor AUTOMATIC-STEERING y barra de tiro hidráulica articulada AUTOSTEERING.
- Precisión: Cajas DPME y DPAE proporcionales al avance.
- Estabilidad: La bara de aluminio de 24 a 48 m con suspensión EQUILIBRA asegura estabilidad máxima pese a las irregularidades del terreno.
- Durabilidad: Dos resortes helicoidales protegen el chasis de golpes en el campo y durante el transporte.
 La duración de la máquina mejora.

www.kuhn.es

cultivos I ganaderia I paisajes

be strong, be KUHN



XV Expoliva (Jaén, 11-14 de mayo)

BALANCE "MÁS QUE POSITIVO"



Durante los días 11 al 14 de mayo tuvo lugar en Jaén, la XV Edición de EXPOLIVA, Feria internacional del aceite de Oliva e Industrias afines. Expoliva cumple con creces las expectativas y cierra con un balance "más que positivo", con 48 000 visitantes, lo cual supone cifras similares a los alcanzados en 2009.





BORJA MENDIETA

JAĖN

ntre los datos más relevantes, destacan que visitaron la feria más de 1000 profesionales de los cinco continentes y de 30 países, como Albania, Alemania, China, Francia, Grecia, Hungría, Israel, Italia, México, Po-Ionia, Portugal, Reino Unido, Túnez o Turquía, entre otros. La repercusión mediática de Expoliva se comprueba con 86 medios de comunicación acreditados y 277 periodistas nacionales e internacionales. "Ferias Jaén esté plenamente satisfecha con los resultados, ya que el balance es más que positivo y Expoliva sique siendo la más importante cita del sector en el ámbito internacional", comentó el Presidente de Ifeja. Expositores, compradores y visitantes cumplieron sus objetivos, centrados en esta edición, en la vinculación del aceite de oliva y la salud, los aspectos medioambientales del olivar, la comercialización, las buenas prácticas, y el aceite de oliva en la gastronomía, y la vinculación de la muestra con la Dieta Mediterránea.

Durante su visita a la Expoliva, la ministra de Medio Ambiente, Rural y Marino, Rosa Aguilar, destacó el "compromiso y trabajo" del Ministerio con la situación del olivar, como refleja, según di-







jo, la puesta en marcha de medidas fiscales que permitirán una "reducción sustancial del importe en módulos" de 240 millones de euros en la base imponible y que "va a beneficiar al 90% del sector".

De forma paralela a la feria se celebró el Simposium Científico-Técnico de Expoliva, en el que

Innovaciones técnicas

PRIMER PREMIO de Innovaciones Técnicas para Secovisa, S.A. por su Sistema automático de eliminación de espumas, decantados bajo atmósfera inerte con recuperación de gas nitrógeno.
SEGUNDO PREMIO de Innovaciones Técnicas para Agric Bemvig, S.A., por su Trituradora AMR.
De entre los expositores de maquinaria aplicada al olivar, cabe destacar a empresas como: Agarin, Agric Bemvig, Industrias David, Sanz y Morales y JCB (Gamoa Maquinaria), Grupo AGCO (Valtra, Massey y Fendt), New Holland, Herculano, Topavi, Stihl, Honda, Active, Echo, Phil Nobel, Bobcat, Noli, Solano, Moresil, Campagnola, Halcon, Arcusin, Compo, Claas y John Deere, entre otros.

















se abordaron temas de mayor interés para el sector productor y las industrias seleccionadas. Fueron 253 ponencias, en las que participaron unas 2 500 personas, y en las que se debatieron cuestiones de máxima actualidad e interés para el sector, como la Ley del Olivar, la reforma de la PAC, la nueva etiqueta que permite hablar de las propiedades saludables del aceite, la influencia positiva de los polifenoles sobre el envejecimiento celular, la importancia de la recolección temprana para obtener un aceite de mejor calidad o propuestas para la reconversión del olivar.

Entre las apuestas que se plantearon para esta edición, centradas en darle una mayor proyección internacional y comercial a la feria, destacaron las misiones comerciales inversas, en colaboración con la Diputación Provincial de Jaén y la Cámara de Comercio de Jaén. 400 encuentros entre profesionales, "donde ambas partes han manifestado estar más que satisfechas de los resultados", subrayó la vicepresidenta de Turismo, María Anquestias Velasco.

La opinión generalizada, según la organización, es que esta edición ha sido la mejor de todas las celebradas

Con respecto a la III edición del Salón Internacional del Aceite de Oliva, se exhibieron 140 marcas de todo el mundo, y se organizaron más de 4 000 catas donde los visitantes han tenido la oportunidad de comparar y degustar los caldos de distintos orígenes y variedades. Por último, el Stand de Sabores de Jaén ha sido el escaparate idóneo para mostrar la riqueza agroalimetaria de la provincia de Jaén.

Por ello, la opinión generalizada es que esta feria ha sido, sin duda, la mejor edición de Expoliva. Algo que se ha confirmado con los datos expuestos y con los datos extraídos de las encuestas de valoración de expositores, profesionales y público general. En este sentido, y en lo que se refiere a visitantes, destaca el gran nivel de compra con un importante incremento respecto a los datos de 2009. "En cuanto a la valoración realizada por expositores, nos dan un notable alto en los servicios ofrecidos por la organización de la feria", destacan desde la organización.

Mecanización en el olivar

EL APROVECHAMIENTO DE LOS RESTOS DE PODA



Las limitaciones establecidas para la quema de los restos de poda, así como el creciente valor por su potencial aprovechamiento energético, está haciendo aumentar considerablemente el mercado de la maquinaria que permite recuperar estos residuos del olivar.

LUIS MARQUEZ

a poda se realiza con motosierra, aunque en algunas regiones con olivos de menos desarrollo también se utilizan las tijeras, especialmente con plantaciones para aceituna de verdeo. Las ramas se sitúan en el centro de las calles, bien manualmente o utilizando un rastrillo acordonador de eje vertical. En el norte de la

provincia de Jaén durante la poda se retiran las ramas gruesas que se aprovechan como leña.

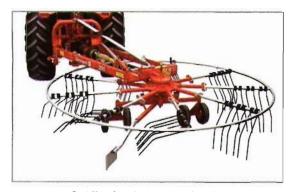
El rastrillo produce el acordonado en recorrido de ida y vuelta en cada calle, moviendo ramas de hasta 12 cm de diámetro. Dispone de un eje vertical y 9 brazos reforzados (45 CV de potencia mínima recomendada). Sobre la leña acordonada en el centro de la calle se procede a su picado (o recogida).

En los casos en los que se procede al quemado, la leña se suele acumular en el centro del espacio que queda entre cuatro olivos contiguos. Desde ahí, con un recogedor especial que tiene forma de pinza, y que se encuentra colocado sobre los brazos de la pala del tractor, se transportan hasta el borde del olivar donde se podría realizar el quemado.

El picado de la leña

Las picadoras trabajan sobre el cordón de leña que se sitúa en el centro de la calle. Existen dos alternativas para la eliminación de la leña: el triturado o el picado.

Se utilizan trituradoras de martillos que ofrecen anchuras de trabajo entre 1.80 – 2.0 m y



Rastrillo reforzado para restos de poda.



Recogedor de restos de poda agrupados.

alimentador, lo que permite que la cámara de picado esté separada del suelo. El tractor necesita contar con marchas ultra lentas (con velocidad de avance de unos 600 m/h y un régimen de funcionamiento del motor que permita el normalizado de 540 rev/min en la toma de fuerza) y una potencia que se encuentre entre 90 y 120 CV.

También se pueden utilizar desbrozadoras de acción sobre el suelo, lo que requiere realizar dos pasadas sobre el cordón de leña. Cuando se emplean este tipo de máquinas la demanda de potencia sobre el tractor que acciona la desbrozadora es desigual, produciéndose sobrecargas en algunos momentos.

En otras ocasiones se prefiere utilizar una picadora de ramas arrastrada por el tractor y accionada por la toma de fuerza, con boca de carga, que es alimentada por tres personas que caminan junto al tractor. La velocidad de avance puede ser similar a la de la trituradora, pero necesita tres personas alimentando manualmente a la máquina.

La principal ventaja del empleo de la picadora es que la leña se descompone con mayor facilidad, ya que el picado es muy fino. La capacidad de trabajo puede ser de unos 200 a 300 olivos al día (plantación tradicional).

Tractores adaptados al olivar

Las características de este tractor deben adaptarse a las diferentes operaciones que realiza, entre ellas las relativas al picado de los restos de poda, utilizando máquinas accionadas por la toma de fuerza, pero también contando con la recolección, para lo que se utilizan vibradores de tronco acoplados en el frontal.

Con este fin, hay que tomar en consideración que para vibrar entre 300 y 600 troncos por día, se necesita realizar otras tantas operaciones de aproximación y separación, lo que hace impres-



Triturado de la leña sobre la calle.



Detalle del alimentador-elevador.

cindible que disponga de un inversor hidráulico (en carga).

La hidráulica que se necesita para el accionamiento del sistema de vibración generalmente se alimenta desde una central instalada en la parte trasera del tractor, que, además, actúa



Picadora de ramas arrastrada.



Detalle del embudo de alimentación.



de contrapeso, especialmente necesario cuando el vibrador dispone de paraguas. Sin embargo, conviene disponer de un sistema hidráulico propio del tractor que facilite el movimiento de una pala frontal o de los brazos que soportan los vibradores.

El otro aspecto que se debe de considerar es el de la robustez del eje delantero para soportar la carga del conjunto vibrador y paraguas, y el refuerzo del cuerpo delantero del tractor, al igual que se necesita en las palas cargadoras frontales.

La otra operación que exige unas particularidades en los tractores para el olivar es el triturado de los restos de poda situados en el centro de las calles. Aquí, las marchas ultra-lentas son imprescindibles para realizar alimentar uniformemente la trituradora y realizar un buen picado, ya que la toma de fuerza debe de girar a la velocidad normalizada para suministrar la potencia que la trituración demanda.

Hay que tener en cuenta que cada vez se va a producir una mayor demanda de residuos de poda, con lo que las trituradoras esparcidoras serán progresivamente sustituidas por trituradoras-recogedoras, que también necesitan avanzar a baja velocidad.

En resumen, se necesita tractores polivalentes, con una potencia entre 90 y 120 CV, con doble tracción y eje delantero robusto, dotados de una transmisión que disponga de inversor en carga y marchas ultra-lentas, y con plataforma o cabina que ofrezca buena visibilidad hacia delante y hacia arriba si sobre el mismo se va a montar un víbrador.





Salón Internacional del Vino y los Destilados (Verona, Italia, 7-11 de abril)

UN SECTOR PODEROSO

Vinitaly constituye una de las ferias de referencia vinculadas al sector del vino y los destilados. En Verona (Italia) se reúnen importantes agentes a nivel europeo, con predominio de la siempre fuerte industria italiana. En la exposición no faltaron las últimas novedades tecnológicas introducidas por los fabricantes.



Vendimiadora Deutz-Fahr Agrovitis.

ETTORE GASPARETTO VERONA (ITALIA)

el 7 al 11 del pasado mes abril se desarrolló en Verona (Italia) la 45ª edición de Vinitaly, Salón Internacional del Vino y los Destilados (www.vinitaly.com), sobre una superficie de 92 000 m² netos, con más de 4 000 expositores procedentes de 23 países.

Registró 156 000 visitantes, de los que más de 48 000 fueron extranjeros, procedentes de 114 países, con Alemania en cabeza, seguida por Estados Unidos (país en el que el 33% del vino consumido es italiano) y Canadá. Estuvieron acreditados cerca de 2 500 periodistas, procedentes de unos cincuenta países.

Junto con Vinitaly se celebraron otros salones monográficos como Sol (Salón del Aceite de Oliva) Agrifood Club y Enolitech (con maquinaria y tecnología dedicada a la uva y a su transformación). Entre los expositores predominaron los de origen italiano, agrupados por regiones.

El mercado del vino Italia

Según el OIV, Organización Internacional de la Viña y del Vino, la producción mundial de vino en 2010 se cuantificó en 260 millones de hectolitros, siendo la participación de la Unión Europea del 59%. Italia produjo 42.6 millones de hl, sobre una superficie a viña igual a 674 000 hectáreas, lo que le convierte en el segundo productor mundial después de Francia, con 44.8 millones de hectolitros. Normalmente los dos países se alternan entre la primera y la segun-

da posición, y en tercer lugar se encuentra España.

A nivel comunitario, se está discutiendo desde hace años si eliminar o no las limitaciones para implantar nuevos viñedos. Desde el punto de vista político, el Ministerio de Agricultura italiano considera que la desregulación propuesta por la Unión Europea puede disminuir la calidad de la producción, por lo que se opone a la misma.

Italia mantiene la primera posición mundial por volumen de exportación, con el 20% del total, mientras que desde el punto de vista de la facturación es precedida por Francia. El balance exportador italiano del sector en 2010 es de 3 900 millones de euros, con más de 20 millones de hectolitros y más de 2 500 millones de botellas.

La realidad vitivinícola italiana está muy dispersa, con más de 450 000 empresas productoras y una superficie media por explotación por debajo de las 3 ha; otras 320 000 micro-empresas sólo producen vino para el autoconsumo o para una comercialización limitada. Las empresas de embotellamiento superan las 25 000. Estas numerosas pequeñas empresas, a veces en competencia entre de ellas, constituyen la nota negativa del sistema vitivinícola italiano, con la consiguiente falta de coordinación en la cadena comercial.

De la investigación del mercado se deduce que en Italia el vino se bebe sobre todo a casa, mientras que el papel de restaurantes, cervecerías y bodegas es marginal. Apenas el 40% de



Pabellón de Sicilia.



Vendimiadora New Holland 9060L.

los italianos beben vino todos los dias; el 28%, unas 2 ó 3 veces por semana, y una tercera parte de la muestra mucho más raramente. Continúa la bajada de los consumos internos, desde los 100 litros per cápita consumidos en la década de 1970, se ha bajado a los 45 litros del 2007 y a los unos 40 litros por cabeza de hoy, con una tendencia constante a la disminución.

Naturalmente todos los expositores ofrecían la posibilidad de una degustación; como una la gran parte de los visitantes llegaban a la Vinitaly en el coche, hay que preguntarse cual podría ser el posible porcentaje de conductores que abandonaban Verona, después de la visita al Salón, con tasa alcohólica superior a la prevista en la normativa de circulación vial.

■ Concursos y máquinas

Entre las actividades, se puede destacar el 'Concurso enológico internacional', bajo el control de la Organización Internacional de la Viña y el Vino, con 3 720 muestras sometidas a juicio, procedentes de 1 000 bodegas de 30 países diferentes. El jurado, compuesto por 105 expertos internacionales, agrupa-

dos en 21 comisiones de valoración, catando muestras sin identificar, expresaron más de 330 000 juicios parciales.

El reconocimiento al mejor productor de vino correspondió a la empresa israelí Golan Heights Winery. En segundo y en tercer lugar, de un total de 70 vinos seleccionados, se clasificaron un productor italiano de Sicilia (Milazzo), y un español, Bodegas Marqués de Carrión (Cabastida, Álava).

En la parte de Vinitaly correspondiente a Enolitech, se expusieron las diferentes innovaciones tecnológicas para toda la cadena del vino y el aceite. Estuvieron presentes equipos específicos que comprendían. desde las máquinas para optimizar las operaciones de campo, a la gestión de la transformación y de las nuevas instalaciones por la producción de energía en la viticultura y para el aprovechamiento de los restos de molturación de las aceitunas, hasta la comercialización y el empaquetado del vino y el aceite.

También, instrumentos electrónicos para la monitorización de las condiciones fisio-patológicas de la viña. Se instalan en diferentes lugares de la plantación y proporcionan informacio-



Deshojadora neumática Benati.

nes precisas sobre el desarrollo de los patógenos, sobre la humedad del suelo para el control del riego, sobre la previsión del estadio fenológico de la vid y sobre la monitorización de las condiciones micro climáticas.

En el campo del embotellamiento se dedicó particular atención a los tapones; en el caso del empleo del corcho se recomienda la utilización del nitrógeno como elemento aislante para impedir la acción de tapón, responsable del malo olor y sabor de cerca del 7% de las botellas. No faltan los accesorios por los apasionados como los antigoteo, los sacacorchos profesionales, los termómetros sin contacto para el vino, los decantadores, los frigo-sótano y los armarios climatizados.

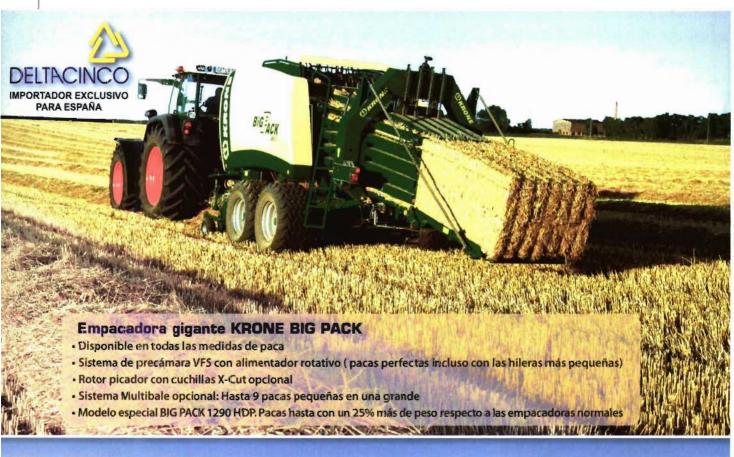
De particular interés ha resultado el sector, bastante limitado, dedicado a las máquinas. Entre las vendimiadoras ha llamado la atención la New Holland 9060L, denominada EnoControl, galardonada con medalla de oro al SITEVI del pasado año. Gracias al GPS y la microinformática de la que es dotada, tiene la posibilidad, a partir de la cartografía o por un examen visual, de subdividir la uva recogida entre las dos tolvas de derecha e izquierda, en función de la calidad del producto. Las otras vendimiadoras presentes en la feria fueron la Agrovitis de Deutz-Fahr y la Pellenc remolcada.

Otras máquinas y equipos eran específicos para diferentes



Prepodadora Pellenc.

operaciones que se realizan sobre la viña, como la pre-podadora de Pellenc, que desmenuza los sarmientos por la acción de dos grupos de discos rotativos a caballo sobre la viña, y la deshojadora neumática Benati, capaz de eliminar la capa externa de hojas que cubre el racimo mediante la aspiración producida por un ventilador.







En las plantaciones de frutales y entre los bancales de las viñas, existe un solo rey capaz de ofrecer prestaciones de primerísimo nivel. Es la gama Landini Rex, que se ha adjudicado el prestigioso premio "Best of Specialized" "Tractor of The Year" 2011 y que ha sido además premiado como "Novedad técnica Eima 2010" en virtud del sistema SAFE (Safety Assistance Full Effective), primer dispositivo de seguridad activa para tractores. Fabricada íntegramente en Europa Occidental, la gama Landini Rex es especial en todo: en los contenidos

tecnológicos, en el diseño, y en el confort de la cabina.



FimaGanadera

FIGAN (FIMA Ganadera), 15-18 de marzo

CON PERSONALIDAD PROPIA





Durante los días 15 al 18 de marzo se celebró en las instalaciones de la Feria de Zaragoza la décima edición de FIGAN. Lo que inicialmente fue una separación de FIMA, para ocupar los años alternos en los que ésta no se celebra, ha adquirido personalidad propia, convirtiéndose en una referencia nacional e internacional del mundo de la ganadería.

Luis Márquez

ZARAGOZA

o ocupó todos los pabellones de la Feria de Zaragoza, como año tras año se produce en FIMA, pero crece continuamente y aumenta su participación internacional, algo que también se ha producido este año, a pesar de que la situación económico-financiera no está siendo favorable para el sector ganadero.

En esta edición participaron 833 firmas expositoras (520 españolas y 313 extranjeras) procedentes de 30 países, que representan a los cinco continentes, ocupando una superficie de 76 600 m². También se produjo un notable incremento en el programa de Misiones Comerciales, con la presencia de 157 delegaciones procedentes de 20 países. La feria fue inaugurada por la Ministra de Medio Ambiente, Medio Rural y Marino, Rosa Agui-

lar, cuya visita fue la primera que hacía a laFeria de Zaragoza.

En FIGAN 2011 también se exponen animales vivos, con la presencia de más de 1 000 cabezas de ganado, entre las que destacan las principales razas de ovino, bovino y caprino. En esta edición se incluyó también la avicultura, con la presencia de una treintena de razas, así como una





amplia selección de cerdos, caballos, conejos y perros, siguiendo una línea similar a la que ofrece SIMA, todo unido a las instalaciones ganaderas y la maquinaria para la ganadería.

Una característica de FIGAN, que según los organizadores se acercó a los 60 000 visitantes, es la presencia de las organizaciones e instituciones relacionadas con la ganadería, que utilizan esta Feria como punto de encuentro y lugar de ce-







lebración de sus asambleas, y diferentes actividades formativas relacionadas con el sector ganadero.

La feria se encuentra sectorizada, e incluye genética y animales vivos, en el Pabellón 7, y todo lo relacionado con la veterinaria y productos farmacéuticos, que se agrupan en el Pabellón 6. En los restantes pabellones habilitados se expusieron las instalaciones ganaderas de todo tipo, la maquinaria agrícola relacionada con la ganadería (especialmente para forrajes, mezclado de raciones, silos y manejo de granos y piensos), transporte de animales, manejo y transporte de cargas, gestión ambiental de residuos y alojamientos ganaderos para las diferentes especies. Como era de esperar, estaban presentes los robots para el ordeño automático de vacas con las principales marcas que comercializan estos productos en España.

Rara destacar los nuevos productos, la organización suministra una lista con aquellos que se consideran más representativos, estableciendo dos niveles: el de 'Innovación' y el de 'Mejora Técnica'.

Entre los galardonados por 'Innovación', los relacionados con la 'maquinaria agrícola' en su sentido más amplio fueron:

- Ecoclima en explotaciones ganaderas de Agric-Bemvig.
- Control electrónico de ensacadora de boca abierta de Elocom.
- Sistema de medida de la velocidad de rodillos de la granuladora de Molinos Afau.
- Mando de baja presión Flexipilot para palas agrícolas de MX.
- Medidor de capacidad de silo y control de flujo de datos de Osmoeuropea.
- Batidor de estiércol giratorio Hércules, de Reck Technick GMBH&Co.

Muchas organizaciones profesionales utilizaron FIGAN para realizar sus Asambleas, entre ellas la Asociación de Exportadores (Agragex); una parte importante de sus asociados participaban como expositores en la Feria, por lo que, además de la Asamblea, se organizó la tradicional Cena de Gala Anual en la que se entregan las Insignias de Oro de Agragex, a las empresas que durante muchos años han formado parte de la misma. También la solidaridad estuvo presente en el certamen, con la donación para la Hermandad del Refugio de Zaragoza de un lote de alimentos que se expusieron en el stand de Feagas.

En definitiva, FIGAN fue capaz de reunir a los principales agentes vinculados con la industria agropecuaria internacional en un certamen dinámico y que ayudó a fomentar el despegue sectorial.





PERSONALIDAD A LA VISTA

El Hyundai ix35 llegó ahora hace un año para sustituir al modelo Tucson, y es un claro referente de la nueva política de la marca, que plantea una competencia directa con los mayores fabricantes nipones.

SERGIO MENDIETA

arece que en Hyundai están trabajando duro, lanzando atractivos modelos nuevos, y consiguiendo unas cifras de ventas globales notables por méritos propios.

De momento, la marca está en el radar y entre las opciones del público, y ofertas como el ix35 están diseñadas para ofrecer un vehículo que no sólo sea competitivo por su precio.

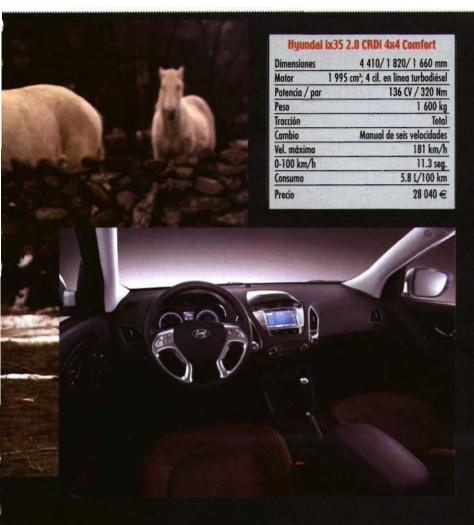
En el pasado, los modelos ofrecidos por Hyundai han sido descritos como 'diferentes' y 'distintos al resto', maneras políticamente correctas de decir que había ofertas mejores y no mucha gente iba a comprar un coche coreano. El nuevo ix35 es mucho mejor, tiene más personalidad y un diseño francamente atractivo. Su aspecto visual está muy conseguido, y el único 'pero' son unas manecillas de apertura de las puertas con efecto cromado (en la parte interior y exterior) y la palanca de cambio igualmente mejorable.

También es superable el aspecto de alguno de los plásticos interiores, que todavía no alcanzan el nivel de sus competidores de VW o Ford, pero a cambio ofrece un precio mucho más contenido y una garantía ilimitada de cinco años. De todos modos, el aspecto general del interior es bueno, al igual que su diseño.

Sin embargo, es recomendable especificar un par de opciones para hacer que su aspecto sea aún mejor. El sistema de navegación táctil (1 500?) con cámara de visión trasera, es mucho mejor visualmente que la radio de serie, y es tremendamente fácil de utilizar, conciso y rápido. Y merece la pena desembolsar los menos de 1 200 ? de diferencia que hay entre el acabado medio, o Comfort, y el más alto, o Style. Hay otro básico

HYUNDAI IX35 2.0 CRDI 4X4 COMFORT





denominado Classic, pero no hay posibilidad de disponer de tracción 4x4 y se tiene que conformar con 4x2.

En cuanto a mecánicas hay únicamente una opción de gasolina de inyección directa, con 1.6 litros y 136 CV, y tres turbodiésel, uno de 1.7 litros y 116 CV, y dos variantes de potencia, 136 CV y 184 CV, del mismo propulsor de 2 litros.

En carretera, un centro de gravedad alto y un peso relevante significan que nunca va a caracterizarse por su dinamismo, así que las inclinaciones de la carrocería están presentes cuando se enlazan varias curvas consecutivas. El resto del tiempo es refinado, confortable con una conducción en autopista muy buena, y la dirección gana mayor tacto y consistencia; demasiado ligera en maniobras lentas.

La versión de potencia intermedia 2.0 CRDi de 136 CV, que como es habitual suele ser la más equilibrada, tiene un margen de utilización del cuentavueltas algo estrecho y es algo ruidosa, pero hay suficiente par como para moverlo con solvencia y energía.

El ix35 no sobresale en ningún apartado específico, pero tiene una buena nota en el desempeño de todas las funciones para las que está pensado. Su diseño es atractivo tanto por dentro como por fuera, su conducción es razonablemente buena en carretera-no lo hemos probado fuera de ella, pero prácticamente ninguno lo va a hacer tampoco a parte de pistas de tierra-tiene un equipamiento equilibrado, un excelente servicio de postventa y muchas otras razones por las que considerar seriamente el ix35 cuando se trata de buscar un pequeño todocami-





Fiat y PSA seguirán fabricando juntos vehículos comerciales ligeros

El Grupo Fiat y el Grupo PSA, que engloba Peugeot y Citroën, han anunciado su intención de prolongar hasta el 2019 la producción conjunta de vehículos comerciales ligeros. Tanto el Fiat Ducato como sus homónimos franceses, Peugeot Boxer y Citroën Jumper, se fabrican en SevelSud en Val di Sangaro (Italia).

Asimismo, ambos grupos de automoción, y de acuerdo a un

análisis de estrategias por ambas partes, han decidido no prolongar este mismo acuerdo de fabricación conjunta a su vencimiento en 2017 en SevelNord en Valenciennes (Francia).

Actualmente, en la fábrica SevelNord, se producen los vehículos comerciales ligeros más pequeños de la joint venture, Peugeot Expert, Citroën Jumpy y Fiat Scudo.

■ PREMIOS PARA EL MOTOR TWINAIR DE FPT

El motor TwinAir desarrollado por Fiat Powertrain, ha triunfado en los galardones Engine of The Year 2011, consiguiendo cuatro reconocimientos, y destacando sobre los motores de la competencia en todas las categorías en las que se presentó.

El jurado, compuesto por 76 periodistas y expertos en el sector, procedentes de 36 países diferentes, otorgó al motor TwinAir los galardones de 'Mejor motor de menos de 1000 cm³' y 'Motor Internacional del Año 2011', el mayor de los reconocimientos. Pero, además, fue premiado en las categorías de 'Mejor Nuevo Motor de 2011' y 'Mejor Motor Verde 2011'.



Se trata de un triunfo que se suma al de Mejor Nuevo Motor de 2010 que obtuvo el propulsor 1.4 MultiAir Turbo el año pasado, confirmando así la alta capacidad de Fiat Powertrain en el desarrollo y la producción de motores de pequeña cilindrada, con un alto contenido tecnológico y de bajo impacto medioambiental.

El propulsor bicilíndrico TwinAir, está actualmente disponible en los Fiat 500 y 500C con una potencia de 85 CV Turbo, y próximamente se montará en el Nuevo Lancia Ypsilon. Y también se fabricará en una versión atmosférica(sin turbocompresor) de 65 CV, otra con turbocompresor de alto rendimiento y 105 CV, y habrá una versión ecológica de 80 CV Turbo bi-combustible. Los motores de la familia TwinAir cuentan con la tecnología MultiAir para la gestión inteligente de las válvulas de admisión, ofreciendo unas sorprendentes prestaciones y niveles de consumo y bajas emisiones de CO₂.

■ LAS VENTAS DE COCHES DE SEGUNDA MANO AUMENTARÁN ESTE AÑO

La Asociación Nacional de Vendedores de Vehículos a Motor (GAN-VAM) estima que las ventas de turismos de segunda mano aumentarán este año entre un 7% y un 8%, hasta cerrar el ejercicio por encima de los 1.7 millones de unidades vendidas, lo que podría situar la relación de ventas VO/VN en un máximo histórico de 2.1 a 1.

El Presidente de la Asociación, Juan Antonio Sánchez Torres, explicó que este aumento de la proporción de ventas es aún algo "artificial", ya que se debe principalmente al bajo nivel de matriculaciones de nuevos, que este año podrían rondar las 875 000 unidades, y no tanto a la madurez del mercado de usados, que, en su opinión, goza de un gran potencial de crecimiento a corto y medio plazo.

■ TOYOTA TRABAJA EN UN SISTEMA DE RECARGA DE BATERÍAS INALÁMBRICO

Toyota quiere ampliar su participación en la compañía estadounidense WiTricity, con la que trabaja en un sistema de recarga inalámbrico para baterías de automóviles, cuyo uso pretende extender.

Se trata de una tecnología basada en la resonancia, por lo que no se requiere de conexiones físicas entre el vehículo y la estación de recarga. Toyota apuesta por este sistema frente a la tecnología electromagnética, que sí requiere contacto directo entre dispositivos y que está empezando a consolidarse para los teléfonos móviles y otros cargadores.

De este modo, cargar la batería de un vehículo híbrido enchufable podría resultar tan sencillo y práctico como aparcar cerca de un cargador integrado en un domicilio o en un aparcamiento público.



Tecnologías para horticultura











ACOLCHADORAS Y ENTABLONADORAS

SOLICITEN NUESTRO CATALOGO

Via Guizzardi, 38 40054 BUDRIO BOLOGNA ITALIA Tel. 051.80.02.53 Fax 051.69.20.611

www.dhecdhiemagli.com



¿Menos compactación incluso con la tolva ilena? ¡Sólo el nuevo neumático MICHELIN CerexBib para cosechadoras lo consigue! Gracias a la tecnología MICHELIN Ultraflex, MICHELIN CerexBib reduce la presión de inflado un 35% y permite así aumentar la huella al suelo un 20%*.

De esta forma será más fácil cosechar, y en menos tiempo, en terrenos difíciles gracias a una tracción mejorada un 25%*. Por fin, MICHELIN CerexBib permite realizar un equipamiento de neumáticos con mayor capacidad de carga, menor presión y mayor confort de trabajo para los hombres y la mecánica.

La tecnologia MICHELIN Ultraflex reduce tus costes y protege tus tierras.



*Dimension # 900/70 932 comparado con el neumático



Las ventas de tractores nuevos en España en el primer trimestre de 2011

ESTIMACIÓN POSITIVA

Los 2 622 tractores nuevos inscritos en España en el primer trimestre de este año supone una mejoría respecto al mismo periodo del año anterior y sitúan la primera estimación para final de año en las 11 500 unidades, un valor similar al de 2009.

JUAN JOSÉ RAMÍREZ

omparativa de las inscripciones de tractores en el primer trimestre de 2011 respecto a los cinco años anteriores. Este análisis ha sido realizado a partir de los datos suministrados por los avances de inscripción de maquinaria agrícola que mensualmente recopila y divulga el MARM.

Considerando la serie histórica desde 2004, podemos realizar una estimación de la proporción que significan las ventas del primer trimestre respecto al total del año. Este dato se sitúa en el entorno del 23% de las ventas totales del cada ejercicio.

Por tanto, nos permite realizar una primera estimación para el presente ejercicio que, de seguir en la actual tendencia, podría cerrarse en el entorno de las 11 500 unidades valor que se aproxima a los valores de ventas del año 2009.

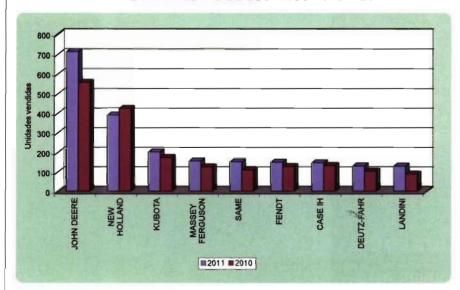
Los 2 622 tractores inscritos durante el primer trimestre de 2011 muestra una tendencia creciente y rompe con los malos datos registrados durante el año 2010, superando las ventas de ese año en un 15.6%.

Pese a estos datos de recuperación en el sector, la comparación con los datos de ventas de los primeros trimestres de los cinco años anteriores son muy desfavorables. El decremento de ventas producido durante este trimestre, respecto a los años 2008, 2007, 2006, 2005 y 2004 han sido del 28.6%, 24.6%, 31.1%, 35.4% y 43.9%, respectivamente. Como se puede observar, aunque los datos actuales animan a la recuperación la comparación con casi cualquier tiempo pasado no es mejor.

En cuanto a la distribución de ventas de tractores por Comunidades, durante el primer trimestre más de las tres cuartas partes (80.4%) se distribuyen entre Andalucía (20.2%), Castilla y León (14.0%), Cataluña (9.6%), Castilla-La Mancha (9.0%), Galicia (8.5%), Extremadura (7.2%), Comunidad Valenciana (6.4%) y Aragón (5.5%).

Aunque la representación de marcas (40) que ofertan sus productos en el mercado de tractores español es amplia, tradicionalmente, el 80% del mercado de tractores se concentra entre nueve: John Deere, New Holland, Kubota, Massey Ferguson, Same, Case IH, Fendt, Deutz-Fahr y Landini.

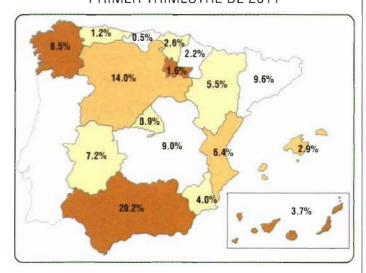
COMPARATIVA DE VENTAS DE TRACTORES, POR MARCAS, DURANTE EL PRIMER TRIMESTRE DE LOS AÑOS 2010 Y 2011



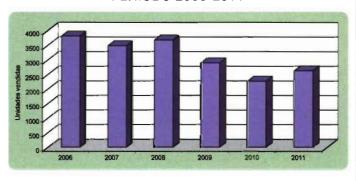
	enero	febrero	marzo	Total	%
AGRIA	2	7	10	19	0.7
AGRIMAC	1	5.000	1	2	0.1
ANTONIO CARRARO	15	21	22	58	2.2
BCS	5	7	7	19	0.7
BELARUS	1	00110	2	3	0.1
BENASSI	BISE	1	1	2	0.1
CARRARO	1000	- 500	91	1	0.0
CASE IH	37	36	69	142	5.4
CLAAS	24	16	27	67	2.6
DEUTZ-FAHR	54	34	41	129	4.9
DIECI		-	1	1	0.0
DONG FENG	1	10	3	5	0.2
FARMTRAC	MORE	1	10000	1	0.0
FENDT	56	42	50	148	5.6
FENG SHOU		1	III.	1	0.0
FERRARI	4	7	12	23	0.9
FOTON	1	THE REAL PROPERTY.	US 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10	1	0.0
GOLDONI	2		1	3	0.1
ISEKI	5	1	5	11	0.4
JOHN DEERE	210	217	280	707	27.0
KIOTI	10	13	19	42	1.6
KUBOTA	67	49	83	199	7.6
KUKJE	3	3	2	8	0.3
LABINPROGRES-TP	1		No. of Lot	1	0.0
LAMBORGHINI	19	14	33	66	2.5
LANDINI	50	31	47	128	4.9
LS MTRON LTD	CONTRACT OF THE PARTY OF	1	16277	1	0.0
MANITOU	1	3	3	7	0.3
MASSEY FERGUSON	45	46	63	154	5.9
McCORMICK	15	8	14	37	1.4
MERLO		1	1	2	0.1
MITSUBISHI	1	2	530E	3	0.1
NEW HOLLAND	93	120	170	383	14.6
PASQUALI	8	10	16	34	1.3
SAME	35	53	62	150	5.7
TONG YANG	2	3	4	9	0.3
VALPADANA	2	3	BKN	5	0.2
VALTRA	18	9	10	37	1.4
YANMAR	5	2	3	10	0.4
ZETOR	FINE	1	2	3	0.1
SHORT STREET	793	764	1 065	2 622	100.0

DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS DE TRACTORES, POR MARCAS, EN EL PRIMER TRIMESTRE DE 2011

DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS DE TRACTORES, POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS, DURANTE EL PRIMER TRIMESTRE DE 2011



COMPARATIVA DE VENTAS DE TRACTORES EN EL PRIMER TRIMESTRE DEL AÑO DURANTE EL PERIODO 2006-2011



COMPARATIVA DE VENTAS POR MARCAS EN EL PRIMER TRIMESTRE DEL AÑO DURANTE EL PERIODO 2006-2011

	2011	%	2010	%	2009	%	2008	%	2007	%
JOHN DEERE	707	27.0	554	24.4	752	26.0	949	25.8	921	26.5
NEW HOLLAND	383	14.6	422	18.6	454	15.7	555	15.1	568	16.3
KUBOTA	199	7.6	172	7.6	233	8.1	262	7.1	225	6.5
MASSEY FERGUSON	154	5.9	124	5.5	195	6.7	290	7.9	242	7.0
SAME	150	5.7	108	4.8	169	5.8	194	5.3	177	5.1
FENDT	148	5.6	126	5.6	122.	4.2	184	5.0	127	3.7
CASE IH	142	5.4	131	15.8	146	5.0	183	5.0	148	4.3
DEUTZ-FAHR	129	4.9	102	4.5	123	4.3	167	4.5	145	4.2
LANDINI	128	4.9	88	3.9	1177	3.8	163	4.4	167	4.8
AL WEST SERVICES	2 140	81.6	1 827	80.6	2 305	79.6	2 947	80.3	2 720	78.2

Análisis del mercado español de tractores en 2010

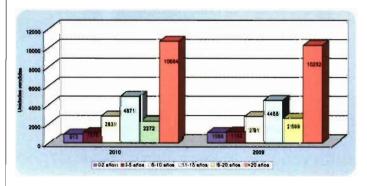
RECUPERACIÓN DE LAS VENTAS DE 'USADOS'

Después de dos años en los que se registraron importantes caídas, en 2010 cambió la tendencia y los cambios de titularidad de tractores de segunda mano fueron un 1.4% superiores a las que se habían producido en el ejercicio precedente, con un total de 9 693 unidades cuya vida útil es menor igual a 15 años.

DISTRIBUCIÓN DE LOS CAMBIOS DE TITULARIDAD, DE TRACTORES DE MÁS DE 20 AÑOS, DURANTE 2010, EN LAS CCAA CON MÁS DE 200 UNIDADES TRANSFERIDAS



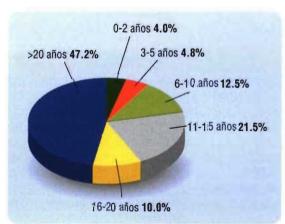
EVOLUCIÓN DE LOS CAMBIOS DE TITULARIDAD DE TRACTORES, SEGÚN ANTIGÜEDAD DEL VEHÍCULO, EN EL BIENIO 2009-2010



JUAN JOSÉ RAMÍREZ

partir del Informe anual de 2010 sobre la Inscripción de Maquinaría Agrícola elaborado por el Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, en el que se registran los cambios de titularidad de tractores usados por Comunidades Autónomas y antigüedad del tractor. Hemos elaborado un reportaje que nos permite tener una visión general de la situación de esa otra parte del sector, que generalmente no consideramos, pero que en tiempos de difíciles puede ser una alternativa a tener en cuenta.

DISTRIBUCIÓN DE LOS CAMBIOS DE TITULARIDAD DE TRACTORES, SEGÚN LA ANTIGÜEDAD DEL VEHÍCULO, DURANTE 2010



La evolución de las transacciones de tractores de segunda mano desde los años 2007 y 2008 hasta el año 2009 recoge una caída incuestionable, ya que las ventas descendieron en un 17.3% y un 10.6%, respectivamente.

Sin embargo, el año 2010 significó un punto de inflexión en esa tendencia ya que, no sólo se frenó el descenso, sino que se incrementaron (+1.4%) los cambios de titularidad. El Informe de Ministerio establece seis clasificaciones por antigüedad en los cambios de titularidad de los tractores: 0-2 años, 3-5 años, 6-10 años, 11-15 años, 16-20 años y más de 20 años, que han significado, respectivamente, un 4.0%, 4.8%, 12.5%, 21.5%, 10.0% y 47.2% de las transacciones totales.

Considerando que, por razones de obsolescencia y uso, la vida útil de un tractor es de quince años y que la adquisición de un modelo entre ese periodo de tiempo puede significar una alternativa como medio de producción eficiente, podemos observar, que un amplio porcentaje (42.8%) se ha realizado en modelos comprendidos en ese intervalo de antigüedad.

Atendiendo a este criterio de clasificación, la distribución geográfica de las 9 693 transacciones de tractores con vida útil menor o igual a 15 años, se realizaron, fundamentalmente, en Andalucía, Cataluña, Castilla-La Mancha, Castilla y León y Galicia, donde se registraron el 20.8%, 19.6%, 10.6%, 10.4%, 8.6% de las transacciones. Los datos de las cinco Comunidades suponen un 70% del total de transacciones de los tractores con la antigüe-

dad considerada (en Cataluña, las estadísticas incluyen todos los tractores transferidos en la banda de 11-15 años).

Esta distribución se mantendría prácticamente inalterada si consideramos las transacciones de los tractores seminuevos, incluyendo en esta categoría a los modelos de hasta dos años de antigüedad. De igual manera, se mantendría la clasificación si consideramos el acumulado de los tractores ampliando su vida hasta la franja de 0 a 5 años de antigüedad.

Sin embargo, las transacciones de los tractores de más de 15 años de antigüedad, que representan el 57.2% del total de los cambios de titularidad producidos en 2010, presentan una distribución diferente.

La Comunidad con más transacciones fue Galicia, con un 22.4% sobre el total, seguida de Castilla-La Mancha (15.4%), Andalucía (13.6%), Castilla y León (13.3%) y Extremadura (7.0%). Entre estas cinco Comunidades llegan al 71.7% de los cambios de titularidad de los tractores de más de quince años.

Si consideramos la distribución total de transacciones, casi las tres cuartas partes del total se concentran únicamente en seis Comunidades (hay que destacar que las superficies agrícolas de las mismas no son similares). Las primeras son Andalucía y Galicia, que tuvieron una cuota semejante, 16.6% y 16.5%, respectivamente, seguidas de Castilla-La Mancha (13.3%), Castilla y León (12.1%), Cataluña (8.4%) y Aragón (7.2%).

DISTRIBUCIÓN DE LOS CAMBIOS DE TITULARIDAD DE TRACTORES, POR COMUNIDADES Y SEGÚN ANTIGÜEDAD DEL VEHÍCULO, DURANTE 2010

	0-2 años	%	3-5 años	%	6-10 años	%	11-15 años	%	16-20 años	%	>20 años	%	Total	%
ANDALUCÍA	340	37.2	309	28.7	697	24.6	670	13.8	421	18.5	1 336	12.5	3 773	16.7
ARAGÓN	53	5.8	70	6.5	168	5.9	213	4.4	169	7.4	960	9.0	1 633	7.2
ASTURIAS	11	1.2	28	2.6	75	2.6	95	2.0	97	4.3	303	2.8	609	2.7
BALEARES	27	3.0	25	2.3	67	2.4	53	1.1	44	1.9	181	1.7	397	1.8
CANARIAS	7	0.8	5	0.5	21	0.7	1	0.0	1	0.0	3	0.0	38	0.2
CANTABRIA	6	0.7	6	0.6	24	0.8	49	1.0	37	1.6	92	0.9	214	0.9
CASTILLA Y LEÓN	95	10.4	121	11.2	356	12.6	439	9.0	320	14.1	1 408	13.2	2 739	12.1
CASTILLA-LA MANCHA	86	9.4	160	14.8	380	13.4	399	8.2	334	14.7	1 660	15.5	3 019	13.3
CATALUÑA	0	0.0	0	0.0	4	0.1	1898	39.0	0	0.0	2	0.0	1 904	8.4
C. VALENCIANA	40	4.4	73	6.8	214	7.6	179	3.7	145	6.4	672	6.3	1 323	5.8
EXTREMADURA	69	7.6	79	7.3	208	7.3	227	4.7	165	7.3	740	6.9	1 488	6.6
GALICIA	76	8.3	94	8.7	297	10.5	365	7.5	385	16.9	2 516	23.5	3 733	16.5
MADRID	12	1.3	10	0.9	19	0.7	14	0.3	22	1.0	81	0.8	158	0.7
MURCIA	61	6.7	66	6.1	155	5.5	151	3.1	61	2.7	310	2.9	804	3.5
NAVARRA	20	2.2	23	2.1	87	3.1	82	1.7	49	2.2	227	2.1	488	2.2
PAÍS VASCO	0	0.0	0	0.0	6	0.2	0	0.0	0	0.0	85	0.8	91	0.4
RIOJA (LA)	10	1.1	9	0.8	53	1.9	36	0.7	22	1.0	108	1.0	238	1.1
	913	100.0	1 078	100.0	2 831	100.0	4 871	100.0	2 272	100.0	10 684	100.0	22 649	100.0

97

Próximo número...

El ruido en los tractores agrícolas: limitaciones reglamentarias

El Prof. Luis Márquez completa la serie de artículos dedicados al ruido en los tractores agrícolas explicando la reglamentación específica establecida para evitar pérdidas de capacidad auditiva en los conductores.



Estas informaciones pueden sufrir alteraciones de última hora, en función de los contenidos de la publicación.

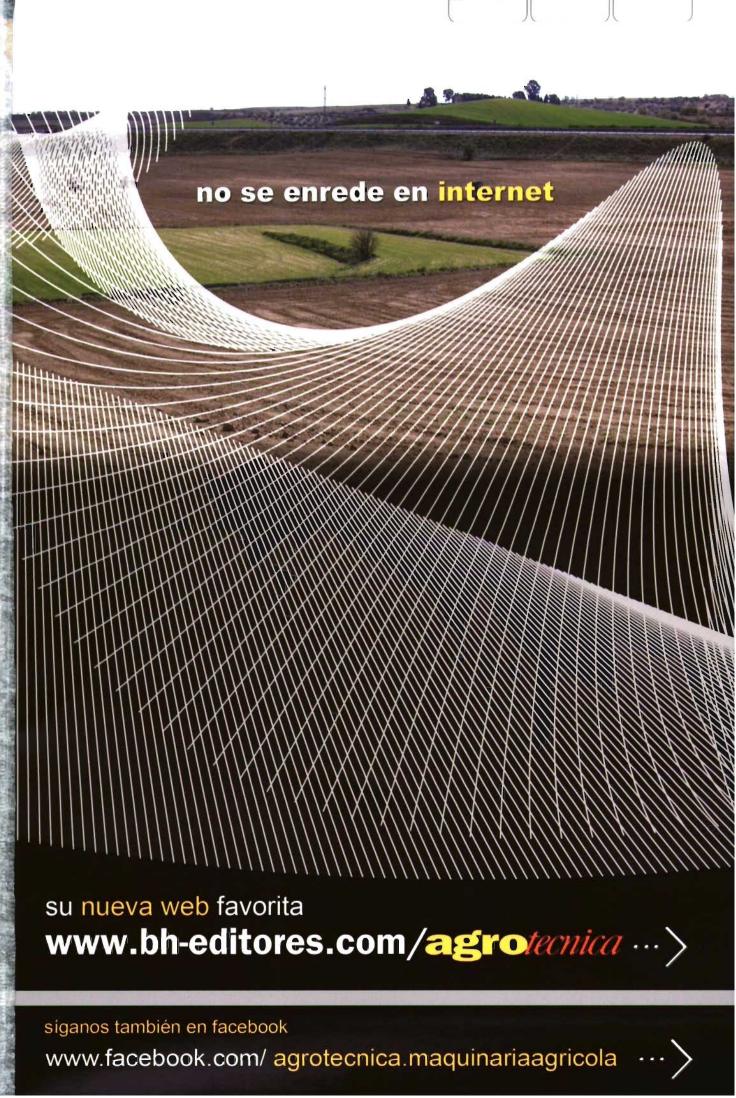


DESEO SUSCRIBIRME A LA REVISTA agrotécnica por 1 año a partir del N.º

DATOS PERSONALES	Ruego que con cargo a mi cuenta o libreta de ahorro se atiendan, hasta nuevo aviso, los recibos que sean presentados por B&H España , S.L. , en concepto de mi							
Nombre y Apellidos:								
C.P. Provincia: País: NIF / CIF: Teléfono: Teléfono:	Cta./Libreta n.º Clave entidad Oticina D.C. N.º Cta. Titular de la Cta.:							
Suscripción España: 75.00 € UE vía superficie: 145.36 € UE vía aérea: 172.16 € Otros países vía superficie: 259.80 €	Banco/Caja: Agencia N.º: C.P. Provincia: Provincia: TRANSFERENCIA A CUENTA DE BLAKE & HELSEY							
Otros países vía aérea: 287.63 €	(Contactar al número 91 859 07 37 o mail: bheditores@bh-editores.com) ADJUNTO CHEQUE BANCARIO a nombre de Blake & Helsey España, S.L.,							
Fecha: (Truder de la sta (librera o larreta)	Dpto. de Suscripciones. C/ Dr. Mingo Alsina, 4 • 28250 Torrelodones (Madrid) • España. NO SE REALIZAN ENVÍOS CONTRA REEMBOLSO							

NO DESEO QUE MIS DATOS SEAN UTILIZADOS PARA FUTURAS ACCIONES PROMOCIONALES Y COMERCIALES

Tels. 91 859 07 37 / 91 859 04 68 • Fax 91 859 01 87 bheditores@bh-editores.com • www.bh-editores.com



Trelleborg TM800. El neumático agricola que domina cualquier tipo de terreno.

El TM800, con sus extraordinarias prestaciones en campo y carretera, es ideal para tractores de hasta 260 CV. La alta capacidad de carga y tracción, la reducida compactación del terreno y el confort en la conducción confirman la calidad del neumático Trelleborg. TM800: fiabilidad para la agricultura.



TRELLEBORG TM800. CALIDAD A PRIMERA VISTA.

