

agrotecnica

Año XIV • N° 6
Junio 2011

Cuadernos de Agronomía y Tecnología

100 AÑOS DE LA EVOLUCIÓN DE UN CONCEPTO



Son 100 años desde que Pavesi creó lo que sería el primer tractor conceptualizado como tal: motor delantero, tracción trasera, cuatro ruedas isodiamétricas. Un diseño que con el paso del tiempo y su evolución tecnológica se ve plasmado en el Multifarmer de Merlo.

Pág. 42



Pág. 26

Fendt da por finalizada la crisis global

Su objetivo para este año es incrementar las ventas de tractores hasta 15 000 unidades y alcanzar una cuota de mercado en Europa Occidental y Central del 10%.



Pág. 36

Reglamentación sobre el ruido en los tractores

Existe una reglamentación específica para evitar que se produzcan pérdidas de capacidad auditiva en los conductores de tractores agrícolas.



Pág. 58

John Deere desvela sus planes de futuro

5 500 personas acudieron a Lisboa, al evento *Setting Directions*, para conocer el nuevo plan estratégico que fija como objetivo para 2018 unas ventas de 50 000 millones \$ al año.

FORRAJE



LABOREO DEL SUELO Y SIEMBRA



PICADORAS DE FORRAJE



DISTRIBUIDOR OFICIAL PARA TODA ESPAÑA

ROTOEMPACADORAS Y ENCINTADORAS



CABEZALES DE MAIZ



Cabezal 460
ancho de trabajo 6 m.



Cabezal 375
ancho de trabajo 7,50 m.



Cabezal Champion para tractor
ancho de trabajo 1,25 - 3,00 m.

TRACTORES



Hecho en Austria



Potencias desde 65 cv hasta 126 cv



Tu trabajo un poco más fácil

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

www.duranmaquinaria.com



EDITOR-DIRECTOR: Julián Mendieta
DIRECTOR TÉCNICO: Luis Márquez
DIRECTOR ADJUNTO: Ángel Pérez
Director de PUBLICIDAD: Borja Mendieta
Coordinador Editorial: Sergio Mendieta
ADMINISTRACIÓN: Liza Blake
SECRETARIA DE REDACCIÓN Y SUSCRIPCIONES:
 Eva Losada
EDICIÓN GRÁFICA:
 Ana Egido, Miguel Igartua
CONSEJERA EDITORIAL: Pilar Linares
ASESOR EDITORIAL: Marcial Saiz
ESTADÍSTICA-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 Edições 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@elrural.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 Torreldones (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

S U M A R I O

PUNTO DE VISTA

- El plazo se acaba 5

EDITORIAL

- 100 años de creatividad..... 7

EMPRESA

- El Grupo Same Deutz-Fahr alcanza un acuerdo para la adquisición de Grégoire..... 10

NOTICIAS

- Corregida a la baja la previsión de ventas de tractores para este año..... 14
- Los distribuidores españoles de JCB participaron en la Conferencia de Repuestos celebrada en Reino Unido 16
- Juan Carlos Muñoz García, Gerente de la Asociación de Concesionarios New Holland 17

EUROFINANZAS

- Una francesa al frente del FMI..... 22

EMPRESA

- Fendt da por finalizada la crisis global..... 26

SOBRE EL PAPEL

- El ruido en los tractores agrícolas (Parte 2). Limitaciones reglamentarias 36

EMPRESA

- Emotiva jornada del Grupo Merlo al cumplirse el primer centenario de la creación del primer tractor italiano 42
- Trelleborg Wheel Systems celebró en Madrid su Convención de Clientes 46

SOBRE EL TERRENO

- Reflexiones sobre el tractor 'frutero' 50

EMPRESA

- John Deere marca el rumbo 58

CLÁSICOS

- El Museo del Campo de Valverde del Majano 72

AUTOENTORNO

- Mercedes Benz ML 350 CDI Bluetec 76

MERCADO

- Evolución de las ventas de tractores nuevos en España 79
- Avance de la campaña de maquinaria de recolección (Octubre '10-Mayo '11) 80

ESTA PUBLICACIÓN ESTÁ ASOCIADA A LA

 QUE A SU VEZ ES MIEMBRO DE

A man in a dark shirt is seen from the side, looking out over a vast field of golden wheat. In the background, a bright rainbow arches across a clear blue sky. The overall scene is bright and hopeful, suggesting growth and success.

BKT

GROWING TOGETHER

**The valuable choice
for your growing needs**

PUCHE
NEUMÁTICOS Y ACCESORIOS

Distribuidor para la península Ibérica:
Ctra. de Valencia, km. 99 – Apartado de Correos 212 – 30510 Yecla (Murcia)
Teléfono: 968 71 99 02; www.hrpuche.es

www.bkt-tires.com

Off-Highway Tyre Solutions

EL PLAZO SE ACABA

En el número de **agrotécnica** de julio de 2009 hacía unas reflexiones sobre el RD 1013/2009, de 19 de junio, para 'Caracterización y registro de la maquinaria agrícola', indicando que clarificaba la situación en relación con la 'homologación de la potencia' en los tractores agrícolas, actualizando la OM de 1964, que se había convertido en una fuente de problemas. Este RD también impone la inscripción de las máquinas en uso, para lo que se establecía un plazo de dos años, que ahora se cumple, a la vez que, para equipos de distribución de fertilizantes y para la aplicación de fitosanitarios, admite la posibilidad de que el propietario que no disponga de documentación técnica de la máquina, la pueda sustituir por una declaración firmada, en la que se reflejen los datos identificativos de la misma, marca y modelo, número de bastidor y principales características técnicas.

Incluí en mis 'reflexiones' las dificultades previsibles para ponerlo en marcha en algunos de sus apartados, como el de la inscripción de abonadoras y pulverizadores diseñados para el enganche en tres puntos, que están en servicio, aunque se acepte la declaración del propietario, ya que no suelen disponer de referencias y números de serie que permitan su identificación inequívoca.

Para que el censo de equipos de aplicación de fitosanitarios sea completo, posiblemente haya que actuar de otra manera. Los que lleven en el sector algunos años recordarán la 'operación bloque' para identificar y posteriormente matricular los remolques agrícolas que no estaban inscritos, procediendo al marcado de los mismos en un elemento esencial de la estructura, a la vez que se elaboraba una ficha técnica que servía para su control inicial. Esto permitió censar los remolques y en etapas posteriores controlarlos de forma que progresivamente incluyeran todos los elementos que exige el Código de Circulación.

El censo de los equipos de aplicación es imprescindible para poder cumplir lo establecido por la Directiva 2009/128/CE, de 21 de octubre de 2009, en la que se establece el marco de la actuación comunitaria para conseguir el uso sostenible de los plaguicidas, que incluye su control periódico, con unos intervalos de control de menos de 5 años hasta 2020.

Esta Directiva establece, con fecha límite de 14 de diciembre de 2016, que los Estados miembros velarán para que los equipos de aplicación de plaguicidas se inspeccionen como mínimo una vez, y, transcurrido dicho período, solamente podrán utilizarse los equipos de aplicación de plaguicidas que hayan pasado con éxito la inspección.

La normativa española que desarrolla el control periódico de los equipos para la aplicación de fitosanitarios se retrasa más de lo conveniente, en parte para poder de acuerdo a las CC.AA, ya que estas competencias están trasferidas, pero los plazos son los mismos para todos los países de la Unión Europea, y algunos, como Francia, pusieron en marcha su procedimiento de inspección en los comienzos de 2009, mientras que en España sigue sin publicarse, y lo que es peor, cada Comunidad Autónoma pretende actuar de forma diferente.

Quedan menos de cuatro años y en este tiempo habrá que controlar más de 200 000 equipos, muchos de ellos antiguos que no están preparados para facilitar las inspecciones, de forma que al intentar controlarlos se pueden producir averías, dejando el equipo peor de lo que estaba.

En estas circunstancias, habrá que buscar soluciones prácticas. Una de ellas puede ser la 'preinspección' de los equipos que permita, mediante un control visual del mismo en sus puntos críticos, identificarlos y establecer una autorización provisional para que pueda funcionar durante un plazo de dos o tres años, siempre que se considere que su estado es aceptable.

Con ello se dispondrá de un censo real de los equipos en uso que se encuentran en un estado aceptable, y en una segunda inspección poderle aplicar la normativa de forma más estricta, aunque, como se está viendo en los diferentes países, los criterios para aceptar o rechazar un equipo después de la inspección no son homogéneos.

No está la agricultura para hacer inversiones en nuevos equipos cuando los que se encuentran en uso, bien regulados, pueden ampliar sus años de vida útil. Para que las inspecciones técnicas de los pulverizadores cumplan sus objetivos, hay que convencer al propietario de la máquina que ahorrará en producto, mejorando la eficacia de los tratamientos, más de lo que le cuesta la inspección.

Si esto no se hace, la inspección se convertirá en una traba burocrática más, que no servirá para hacer una agricultura sostenible. Además, hay que dar soluciones cuanto antes, porque los plazos se acaban.

Con un cordial saludo, ■

EMILIO, MAESTRO Y AMIGO

A lo largo de la vida profesional te encuentras con personas que te marcan, que te ayudan a avanzar en el conocimiento de las materias en las que trabajas; son maestros que terminan siendo tus mejores amigos, más aún, llegas a convertirte en uno de su familia.

Esto ha sido para mí Emilio Godia, un doctor en ingeniería industrial, agrónomo de vocación, y sobre todo empresario agrícola, que ha sabido aplicar la tecnología agraria para convertir un desierto en una explotación agrícola de referencia y en un lugar de encuentro para la familia y los amigos.

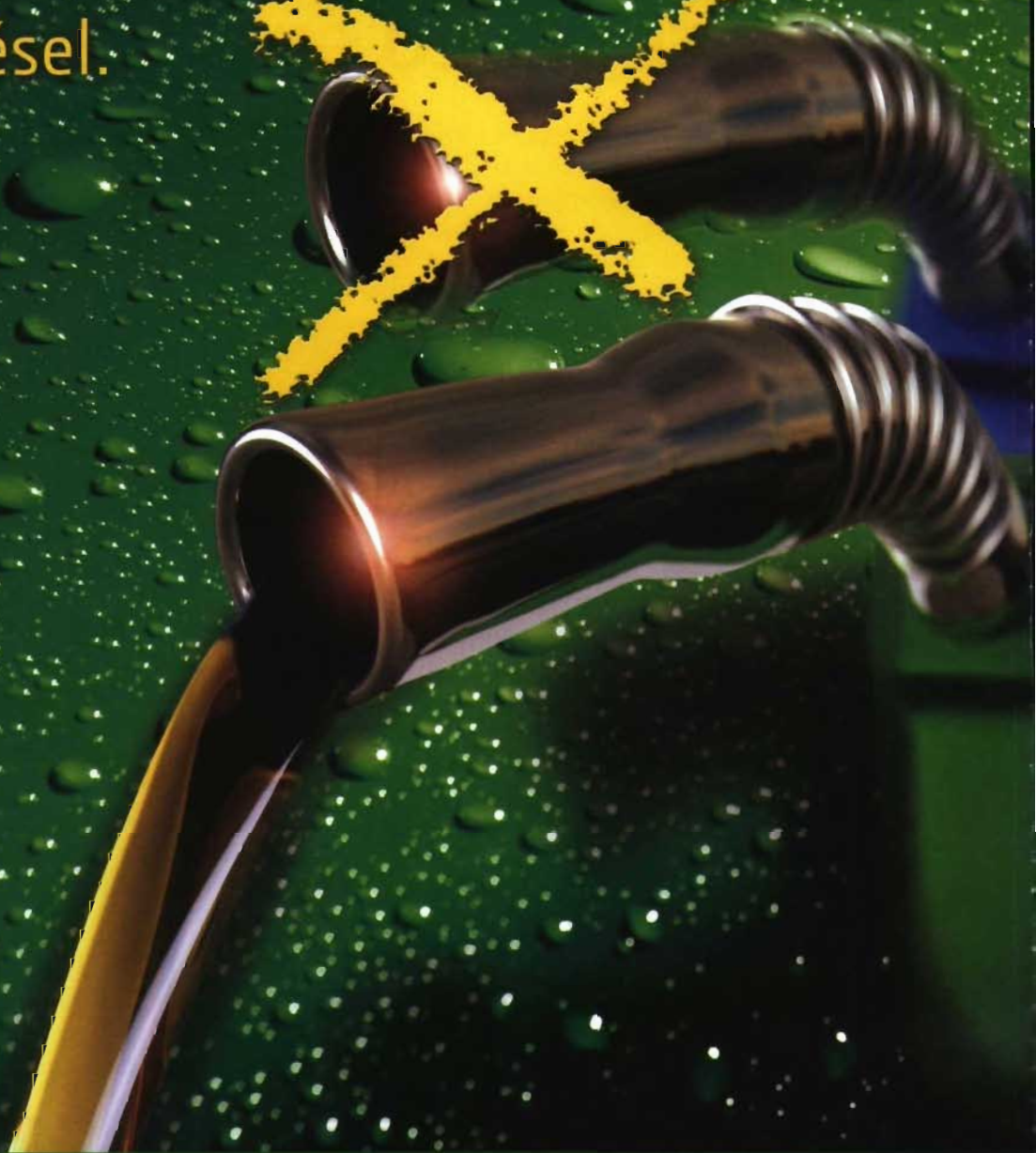
Ya no podré recibir esa información que, simplemente dentro de un sobre, me mandaba siempre que leía algo que consideraba que podría resultarme interesante y útil, pero espero seguir recibiendo su apoyo desde la otra vida, a la que él ya ha llegado, aunque todos sus familiares y amigos sentiremos su ausencia.

Emilio, descansa en paz y ayúdanos en lo que puedas.

Luis Márquez



100% John Deere. Sólo Diésel.



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.



JOHN DEERE


**JULIÁN
MENDIETA**

julianmendieta@bh-editores.com

100 AÑOS DE CREATIVIDAD ITALIANA

Cada vez que escucho a nuestros políticos hablar de que estamos al mismo nivel que Italia –pese a que también tiene ‘lo suyo’ con su clase política–, creo que realmente quien hace esos comentarios no tiene ni ‘pajolera idea’ de qué están hablando, y vergüenza tendrían que tener al hacer esos comentarios, sobre todo en un país que se basa en la frase unamuniana de “*que inventen ellos*”, y así en base a ello, España ha dormitado a la sombra de otros, con esporádicos ‘despertares’ como Ricart, Monturiol, De la Cierva; porque es lo que se da aquí, ‘genios independientes’, pero donde no existe ni cultura empresarial –sí especulativa y ‘pícaro’–, donde nos vemos reflejados en aquella película de Woody Allen *Coge el dinero y corre*.

Desde siempre he admirado a ese país que en tantos aspectos siento como mío, donde su creatividad empresarial, comercial y constructiva se ve en cada detalle y que hoy en día son el exponente del diseño *Made in Italy*, un país que con solo 150 años de historia como tal es capaz de celebrar el Centenario del primer tractor agrícola conceptualizado como tal, el Pavesi PV4, Italia ha aportado primicias luego empleados por otros. –Cassani el empleo del motor diésel a un tractor, sin olvidarnos del empleo y desarrollo de las 4 RM, marcas como Fiat, Landini, Bubba Orsi, OM, Same, Lamborghini... sin olvidar a Antonio Carraro, PGS, Goldoni, Tosselli... y tantos otros que sería larga la lista y que seguro que ese gran amigo que es William Dozza, sabría enumerar de memoria; pero al margen de los que podríamos decir ‘clásicos’, hay también otros que en el plazo de los últimas

décadas, han sabido crear productos que están sirviendo para desarrollar conceptos multifuncionales que en su día pudieron ser sembrados por 100 años antes por los pioneros, como es el caso de Merlo, como pormenorizamos en otras páginas de esta revista.

Tiene que ser para un país un orgullo tener estas celebraciones, en un sector de tanto futuro –aunque muchos no quieran verlo– como es la maquinaria agrícola, parece que se nos olvidan que no comemos microchips, que los alimentos salen desde el inicio de los tiempos de lo que denominan ‘Agricultura’... la cultura del campo, aunque muchos se olviden de ella y ‘asesinen’ el Ministerio que la representa, en pos de otras idioteces de siglas hasta que al final se llegan a olvidar de ello.

Como italiano de adopción me siento orgulloso de haber estado presente en la celebración en un lugar tan emblemático para todo aquello que signifique arte como Florencia y en la *Galleria dei Uffizi*, sentir el respeto hacia ella, y lo que es más aún, que a este Editor se le reconozca el trabajo mencionándosele, y el empeño en apoyar la maquinaria agrícola y por ende la Agricultura, por aquellos que siendo doctos en la materia, sepan también reconocer la humilde aportación de aquellos que desde hace más de 40 años hemos apoyado y apoyaremos a un sector tan grande y a su vez tan humilde como el agro y sus gentes, de los que a veces nos olvidamos con tanta facilidad.

Por nuestra parte, les damos las gracias y aunque uno no sea profeta en su tierra, siempre hay otras que sí reconozcan el tiempo en el surco y la rectitud de la besana. ■



GRUPO

miralbueno

www.miralbueno.com

Sabemos que le gusta

llegar a lo mas alto

mi GARDEN

mi parts®

mi mind
innovation

Podemos colaborar con usted...

Visite nuestra web
www.miralbueno.com

MIRALBUENO ASIENTOS Y COMPONENTES

Plataforma Logística de Zaragoza (MAGNA PARK)

C/ Isla de Ischia, 2 - 4

50197 Zaragoza (SPAIN)

Tel: (34) 976 786 686 - Fax: (34) 976 771 053

e-mail: miralbueno@miralbueno.com

Kubota

120th
anniversary



SERIE

Pase al ataque

M

Una amplia gama de 60 a 140 CV

*Nuevo modelo
M130X*



**Potencia, Productividad,
Tecnología, Confort.**

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

Perfil bajo



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

EL GRUPO SAME DEUTZ-FAHR ALCANZA UN ACUERDO PARA LA ADQUISICIÓN DE GRÉGOIRE

El verano arranca con una operación de altura. El Grupo Same Deutz-Fahr ha llegado a un principio de acuerdo para comprar Grégoire SAS, cuyas vendimiadoras, entre otros productos, son muy reconocidas en España.



El Grupo Same Deutz-Fahr ha alcanzado un principio de acuerdo con el fondo de inversión noruego Hittec Industries para la adquisición de Grégoire SAS, empresa con sede en Chateaubernard, Coñac (Francia), que fabrica y distribuye principalmente vendimiadoras y pulverizadores, así como productos para la mecanización en explotaciones de olivar en súper-intensivo, complementa su gama para la mecanización del viñedo con prepodadoras, trituradoras, desbrozadoras, despuntadoras y deshojadoras. Pero, según la web www.machinisme-actualites.com, no todos los productos están incluidos en la operación.

La gama de Grégoire, presente en el mercado español desde hace años, destaca por

su nivel tecnológico, fiabilidad, productividad y unos muy bajos costes de mantenimiento. La compañía tiene una cuota de mercado a nivel mundial del 35%, con una red de distribución global con presencia en 25 países, emplea a 180 personas y genera ingresos cada año por valor de 40 millones de euros.

Con esta operación, que se firmará a finales de este mes de julio y de la que no han trascendido las cifras económicas, Same Deutz-Fahr refuerza su línea de producto, que ya contaba con las vendimiadoras fabricadas por la alemana Ero y comercializadas bajo la marca Deutz-Fahr. Varias de estas unidades ya trabajan en el campo español.

Para explicar más profundamente un acuerdo de esta mag-

nitud, a continuación ofrecemos una serie de datos, complementados con otros extraídos de www.machinisme-actualites.com, que pueden ayudar a entender el proceso.

Los inicios

Gregoire y Lagarde, dos empresas familiares especializadas en equipos para viticultura, fueron compradas hace 11 años por Kverneland Group. Anteriormente, en 1994, Gregoire había creado la empresa Socomav para comercializar las vendimiadoras de ocasión y adquirido el fabricante de los equipos de tratamiento marca París.

La vuelta al mercado de la viticultura en los inicios del año 2000 hizo que Kverneland sepa-

rarse esta empresa durante el verano de 2007. Esta actividad de negocio, que cotiza en la Bolsa de Oslo, está dirigida por un grupo formado por tres financieros, mientras que la dirección operacional fue confiada a Patrick Verheecke, que desarrolló durante más de 26 años su actividad profesional en Greenland y Kverneland.

Después de algunos ejercicios en pérdidas, Gregoire entró en beneficios. Como ejemplo de ello, en el primer trimestre de este año sus ventas han sido un 36% superiores a las llevadas a cabo en 2010, debido al crecimiento del mercado de las vendimiadoras y a los esfuerzos para racionalizar la producción industrial, apoyados en una política de innovación con más de 2 millones de euros en I+D y por una cifra de negocios próxima a los 40 millones de euros.

El mercado mundial de vendimiadoras

Se sitúa en unas 700 unidades, de las que el 30% se venden en Francia. Las principales marcas son New Holland, que adquirió en su día Braud, Pellenc y Gregoire, que dominan el 90% del mercado a partes equivalentes, según los segmentos con-

siderados, en los que posiblemente todas ellas se pueden considerar líderes.

En Francia, mercado de referencia para este tipo de máquinas, el parque ha envejecido en los últimos años debido a la crisis sufrida por el sector vitivinícola.

La olivicultura, un mercado potencialmente jugoso

Gregoire empezó a trabajar en este segmento en 2007, con una preserie de máquinas especializadas para la recolección intensiva de la aceituna, que fueron presentadas oficialmente durante el pasado año. Hoy en día es un porcentaje mínimo el de los olivares que permiten la recolección mecanizada integral, aunque el incremento de los costos de producción puede llevar a mecanizar en una gran parte de los países productores, y particularmente en Europa, sobre todo teniendo en cuenta la reducción de las ayudas comunitarias.

La venta en sí

Queda sujeta a la aprobación del accionariado de Grégoire y a regulaciones potenciales,

“Continuamos invirtiendo en el crecimiento del Grupo”

Esta operación supone “un espaldarazo muy fuerte de la propiedad a la actividades del Grupo Same Deutz-Fahr”, en palabras del Director General de la filial ibérica, “dado que se continúa invirtiendo en el crecimiento del Grupo y eso significa en el futuro y en el desarrollo de nuestras concesiones”. “Es un mensaje muy claro”, prosigue Javier Seisdedos, “de que somos una empresa que cree en la agricultura y apostamos por ella y por su mecanización. Nuestra red es especialmente fuerte y tiene altas cuotas de mercado en las zonas vitivinícolas y olivareras, donde el producto Grégorie enmarcado dentro del segmento de marcas Premium, será sin duda muy bien recibido”.

El directivo deja claro también que “en la actualidad, no se contemplan cambios significativos en la red de Grégorie”, sino que estudian “la posibilidad de aprovechar las sinergias comunes a ambas”. Javier Seisdedos considera que dicha red “ha demostrado que sabe hacer bien las cosas y prueba de ello es su alta participación en el mercado y, sobre todo, la excelente reputación de toda su gama”.

De momento, es demasiado pronto para aventurar el incremento en el volumen de negocio que puede tener Same Deutz-Fahr Ibérica. “Debemos conocer más de este negocio en el que ahora podemos entrar con más fuerza”, puntualiza el Director General.

Uno de los modelos de vendimiadoras que Deutz-Fahr comercializa actualmente en España.



pero deberá ser plenamente efectiva a últimos de julio. Solamente será concerniente a la actividad de Grégoire y Socomav, pero la parte de Lagarde, que comprende otra serie de productos dedicados a la viticultura y que tiene un volumen de ventas entre 3 y 3.5 millones de euros, quedará al margen de este acuerdo aunque seguirá vendiendo su producción a Grégoire, como se hace ahora mismo.

La idea de Same Deutz-Fahr es reconducir la distribución, ya que existen unos 40 concesionarios en Francia y otros 25 en la Península Ibérica, que continuarán como hasta ahora, a la vez que la empresa se encuentra presente en 22 países.

Según el Presidente y Director General, Patrick Verheecke, no se prevé ninguna disminución en la plantilla actual de Gregoire. Respecto a la distribución, asegura que considerando la especificidad de sus actividades, reconocimiento de marca y de red de ventas, *"la intención es preservar la autonomía"* de la marca. *"La relación establecida con nuestra red de distribución, proveedores y otros colaboradores será, en todo lo posible, mantenida"*, agrega.

El interés de Same Deutz-Fahr

La pregunta es por qué Same Deutz-Fahr se ha introducido en este mercado específico, como hizo a raíz del acuerdo con el fabricante alemán Ero, con la dificultad que tenía esta marca por su alto nivel de precio, hasta el punto que era considerada como el Rolls-Royce de las vendimiadoras, mientras que Gregoire es comparada por algunos con Mercedes, con un buen valor en el mercado de reventa.

Este tipo de producto está siendo apetecido por ciertas empresas que hasta ahora no cuentan con él y que sería muy bien recibido por sus redes de ventas en aquellos mercados donde goza cada vez de una mayor aceptación. No hay que olvidar que Same Deutz-Fahr es un grupo que fabrica una gama de tractores especializados en la agricultura del sur de Europa y que, según publicamos en números anteriores, con unos planteamientos de arranque en el Cono Sur donde la viticultura y la olivicultura están presentes de manera muy importante, sin olvidarnos de los mercados mediterráneos del Magreb.

Tras este acuerdo, el Grupo Same Deutz-Fahr deberá definir la forma de introducir las máquinas fabricadas por Ero y por Gregoire. En principio, parece que las primeras pueden ser más adecuadas por su nivel de costos y precios a los mercados de Nueva Zelanda o África del Sur, mientras que el Sur de Europa y algunas otras zonas podrían ser cubiertas con los modelos de Gregoire.

El mercado mundial de vendimiadoras es de unas 700 unidades al año

En cualquier caso, lo que es evidente es que con esta adquisición el Grupo Same Deutz-Fahr tiene en sus manos una baza importante para la conquista de concesionarios en zonas vitivinícolas y olivícolas, como es el caso de España. ■

UNA DECISION MUY ACERTADA

El anuncio de compra de Gregoire SAS, por parte de Same Deutz-Fahr Group, es de gran trascendencia para la potenciación del grupo italiano, no solo en aquellos mercados donde estas máquinas son de empleo cotidiano, como la Europa del Sur, sino también en otros donde la importancia de la viticultura -Argentina, Chile, Estados Unidos, Australia, Brasil, etc.- adquiere día a día mayor presencia, pero es también la olivicultura, otra faceta de mayor incremento y aquí, los países mediterráneos de una y otra parte, son parte a tener en cuenta, aunque de momento algunos de ellos no cuenten con las plantaciones en espaldera necesarias para su desarrollo. La apuesta también se refleja en la potenciación de las redes de ventas y en particular las del sur

europeo, que tendrán unas armas para potenciar su cifra de negocio a la vez que pueden ofertar a futuros concesionarios una gama completa, ya que Same Deutz-Fahr Group, también está desarrollando su gama de cosechadoras de cereal y máquinas de forraje con acuerdos puntuales; con ello está demostrando que la venta de acciones de Deutz AG, donde es accionista mayoritaria, tenía una justa lógica.

Lo que no cabe duda es que ahora tanto AGCO, como John Deere y ARGO, no cuentan con este tipo de producto... de momento, aunque alguno de los antes citados estuvo cerca de hacerlo con Pellenc el pasado año.

Julián Mendieta

¿Y si ahora fuera el momento? Las mejores ofertas en Lamborghini, hasta el 30 de septiembre.

Rekord.
75 DT

desde **17.500 €⁽¹⁾**

Financiación 2 campañas al 0% TAE 1,57%⁽²⁾

R5.
140 DT

desde **40.500 €⁽¹⁾**

Financiación 2 campañas al 0% TAE 1,57%⁽²⁾

R2.
90 DT Target

desde **23.500 €⁽¹⁾**

Financiación 2 campañas al 0% TAE 1,57%⁽²⁾

R1.
55 DT

desde **15.400 €⁽¹⁾**

Financiación 2 campañas al 0% TAE 1,57%⁽²⁾

www.lamborghini-tractors.com



Una especie única.

R1.55 DT

- Motor: 4 cilindros 1.758 cm³, de 52 CV de potencia
- Transmisión 12 Av + 12 Re con inversor sincronizado
- Sistema hidráulico de doble circuito 15 L/min + 30 L/min
- Capacidad de elevación: 1.200 kg
- Radio de giro: 2,6 m

REKORD 75 DT

- Motor: 3 cilindros 3.000 cm³, de 72 CV de potencia
- Sistema de inyección HRT
- Transmisión 12 Av + 3 Re
- Capacidad de elevación: 3.000 kg
- Neumático trasero: 14.9R28
- Frenos a las 4 ruedas
- Radio de giro: 3,7 m

R2.90 DT Target

- Motor: 4 cilindros 4.000 cm³, de 85 CV de potencia
- Regulación electrónica del motor
- Transmisión 30/15 a 40 km/h
- Capacidad de elevación: 3.000 kg
- Neumático trasero: 480/70R30
- Frenos a las 4 ruedas
- Radio de giro: 3,8 m

R5.140 DT

- Motor: 6 cilindros 6.000 cm³, de 140 CV de potencia
- Capacidad depósito 240 L
- Transmisión 24/12 a 40 km/h
- Capacidad de elevación: 7.000 kg
- Neumático trasero: 520/70R38
- Frenos 4 ruedas y val. remolque
- Peso con cabina: 5.450 kg



SDF Parts



⁽¹⁾ Precios sin IVA. Transporte desde la concesión al domicilio del cliente no incluido. Promoción válida en los concesionarios adheridos a dicha campaña. Precios según tarifa vigente 2011. Validez hasta el 30/09/2011 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 mostrados.

⁽²⁾ Condiciones de financiación hasta el 66% del PVP. TAE calculada para una operación firmada en junio con primera cuota anual en mayo 2012. Financiación con ingresos anuales, pago de cuotas en mayo. Comisión de apertura 1,7 %, comisión de estudio 0,35 % (coste mínimo 95 €). Válido para operaciones presentadas antes del 30/09/2011. Financiación ofrecida por SAME DEUTZ-FAHR Finance. Condiciones sujetas a aprobación de la financiera.

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

CORREGIDA A LA BAJA LA PREVISIÓN DE VENTAS DE TRACTORES PARA ESTE AÑO

LA ESTIMACIÓN SE REBAJA A UNAS 10 200 UNIDADES



ANSEMAT

LA ASOCIACIÓN IMPULSA SU IMAGEN

Revalorizar su presencia en los sectores donde ya es conocida, reforzar su papel en todos los asuntos relacionados con la mecanización agropecuaria, forestal y de espacios verdes, y lograr que estos mismos ámbitos se conozcan dentro de la sociedad. Son los fines que persigue la Asociación Nacional de Maquinaria Agropecuaria, Forestal y de Espacios Verdes (ANSEMAT) con los cambios introducidos en las últimas semanas y la puesta en marcha de nuevas propuestas con las que pretende afrontar el futuro próximo.

Uno de los cambios puede observarse en la página web de la Asociación (www.ansemat.org), que ofrece una imagen más dinámica y mayor orden en la amplia y variada información que incluye. También han creado varios perfiles en las redes sociales Facebook y Twitter, además de un canal en Youtube, que servirá como escaparate de sus actividades, y de este modo mantener un contacto más fluido.



La Comisión de Tractores de ANSEMAT rebaja las expectativas creadas en el primer trimestre para las ventas de tractores nuevos en España y baraja un volumen anual de unas 10 200 unidades.

La positiva incidencia climatológica y las buenas expectativas para las producciones cerealistas permiten confiar en una recuperación durante el segundo semestre. En cualquier caso, todo ello dependerá en gran medida de factores externos como la financiación, el comportamiento de las producciones, la

introducción de nuevas motorizaciones y otros cambios estructurales, económicos, políticos y sociales que hagan crecer el ánimo inversor y la seguridad.

A juicio de los miembros de la Comisión, el mercado sigue influenciado por la inseguridad que muestran los usuarios ante la falta de financiación y por el comportamiento de algunas producciones, como el viñedo o el olivar, que lastiman las regiones del sur.

En el análisis por productos, se observa un nuevo cambio de tendencia en la demanda. Los tractores

con motor de 4 cilindros ceden terreno a los modelos de 6 cilindros, lo que puede acentuarse en los próximos meses debido a la previsible subida de los precios del cereal y su influencia sobre el sector ganadero, usuario de estos equipos.

Crece los mercados de los tractores fruteros, algo calificado como lógico debido al bajo nivel de mercado mostrado en 2010, y el de bajas potencias. Las previsiones señalan un mantenimiento de las ventas de compactos, mientras bajaría el de los 'especiales' de hasta 100 CV.

JUAN CARLOS MUÑOZ GARCÍA, GERENTE DE LA ASOCIACIÓN DE CONCESIONARIOS NEW HOLLAND



Juan Carlos Muñoz, con una dilatada y demostrada valía, no ya solo en el sector de automoción - siempre ligado a Fiat y Alfa Romeo - y antiguo Director General de New Holland en España, y Director General de GESCO, ha sido nombrado Gerente

de la Asociación de Concesionarios New Holland. No cabe duda que el conocimiento de la empresa y del Grupo que tiene Muñoz, ayudará sobremedida en el diálogo con la marca y en la consecución de objetivos que beneficien a ambas partes.

FERCAM ABRE SUS PUERTAS EN MANZANARES (CIUDAD REAL) DEL 13 AL 17 DE JULIO

Del 13 al 17 de julio se celebra en Manzanares (Ciudad Real) la 51ª edición de la Feria Regional del Campo y Muestras de Castilla-La Mancha. Una exposición multisectorial, con predominio de la maquinaria agrícola, que supone un punto de encuentro casi imprescindible para los profesionales del sector en la región al poder observar todo tipo de equipamientos específicos para la agricultura de la zona.

El programa del certamen incluye el Concurso Regional de Calidad de Quesos Manchegos, que celebrará su 23ª edición, el

41º Concurso Regional de Calidad de Vinos, en el que participan caldos blancos, rosados y tintos protegidos por las diferentes Denominaciones de Origen de Castilla-La Mancha y vinos de la Tierra de Castilla, así como la 42ª edición del Concurso de Pesca Local Infantil, que se celebrará en el Embalse 'El Vicario'; los participantes no podrán sobrepasar los 14 años de edad. En la pista de demostraciones del recinto ferial se desarrollará el 16 de julio, a partir de las 9,30 horas, el Concurso Regional de Habilidad en el Manejo del Tractor.



DELTACINCO
IMPORTADOR EXCLUSIVO
PARA ESPAÑA



Pulverizador suspendido **AMAZONE Serie UF**

- Anchos de trabajo desde 15 a 28 metros.
- Capacidad del tanque de 900, 1200, 1500 y 1800 litros.
- Diseño ligero pero extremadamente resistente.
- Unidades de control dirigidas por el ordenador AMATRON + para una distribución precisa.
- Equipamientos exclusivos como sistema de control automático de la altura de pulverización (DISTANCE CONTROL)



AMAZONE

KRONE

AGROZARAGOZA, NUEVO CONCESIONARIO DE CASE IH

La Red de Concesionarios de Case IH en España tiene un nuevo miembro. Es Agrozaragoza y ha comenzado a prestar servicio desde Zaragoza hasta Alcañiz, una zona con un importante número de hectáreas de regadío y con predominio de los cultivos de alfalfa, trigo y cebada.

La presentación tuvo lugar el pasado 4 de junio, ante más de 400 profesionales de la zona, en una jornada celebrada en las instalaciones del concesionario en Fuentes de Ebro (Zaragoza), cuyos 1 500 m² de superficie permitieron organizar una exposición con modelos de las diferentes series



de tractores Case IH: Puma CVX 165, Puma 210, Puma CVX 180, JXU 115, Quantum 95 C y el nuevo frutero Quantum 95 F.

La nueva concesión goza de una experiencia en el sector de más de quince años. El carisma que atesoran sus gerentes, Carlos Bernard y Germán Escudero, su predisposición y capacidad para ofrecer un servicio efi-

caz, son los estandartes que les representan.

Según Pedro Cavero, Responsable de Desarrollo de Red de Case IH, la incorporación de Agrozaragoza supone *"un paso adelante, un salto cualitativo"*, que permitirá a la marca potenciar la zona *"ofreciendo un excelente servicio y formación para los que exigen más"*.

PRIMER REGISTRO 'ONLINE' CONTRA POSIBLES INCUMPLIMIENTOS DE CONTRATO

La compañía Remagri (Registro de Operaciones de Materias Primas S.L.) ha lanzado un servicio para acceder a un registro *online* que emite confirmaciones, protocolizadas ante notario, de los acuerdos de compra-venta y facilitando pruebas concluyentes en caso de incumplimientos del contrato.

En la página web www.remagri.com se ofrece una nueva herramienta diseñada exclusivamente para operadores, que pueden emitir una confirmación telemática de un acuerdo de compra-venta, generando un registro único a cada operación y enviando de forma automática el mail de confirmación a las partes intervinientes y a un Notario Público para su posterior protocolización (con un plazo de 24 horas laborables).

El Registro cuenta con un sistema de seguridad que garantiza la privacidad de los usuarios, para favorecer un comercio justo y seguro. Además, el usuario puede adjuntar hasta dos documentos en formato pdf, que igualmente son enviados a las partes intervinientes vía e-mail y al Notario Público. De este modo, no sólo se protege ante posibles incumplimientos, sino que fomentará su credibilidad en el sector frente a clientes y competidores.

MISIÓN COMERCIAL A MÉXICO, PRIMER MERCADO EXPORTADOR FUERA DE EUROPA

Es un destino clave para las exportaciones de maquinaria agrícola española. No en vano ocupa el quinto lugar en el ranking de países de las exportaciones de la Agrupación Española de Fabricantes-Exportadores de Maquinaria Agrícola y sus Componentes, Sistemas de Riego, Equipamiento Ganadero y de Postcosecha (AGRAGEX) —el primero fuera de Europa— con unas ventas de 66 millones de euros en 2010, que en el primer trimestre de este año se han incrementado casi en un 50%.

México es, por tanto, un mercado muy importante para seguir impulsando el sector agrario es-

pañol, lo que ha llevado a la asociación de exportadores, en colaboración con el Instituto de Comercio Exterior (ICEX), a organizar una nueva misión comercial para intensificar la labor de promoción y recuperar y consolidar las cifras alcanzadas antes de 2007. La delegación española del sector de la maquinaria agrícola busca ampliar la cuota de mercado.

En México, segunda economía más potente de Latinoamérica y el primer destino de la inversión directa extranjera en esta zona, se cultivan 21.7 millones de hectáreas, de los que 5.4 millones son regadío. Además, se calcula

que de las 4 millones de unidades productivas que se dedican a la agricultura, sólo un 6% son altamente eficientes, con cultivos orientados a la exportación entre los que se encuentra productos como el aguacate, el limón o la cebolla.

El Programa Sectorial de Desarrollo Agropecuario y Pesquero 2007/2012, con el que se pretende aumentar el rendimiento de las explotaciones agrícolas y modernizar los procesos de trabajo, supone una oportunidad para los fabricantes españoles, que pueden exportar sus innovadoras soluciones y contribuir al desarrollo del sector agrario mexicano.

DAÑO "IRREVERSIBLE" A LOS PRODUCTOS AGRÍCOLAS ESPAÑOLES

El Comité de Expertos del Colegio Oficial de Ingenieros Agrónomos de Centro y Canarias considera que la "falta de conocimiento y de tacto" de las autoridades alemanas a raíz de la proliferación de la enfermedad causada por la Escherichia coli, ha provocado "un daño irreversible a los productos agrícolas españoles y a la imagen que ha costado años y esfuerzos conseguir".

"En España," prosigue la nota remitida por el Comité, "los sistemas de control de alimentos están siendo más que eficaces, tanto en origen como en toda la cadena de distribución."

Los ingenieros recuerdan que la cepa E104 de la bacteria E.coli de tipo hemorrágico no es de origen vegetal. Gracias a los sistemas de alerta y la trazabilidad, en los que están incluidos agricultores e industria agroalimentaria, se localiza inmediatamente el origen de los productos injustamente imputados.

Los ingenieros agrónomos admiten que el manejo de algunos productos fitosanitarios (o la ausencia de éstos) no tiene el suficiente control, por lo que demandan que estos productos de uso agrícola sean recetados y utilizados por técnicos competentes y responsables.

► En mayo subieron la ventas de tractores en Francia

Se alcanzaron las 13 322 unidades, lo que supone un aumento del 23.8% en las ventas de tractores agrícolas nuevos en Francia durante el pasado mes de mayo. Las matriculaciones de tractores estándar crecieron un 28.3% (9 121 unidades) y los especiales un 26.9% (778). En los doce últimos meses se registra una caída del 5.5% en las matriculaciones generales de tractores.

► Vuelve la cita con la maquinaria antigua en Daroca de Rioja

Los próximos días 27 y 28 de agosto se celebrará en Daroca de Rioja (La Rioja) la cuarta Exposición de Maquinaria Agrícola Antigua. Además de la exposición, que reunirá distintos tipos de máquinas relacionadas con las labores del campo, como tractores, aperos, cosechadoras, etc., esta cita bienal organizará un concurso de habilidad con remolque, una zona para el laboreo y mostrará esculturas de paja.

CASE IH AXIAL-FLOW: LA NUEVA DIMENSIÓN DE LA EFICIENCIA

¡AUMENTE SU BENEFICIO REDUCIENDO LOS COSTES DE OPERACIÓN!

LA AXIAL-FLOW DE CASE IH CONVENCE POR SUS BAJOS COSTES DE OPERACIÓN Y LARGOS INTERVALOS DE SERVICIO.

En comparación con la media de los costes de operación de 5,10 EUR (costes de mantenimiento por hora), la Axial-Flow sólo le costará 3,80 EUR. Las cosechadoras Axial-Flow tienen menos piezas móviles que mantener que las cosechadoras convencionales, como consecuencia hay que realizar menos verificaciones diarias que además se realizan más rápido. Esto le permite comenzar antes a trabajar y ser más productivo. ¡Decídase ya por la cosechadora más eficiente de su clase!



LOS DISTRIBUIDORES ESPAÑOLES DE JCB PARTICIPARON EN LA CONFERENCIA DE REPUESTOS EN REINO UNIDO

Los días 12 y 13 de mayo tuvo lugar en Rochester (Reino Unido) la Conferencia Anual de Repuestos para Distribuidores de JCB en España. Los asistentes tuvieron la oportunidad de visitar las instalaciones del Centro Internacional de Distribución de Repuestos y las fábricas de retroexcavadoras, donde se produce la nueva máquina ECO, y las manipuladoras telescópicas.

La cita sirvió como escenario de presentación de las últimas novedades, entre ellas la nueva gama de

neumáticos y cadenas de goma JCB Sitemaster y el sistema de monitorización y localización de equipos Livelink. También se revisó la estrategia de formación de posventa, con la que la compañía pretende dotar al personal de sus distribuidores con los conocimientos adecuados de producto y sistemas, así como ampliar las habilidades de gestión para una mejor atención al cliente.

Las ofertas de servicio, la preparación de contratos de reparación y manteni-



miento y su combinación con los diversos planes de garantías extendidas, conocidos como PPM (Plan de

Protección de Maquinaria), ocuparon también buena parte de las presentaciones y debates.

ESTRENO DE LOMAQ EN ALMAZÁN

El acuerdo comercial firmado hace unas semanas por JCB con el Grupo Lomaq para que asuma la distribución de sus equipos en Aragón y en la provincia de Soria, ha quedado reflejado en el stand que la marca tuvo en la Feria de Almazán (Soria) del 13 al 15 de mayo.

Se presentaron una retrocargadora 3CX Turbolux, una minicargadora robot 180, una mini-excavadora 8035 y una telescópica 535-95 FS. El Gerente de Área de JCB, John English, y el Director Comercial de Grupo Lomaq, Enrique Arenas, atendieron a los más de 80 profesionales interesados en los equipos JCB, entre los que se encontraba Juan José Nieto, el primer cliente de Soria que Lomaq consigue para JCB, y que ha adquirido una mixta 3CX Turbo Servo.



ACUERDO PARA FACILITAR EL ACCESO AL CRÉDITO A LAS PYMES AGROALIMENTARIAS

La Caixa y la Federación Española de Industrias de la Alimentación y Bebidas (FIAB) han firmado un acuerdo para facilitar el acceso al crédito e impulsar la internacionalización del sector alimentario mediante la utilización de nuevos instrumentos financieros y renovadas alternativas para la actividad empresarial.

El convenio incluye una línea de financiación de 300 millones para pymes agroalimentarias, de los que la mitad proceden de los fondos del Banco Europeo de Inversiones para proyectos de pymes en las regiones de convergencia, es decir, aquellas que se encuentran por debajo del 75% de la renta per cápita de la Unión Europea. La entidad financiera aporta otros 150 millones

para la financiación de empresas agroalimentarias de toda España.

La Caixa, la entidad financiera con mayor volumen de actividad en el sector agroalimentario, con una cuota de penetración del 31% y una cifra de clientes que supera las 9 600 empresas y autónomos, apoyará la labor de investigación y promoción económica de FIAB y la colaboración se extenderá a otras actividades relacionadas con la innovación, el medio ambiente, la nutrición y la salud.

La FIAB es la organización que representa a la industria española de alimentación y bebidas, primer sector industrial de nuestro país. Engloba a 47 asociaciones que representan cerca del 90% del volumen de negocio del sector.

FILTROS cartés

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




DELTACINCO
IMPORTADOR EXCLUSIVO
PARA ESPAÑA

Nueva Sembradora de Rejas AMAZONE CAYENA

- Trabajo perfecto en todas las condiciones: siembra directa, mínimo laboreo o laboreo convencional.
- Nuevas rejas de siembra TINE-TEC en tres filas, con gran resistencia al desgaste y sin mantenimiento.
- Ancho de trabajo 6 m.
- Tolva de semilla de 2.800 litros de capacidad.
- Distancia entre líneas 16,6 cm.
- Dosificación completamente eléctrica controlada por el ordenador AMALOG+

 **AMAZONE**

 **KRONE**

C/ Sevilla, 23 - 34004 Palencia - Tel. 979 728 450 - www.deltacinco.es

40 CLIENTES DE SAME DEUTZ-FAHR VISITAN LA FÁBRICA DE TREVIGLIO

Lo consiguieron el pasado mes de octubre, durante la jornada celebrada en Santa Cruz (Córdoba) denominada 'Tecnología en Campo'. Unos como ganadores del sorteo que se efectuó y otros por adquirir algún tractor de las marcas que comercializa el Grupo (Same, Lamborghini y Deutz-Fahr) por encima de 110 CV durante el mes de octubre de 2010.

Las 40 personas procedentes de varias provincias españolas que tuvieron la oportunidad de viajar a Italia, los días 8 y 9 de junio, visitaron la fábrica más importante del Grupo Same Deutz-Fahr, situada en Treviglio. Allí conocieron de primera mano las líneas de montaje, zonas destinadas a la fabricación de transmisiones, como la nueva zona



para el montaje de la caja de cambios TTV en el segmento de 100-110 CV, así como las zonas destinadas a innovación y desarrollo y el área de proto-

tipos. Pudieron comprobar, además, las nuevas instalaciones destinadas a los ensayos de ruido de cabina y de temperaturas extremas sobre el tractor.

SEGUÉS IMPORTA CEPILLOS DE BAJO COSTE Y MANTENIMIENTO REDUCIDO



Maquinaria Agrícola Segué ha iniciado la importación en exclusiva para España y Portugal de los cepillos de empuje SweepEx. La propia empresa los califica como *low cost* y pueden adaptarse a vehículos destinados a trabajos municipales y agrícolas, con un mantenimiento prácticamente nulo al no utilizar ni motores, ni poleas, ni cadenas, ni ningún otro sistema más que el cepillo.

El tipo de aplicaciones es muy variado, desde zonas de construcción a explotaciones agropecuarias. Una gran variedad de enganches les permite trabajar con tractores grandes, compactos, cargadoras telescópicas, carretillas, mini excavadoras...

Los modelos Pro están diseñados para trabajos de medio peso, con 8 hileras de cerdas, adecuados en barridos industriales en interiores y exteriores con enganche integral de púas. Los Mega son modelos de alto peso con 11 hileras de cerdas para condiciones de barrido más duras.

Segué también comercializa la gama ValuSweep, con la que asegura que se pueden reducir en un 99% los costes de limpieza. Son cepillos, también de bajo coste, para aplicaciones de poca carga en diferentes tipos de condiciones y superficies. La gama abarca dos modelos con 5 líneas de cepillos y una anchura de trabajo de 1.22 y 1.52 m.



JYMPA MIRA CON OPTIMISMO EL FUTURO TRAS AFRONTAR UN PLAN DE REESTRUCTURACIÓN

La empresa familiar Jympa Maquinaria Agrícola, fundada en 1971 y con una clara vocación comercial dirigida a la exportación desde sus inicios, ha emprendido un plan de reestructuración económica y comercial con la intención de consolidar y fortalecer su implantación en el mercado internacional.

Para ello, ha creado nuevos puntos de comercialización, en países de gran crecimiento económico y con gran potencial

de demanda de sus productos. Esta decisión se toma a raíz de la situación económica actual, que afecta a todos los sectores en general y la sectorial en particular.

Todo el esfuerzo realizado hasta el momento les hace ser optimistas, proyectando la empresa hacia el futuro, totalmente convencidos de que Jympa saldrá fuertemente reforzada y con unas expectativas de crecimiento muy favorables. ■

tenías



robustas
y eficaces



FÁBRICA Y OFICINAS CENTRALES

Joaquín Costa, 43 • 50600 EJE 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. c/ Industria, 12 - Tels. +34 95 451 15 44 / +34 95 451 16 45
Fax +34 95 499 90 88 • 41007 SEVILLA

DELEGACIÓN NOROESTE

Avda. 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.
Ferragial de S. Jose da Ponte • 07000 EVORA (Portugal)
Tel. 00 351 266 75 93 00 - Fax 00 351 266 75 93 09

Una francesa al frente del FMI

La ministra de Finanzas, Christine Lagarde, elegida por consenso

Christine Lagarde (55 años) es la nueva directora gerente del Fondo Monetario Internacional (FMI) para los próximos cinco años. La elección fue por consenso, según informó el Consejo Ejecutivo.

Llega al cargo en un momento especialmente delicado, aseguró sentirse "*profundamente honrada*" con esta decisión, prometiendo servir por igual a todos los miembros del organismo para proteger su legitimidad y eficacia.

La candidatura de la ministra francesa de Finanzas, primera mujer que asume este cargo, se impuso a la de Agustín Carstens, presidente del Banco de México y antiguo 'número tres' del Fondo entre 2003 y 2006, después de que países como Estados Unidos, Rusia o Brasil

anunciaran públicamente su apoyo a Lagarde.

Con la elección de Lagarde, los 24 países que forman parte del Consejo ejecutivo del FMI y que representan a los 187 estados miembros del fondo dan por concluido el proceso de selección iniciado el pasado 20 de mayo. La última reunión con ambos candidatos tuvo lugar entre 20 y el 23 de junio con el fin de presentar toda la información relevante. Se dijo que ambos eran "*candidatos cualificados*" y el objetivo era seleccionar uno por consenso.

Lagarde, de 55 años, ha sido ministra de Finanzas de Francia desde junio de 2007, aunque anteriormente había ejercido durante dos años como ministra de Comercio Exterior. Además,

ha tenido una carrera "*extensa y notable*" como abogada laboralista y antimonopolio, siendo socia y presidenta de la firma internacional de abogados Baker & McKenzie. Lagarde es Licenciada por el Instituto de Estudios Políticos (IEP) y por la Facultad de Derecho de la Universidad de París, donde fue profesora universitaria.

Su predecesor en el cargo, Dominique Strauss-Kahn, dimitió el pasado 19 de mayo tras las acusaciones de intento de violación que pesan sobre él y que niega categóricamente.

El suelo urbano se abarató en el primer trimestre

El precio del suelo urbano en las poblaciones peninsulares con más de 50 000 habitantes fue de 423 €/m² en el primer trimestre de este año, según datos del Ministerio de Fomento. Es un 13.6% menos que el trimestre anterior y un 39.3% menos que en 2007, cuando llegó a pagarse hasta 697 €/m². En los municipios entre 10 000 y 50 000 habitantes censados, el precio es de 237 €/m².

Sin embargo, el crecimiento del 10% anual registrado en las localidades entre 1 000 y 5 000 habitantes provoca que el precio medio del metro cuadrado de suelo urbano en España se haya encarecido un 3.7% anual en marzo, hasta los 212.4 €/m².

El informe ministerial del primer trimestre constata también la fuerte caída de las operaciones. En total fueron 4 453 de suelo urbano, un 14.1% menos que los tres meses anteriores y un 22.7% menos respecto al mismo periodo de 2010. Todas ellas sumaron una superficie transmitida de 5.5 millones de m², un 1.2% menos que hace un año, y un valor de 868.1 millones de euros, un 14.1% menos que hace un año y un 83% menos que hace cuatro.

Los suelos más caros de España se encuentran en los municipios de más de 50 000 habitantes de la provincia de Barcelona, con una media de 993.7 €/m². Los precios medios más bajos, en este grupo, se hallan en las provincias de Lleida, con 103.1 €/m² y Córdoba, con 118.1 €/m².

LA VENTANA

El nuevo orden mundial

Abróchense los cinturones porque estamos despegando!!, olvidemos todo lo que creíamos saber sobre economía, porque ni aquellos que deberían saber, saben a dónde van: ni banqueros, ni economistas, ni otros presuntos expertos en la materia... Y menos aún los gobernantes.

Durante los últimos tiempos, en los que no paran de producirse un sinfín de noticias de gran importancia, estamos asistiendo al nacimiento de un nuevo orden mundial económico y, como todo inicio, será duro.

WARRIOR

España ha perdido competitividad laboral desde la llegada del euro

El crecimiento del coste laboral unitario por encima de la media europea ha provocado que la economía española haya perdido competitividad laboral desde la entrada en circulación del euro. En comparación con Alemania, alcanza el 30%.

Según un informe de la escuela de dirección de empresas de la Universidad de Navarra (IESE), el hecho de que los países miembros de la UE no puedan afrontar devaluaciones de moneda, debería haberles llevado a buscar fórmulas alternativas para ser competitivas a nivel internacional. El profesor Xavier Vives considera básicas las condiciones de la negociación colectiva para ganar competitividad.

La 'disciplina fiscal' es otro concepto determinante porque, mientras se marcan los límites de déficit del 3% sobre el PIB o del 60% en el caso de la deuda pública, al mismo tiempo desde 1999 se han registrado 68 incumplimientos sin sanción alguna.

En opinión de este profesor, la situación española no es tan grave como en los países rescatados. Reconoce el elevado déficit público, los problemas en el sector bancario español y las escasas perspectivas de crecimiento, pero "*de menor gravedad*" que en los intervenidos y aliviado de forma exponencial por un sector exportador dinámico.

El AVE español, "el mejor del mundo" 50 euros, gasto medio previsto en las rebajas

El secretario de Transportes de Estados Unidos animó a las empresas ferroviarias españolas para que opten a la construcción y gestión de las líneas de alta velocidad proyectadas en su país. Ray LaHood, que en los dos últimos años ha visitado las infraestructuras de la Alta Velocidad en quince países de todo el mundo, calificó el AVE español como "*el mejor del mundo*" y solicitó su participación para ayudarles a "*hacer realidad el sueño del presidente Obama*".

Sería el importe más bajo desde la implantación del euro. El estudio de la Federación de Usuarios-Consumidores Independientes (FUCI) recuerda que los 50 euros de gasto medio previsto por persona en las rebajas de verano confirma la caída constante desde 2006, cuando se situó en 130 euros. "*Los consumidores españoles han pasado de ir a las rebajas para renovar su vestuario a comprar lo absolutamente imprescindible*", afirma la presidenta de FUCI, Agustina Laguna

Estiman que la economía sumergida supone el 21.5% del PIB

La economía sumergida en España supone el 21.5% del Producto Interior Bruto (PIB), según un informe de la Fundación de las Cajas de Ahorro (Funcas). La estimación media para el periodo 1980-2008 era de alrededor del 12.5% sobre el PIB oficial, mientras que el periodo 2005-2008 se eleva a una cifra entre el 20.0% y el 23.7%. El informe recoge que el aumento de la economía sumergida coincide con el fuerte crecimiento de la actividad económica oficial.

Por su parte, el volumen de empleo no declarado en España supera los cuatro millones, una cifra que ha crecido paulatinamente en la segunda mitad de la pasada década debido, sobre todo, a motivos fiscales. Según el informe de Funcas, entre 1980-2008 se elevó la presión fiscal, lo que incentivó las actividades sumergidas, que en 2000 supusieron una pérdida de recaudación fiscal de 31 000 millones de euros, el 5.6% del PIB oficial.

BREVES

ACUERDOS EMPRESARIALES ESPAÑA-RUSIA POR VALOR DE 800 MILLONES DE EUROS

Las españolas Repsol, Talgo y Gestamp firmaron acuerdos de colaboración con empresas rusas por valor de 800 millones de euros. La primera trabajará con la petrolífera Alliance para cooperar en prospecciones geológicas y petrolíferas y en la extracción de petróleo, la segunda venderá trenes de pasajeros a Rusia, mientras que la última, especializada en componentes del automóvil, construirá una fábrica tras cerrar un acuerdo de exenciones fiscales con el Gobierno de la región de Leningrado y otro con la república de Tatarstán.

ESPAÑA SALDRÁ DE LA CRISIS CON REFORMAS, TRABAJO Y CONFIANZA, DICE BOTÍN

España necesita "*reformas, trabajo y confianza*" para salir de la crisis. Así lo afirmó el presidente del Banco Santander, Emilio Botín, ante la Junta de Accionistas de la entidad celebrada a mediados de junio. El banquero se mostró "*convencido de que España saldrá de la crisis como lo ha hecho siempre en momentos difíciles*" y pidió la rápida recapitalización de algunas cajas de ahorros y su salida a Bolsa, así como "*asegurar su rentabilidad, lo que exige cuidar los márgenes y reducir los costes*".

NO HAY BANCOS ESPAÑOLES ENTRE LOS 20 CON MAYOR EXPOSICIÓN EN GRECIA

Ningún banco español se encuentra entre las 20 entidades europeas con mayor exposición a la deuda griega, según un informe remitido por UBS. A la cabeza de esta lista de entidades más vulnerables ante un posible impago de Grecia se encuentran las alemanas Postbank y Commerzbank.

Samsung y Apple amenazan el liderazgo de Nokia en 'smartphones'

14 años después de lanzar el Communicator y de disfrutar desde entonces del liderazgo del sector, Nokia puede verse desbancada por Samsung Electronics, que en el próximo trimestre se convertirá en el principal fabricante de teléfonos 'inteligentes'. Así lo refleja un informe de la entidad de la entidad financiera Nomura, que además eleva a Apple al segundo puesteo de la clasificación.

Nokia ha perdido la iniciativa en el mercado de los teléfonos avanzados ante el iPhone de Apple y los dispositivos Android de Google, y en la gama baja, ante marcas asiáticas. No obstante, el fabricante finlandés produce más móviles que Samsung debido a su fuerte posición en teléfonos básicos y su mayor red de distribución en los países emergentes. La compañía está pasando al 'software' de Microsoft desde su propia plataforma Symbian dentro de una reestructuración de su negocio de teléfonos planteada en febrero.

El Gobierno descarta otra subida del IVA

Después de que el Banco de España abogara por una subida del IVA, la vicepresidenta económica del Gobierno, Elena Salgado, descartó este extremo al poder tener un efecto negativo sobre el consumo. "No vamos a subir el IVA". Así lo justificó ante la Comisión Europa, que también pidió una subida de impuestos, aunque luego retiró la propuesta.

Salgado recordó que "la política fiscal es responsabilidad del Gobierno y luego debe ser aprobada por el Parlamento", y explicó que "no es necesario subir el IVA para lograr la consolidación fiscal", ya que los ingresos públicos se comportan según las previsiones.

La vicepresidenta señaló que el objetivo del Gobierno es "estimular el consumo" y advirtió de que no se pueden reducir las cotizaciones sociales "porque sirven para pagar las futuras pensiones", menos aún cuando el Gobierno se está replanteando el modelo para garantizar su mantenimiento a largo plazo.

Crece la deuda del Estado y las CCAA

Un 26.4% en los tres primeros meses de este año respecto al mismo periodo de 2010, al llegar a los 121 420 millones de euros, lo que supone el 11.4% del PIB, el máximo nivel alcanzado en toda la serie histórica. Desde 1995, el endeudamiento de las regiones no ha parado de crecer, batiendo en cada ejercicio récords históricos.

La comunidad autónoma con mayor volumen de deuda entre enero y marzo fue Cataluña, con 34 323 millones de euros, el 28.2% del total.

Por su parte, la deuda del conjunto de las administraciones públicas se elevó un 17.5% hasta los 679 779 millones, lo que equivale al 63.6% del PIB, es decir, 8,6 puntos más que el primer trimestre del año pasado. Este dato quiere decir que la deuda pública española supera en 3,6 décimas el límite establecido por el Pacto de Estabilidad y Crecimiento de la Unión Europea, que es del 60% del PIB.

70 000 funcionarios más cada año en la última década

El número de empleados públicos ha pasado de 2.5 millones en el año 2000 a 3.2 en 2010, lo que supone un ritmo de crecimiento de 70 000 al año solo en la última década. Son datos recogidos de un informe de la Fundación de Cajas de Ahorros (Funcas), obra de los profesores Miguel Ángel Malo, de la Universidad de Salamanca, Luis Garrido, de la Universidad Nacional de Educación a Distancia, y Begoña Cuelo, de la Universidad de Oviedo, contrastados con la Encuesta de Población Activa, sobre la situación del personal de las distintas administraciones del Estado.

El mayor protagonismo en materia de empleo público lo registran las Comunidades Autónomas, seguidas de los ayuntamientos, "frente a un comportamiento sumamente moderado de las administraciones centrales". Según estos datos, el mayor crecimiento se ha producido en Andalucía, donde hay un 18.3% más de funcionarios que hace 10 años, seguida de Cataluña, con un 18% y Madrid, con un 11.3%, aunque en su caso se incluye personal de los Ministerios y otros organismos de la Administración central.

DIVISAS (a 4/julio/2011)

Cambio oficial BCE/Banco de España

	1 EURO
Dólar USA	1.4527
Dólar canadiense	1.3947
Yen japonés	117.133
Libra esterlina	0.9015
Franco suizo	1.2334
Zloty polaco	3.9460
Corona danesa	7.4593
Corona noruega	7.7814
Corona sueca	9.0934
Rublo ruso	40.3982
Dólar australiano	1.3528
Real brasileño	2.2628
Peso argentino	5.9686
Peso mexicano	16.8546
Peso colombiano	2.555.44
Liras turcas	2.3405
Rupia india	64.5188
Dólar de Hong Kong	11.3055
Yuan chino	9.3880

COTIZACIONES (a 2/julio/2011)

	COTIZACIÓN	VARIACIÓN	
		ANUAL (%)	MÁX. ANUAL
IBEX-35	10 492	+6.42	11 113.00
EUROSTOXX 50	2 875.67	+2.97	3 068.00
DAX XETRA	7 419.44	+7.31	7 527.64
CAC 40	4 007.35	+5.32	4 157.14
FTSE	5 989.76	+1.52	6 091.33
DOW JONES	12 544.81	+8.35	12 810.54
NASDAQ 100	2 805.09	+5.74	2 873.54
S&P 500	1 332.68	+5.97	1 363.61
NIKKEI 225	9 868.07	-3.53	10 857.53

SEMBRADORA AIRSEM



Tolva de gran capacidad
Presiembra independiente
Tramos laterales flotantes
Plegado a 2,5 mt.

Cáritas

Este año comprando
un producto **GIL**,
estás ayudando
a una familia en crisis



GIL

Calidad rentable



Desde 1954

Ctra. Alcalá, Km. 10,- 28814 Daganzo (Madrid)
Tel. 91 884 54 49-ventas@sembradorasgil.com

www.sembradorasgil.com

Este año espera incrementar las ventas de tractores entre un 15% y un 20%



FENDT DA POR FINALIZADA LA CRISIS GLOBAL

Fendt organizó el pasado mes de junio, en la sede central de Marktoberdorf (Alemania), una conferencia de prensa en la que sus principales directivos, con el Presidente del Grupo AGCO, Martin Richenhagen, a la cabeza, analizaron la situación actual de los mercados internacionales y explicaron los proyectos de la compañía.

Según las encuestas de la Sociedad Agrícola Alemana (DLG) la situación en el entorno agrícola ha mejorado ostensiblemente. La crisis puede darse por finalizada. Desde finales de 2010 nuestros clientes están volviendo a aumentar sus inversiones en nuevas máquinas, no sólo para modernizar sus explotaciones, sino también para aumentar su productividad. Y las razones principales para ello han sido la clara mejora que han experimentado los precios de los productos agrarios." Son palabras de Martin Richenhagen, Presidente del Grupo AGCO, durante la Conferencia de Prensa Internacional de AGCO/Fendt, celebrada el 15 de junio en Marktoberdorf (Alemania).



Martin Richenhagen,
Presidente del Grupo AGCO.

El directivo recordó cómo hace unas semanas aún había muchas discusiones en el ramo de la industria agraria, en torno a si este vertiginoso impulso no avanzaba demasiado rápido. "En nuestra opinión, sin embargo, la

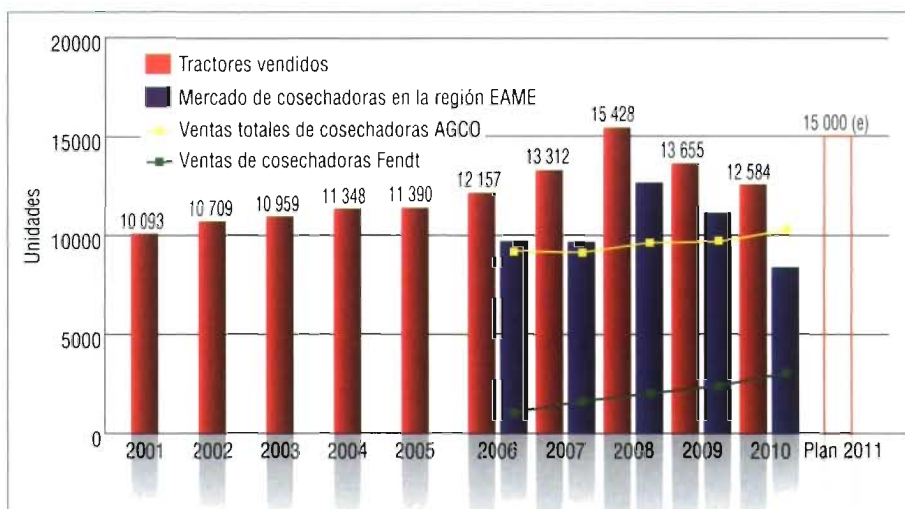
escasez de agua en algunas regiones y los retrocesos pronosticados como consecuencia en los rendimientos volumétricos harán que el ascenso tenga un tope."

En el mercado de tractores, los efectos de la crisis económica y financiera se percibieron hasta bien entrado el año 2010. Mercados importantes por su volumen, y muy especialmente Francia, se vieron sometidos a una enorme presión. Fendt tampoco pudo escapar de esta tendencia regresiva, hasta el punto de que la cifra de ventas descendió en 2010 a 12 584 unidades. Esto suponía un 7,8% ó 1 071 unidades menos que en el año anterior, aunque también es cierto que el balance fue algo mejor que el mercado mundial del ramo, que registró un retroceso del 8,3%.

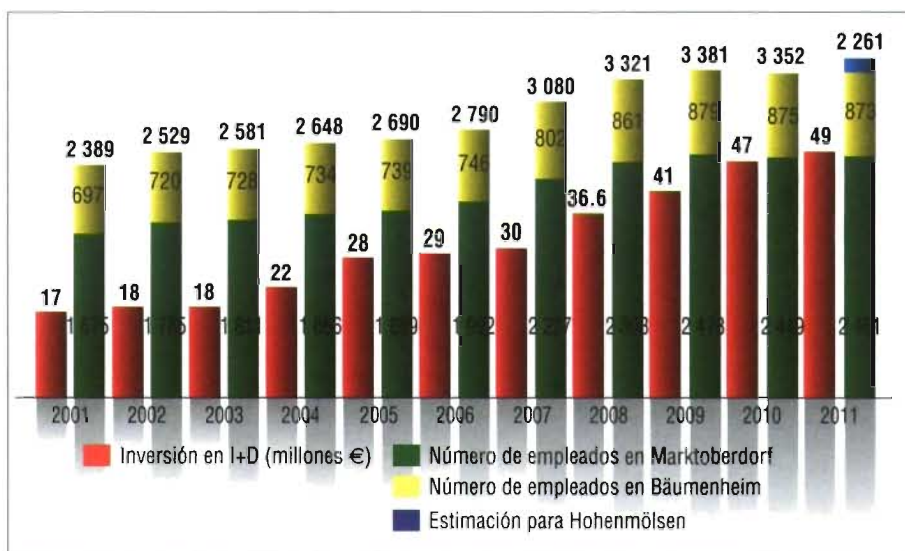
"Para el año en curso esperamos contar en el caso de los tractores con un aumento en las cifras de ventas de entre el 15 y el 20%, aproximándonos a las 15 000 unidades. Esto significaría conseguir el nivel récord alcanzado en el 2008. Ni siquiera con el nuevo sistema de montaje final puede alcanzarse más. Trabajaremos muy agresivamente para alcanzar las cifras esperadas a pesar de los cuellos de botella que hemos sufrido en abastecimiento con algunos de nuestros proveedores más importantes", dijo el Presidente.

En maquinaria de recolección subrayó las "fuertes inversiones en emplazamientos y productos", como la adquisición total de Laverda, cuyos 450 empleados de Breganze (Italia) mantienen una relación tan estrecha con las cosechadoras como la que tienen los trabajadores de Marktobendorf y Asbach-Bäumenheim con los tractores

EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS DE TRACTORES Y COSECHADORAS



EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EN I+D Y DEL NÚMERO DE EMPLEADOS



Vario. "En la actualidad estamos concentrando nuestros esfuerzos para convertir esta fábrica en el centro europeo de competencia en maquinaria agrícola de AGCO. Y, para ello, hemos realizado ya numerosas inversiones. Además, para el próximo año se planea la construcción de un centro de atención al cliente y de formación, así como la ampliación del servicio de recambios", afirmó.

A pesar de la profunda recesión que ha sufrido el mercado de las cosechadoras en los dos últimos años, AGCO y Fendt han podido ampliar claramente su cuota de mercado. Con ello Fendt aplica de forma conse-

cuente la estrategia del grupo para conseguir una posición adecuada también en el área de la maquinaria de recolección.

Inversiones

A partir de un 2010 en el que la cifra de ventas relativa a todas las máquinas Fendt (tractores, cosechadoras, empacadoras) se redujo en un 6%; para 2011 se planea una inversión de 115 millones de euros en los emplazamientos de Fendt. Una gran parte pasará a la nueva área de montaje final. De forma paralela, dentro del proyecto Fendt Ahead², el grupo invertirá 172 millones de euros en ambos em-

plazamientos. De ellos, 33 millones se dedicarán a la fábrica de cabinas y componentes de Asbach-Bäumenheim. Además, la construcción de la nueva línea de montaje final comenzará en agosto.

Investigación y Desarrollo

Fendt invirtió en 2010 47 millones de euros en diversos proyectos de tractores y en la picadora Fendt-Katana. Una buena parte de esta inversión se destinó a los proyectos orientados a cumplir las normativas futuras

sobre gases de escape. "Nos sentimos muy satisfechos de que nuestro presidente y la junta directiva de AGCO hayan acordado una ampliación de capacidades en el centro de investigación y desarrollo de Marktoberdorf, por lo que habrá 120 puestos de trabajo más. Esto significa que ahora podremos abordar los proyectos de futuro de forma más rápida. El centro de atención se encuentra también en los sistemas electrónicos y en las automatizaciones", dijo Peter-Josef Paffen, portavoz del equipo directivo de Fendt. También destacó que, a pesar de la

regresión sufrida en las cifras de ventas durante los años 2009 y 2010, han conseguido mantener el número de empleados.

En la nueva fábrica que AGCO tiene en Hohenmölsen, Sajonia-Anhalt, al sur de Leipzig - Halle, trabajan en estos momentos más de 80 personas. Allí se fabrican los llamados componentes de chapa para tractores Fendt y también se monta la nueva picadora Fendt. En la actualidad se está construyendo un nuevo pabellón de montaje para hacer frente al aumento que cabe esperar en las ventas de las picadoras.

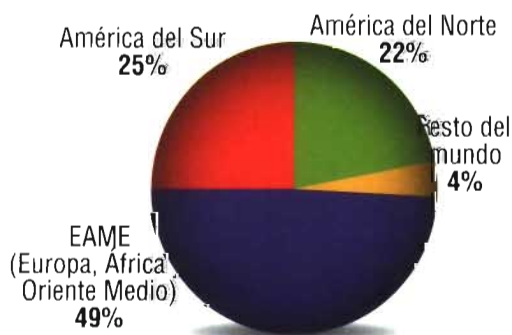
Primer trimestre muy favorable

Durante la cita con la prensa, los directivos aprovecharon para recordar los resultados del Grupo AGCO en el primer trimestre. Alcanzó unas ventas netas de 1 800 millones de dólares (US\$), lo que supuso un incremento del 35.3% en comparación con el mismo periodo del ejercicio precedente. El beneficio neto por acción fue de 0.81 US\$ frente a los 0.10 US\$ anteriores.

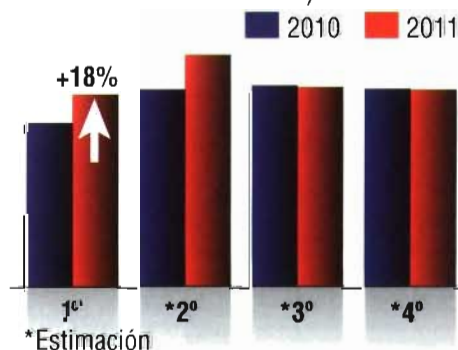
"Las economías agrícolas están robustas y estimulan los mercados de Europa Occidental, mientras que se mantiene la fortaleza de los mercados en América del Norte y del Sur", declaró el Presidente y Consejero Delegado, Martin Richenhagen. "AGCO aprovechó fuerte la demanda de la industria y obtuvo ventas y beneficios netos récords en el primer trimestre. Hemos aumentado la producción de manera significativa, con un crecimiento de ventas superior al 30%, con mayores márgenes operativos".

Crecieron las ventas en las cuatro regiones que conforman la estrategia de la compañía. EAME -Europa, África y Oriente Medio- reportó un aumento de ventas de aproximadamente el 50.7% en el primer trimestre de 2011 en comparación con la producción limitada del primer trimestre de 2010, excluyendo el impacto favorable de la conversión de moneda. En la región de América del Norte, las ventas mejoraron un 25.4% gracias sobre todo al fuerte crecimiento de las ventas de tractores y cosechadoras. Mientras que la región de América del Sur reportó un aumento de las ventas del 1.4%, siempre en relación al primer trimestre de 2010 y excluyendo el impacto favorable de conversión de moneda, debido a la evolución positiva en la mayoría de los países de esta zona, incluida Argentina, que compensaron la caída de ventas en Brasil.

DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS DEL GRUPO AGCO POR 'REGIONES'



EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE TRACTORES Y COSECHADORAS (POR TRIMESTRES)



OBJETIVO: 10% EN EUROPA OCCIDENTAL Y CENTRAL

El objetivo de Fendt para los próximos años en la región de Europa occidental y central es ampliar la cuota de mercado a un 10%. El año pasado creció medio punto porcentual hasta un 7.7% y, para 2011, esperan otro aumento, aunque la cifra depende del desarrollo global del mercado.

"Los mercados de Europa central y occidental se mantendrán relativamente estables. Y, con la ampliación coherente de mercados interesantes fuera de esta región (CEI, Asia, Australia, Norteamérica, Sudáfrica), nos aseguraremos el mayor número de unidades que previsiblemente se producirán en nuestra nueva fábrica. Con el fin de apoyar y fomentar mejor la comercialización de los productos de Fendt en todos los países en el futuro, hemos iniciado una amplia ofensiva de marketing de eficiencia", señaló Martin Richenhagen.

- **Alemania.** En los tractores de más de 51 CV hemos podido aumentar la cuota de mercado del 20.1 al 20.5%. El arranque en 2011 ha sido extraordinariamente dinámico. En los



primeros cuatro meses del año, Fendt aumentó incluso las matriculaciones en casi un 50%. *"Aquí puede contemplarse de forma patente cómo ha cambiado el mercado en tan sólo un año. Nuestra fuerza ha aumentado especialmente en el segmento profesional de más de 200 CV. En el año 2010 al menos uno de cada tres tractores matriculados fue un Fendt de la serie 800 ó 900 Vario. Y algo reseñable en el mercado alemán: El 820 Vario, de 205 CV de potencia, fue por tercera vez consecutiva el modelo más vendido en Alemania, donde se alcanzó una cifra total de 760 unidades. Es-*

ta evolución positiva se afianzará aún más en el año 2011. En los primeros cuatro meses del año hemos logrado duplicar las matriculaciones en el segmento de más de 200 CV y, con ello, hemos aumentado la cuota de mercado a más del 50 por ciento. Y esto es fruto del magnífico trabajo desempeñado por el equipo alemán dirigido por Andreas Loewel, director de AGCO Deutschland GmbH y, con ello, responsable de todo el negocio de Fendt en Alemania", explicó.

- **Francia.** Fendt pudo mantener la cuota de mercado del 8% en 2010, a pesar del fuerte retroceso general. *"Para el año 2011 esperamos alcanzar un nuevo aumento claro de las cifras de ventas"*

- **Italia.** Ha sido capaz incluso de ampliar su cuota a pesar de la recesión general. *"Esto estriba en la aceptación tremendamente buena de los nuevos tractores especialistas 200 Vario VFP y de los nuevos tractores estándar 200 Vario. Y, además, podemos esperar que esta tendencia positiva continúe."*

- **España.** Buenas cifras de ventas a pesar del retroceso del mercado. *"Tenemos apenas un 5% de cuota de mercado, pero vemos un enorme potencial en esta área"*



“LA FÁBRICA DE TRACTORES MÁS MODERNA”

El proyecto de inversión individual más grande del Grupo AGCO, que asciende a unos 172 millones de euros en los emplazamientos alemanes de Fendt en Marktobendorf y Asbach-Bäumenheim, combinado con una ampliación de la capacidad de producción hasta 20 000 tractores, se encuentra en pleno desarrollo. En septiembre de 2012 se pondrá en funcionamiento la nueva sección de montaje final en la ultramoderna fábrica de tractores de Fendt.

“Los tractores Fendt son sinónimo de máxima calidad. En consecuencia, el objetivo durante las labores de planificación para nuestra nueva fábrica de tractores se definió de forma clara y

rial óptimo, una alta transparencia y una continuidad.”

Una particularidad de la nueva fábrica será una moderna unidad de pintado de la estructura del tractor, que se caracterizará por la combinación inteligente de la automatización de alta tecnología con el trabajo manual en puntos concretos que mejoren la calidad. La técnica de desaireado especial, la instalación de radiación de agua y los modernos sistemas de filtrado ofrecerán una doble protección frente a la corrosión y, al mismo tiempo, permitirán reducir de forma drástica las emisiones contaminantes. *“Responsabilidad frente al medio ambiente. Esta concienciación es para nosotros una obliga-*

En la nueva fábrica los visitantes podrán seguir de cerca todo el proceso de producción y verán en directo las operaciones de fabricación y montaje. Por su parte, la técnica multimedia, con simulaciones y animaciones, contribuirá a aumentar la comprensión de los procesos más complejos.

Septiembre 2012

Es la fecha establecida para la puesta en marcha. Los trabajos de construcción en Marktobendorf comenzaron ya hace casi tres meses. Ya están preparados los terrenos para los nuevos pabellones de montaje, así como para la instalación de pintura y para el área de acabado, que incluye la recepción final y el envío; además, ya se han excavado los cimientos para los nuevos edificios.

A mediados de octubre se pretende levantar el área de acabado y, a finales de noviembre, la instalación de pintura. *“El gran reto en este punto es la doble carga que existirá a partir de ahora: fabricar 15 000 tractores y, de forma paralela, construir una nueva fábrica e integrarla en el servicio en curso.”* Hasta la fecha los trabajos de construcción se están desarrollando según los planes y, en septiembre del año próximo, ya estará en funcionamiento la nueva fábrica, que tendrá una capacidad de producción de 20 000 tractores y 28 000 transmisiones. *“Una vez finalizadas las inversiones, nuestros dos emplazamientos de Marktobendorf y Asbach-Bäumenheim dispondrán de la fábrica de tractores y cabinas más eficiente con los procesos más modernos que existen, a lo hay que añadir los atractivos puestos de trabajo de los que disfrutarán nuestros empleados,”* resume Paffen.



rápida: Se trataba de conseguir un nivel máximo de eficiencia y flexibilidad en los procesos para, de este modo, poder satisfacer los deseos y las exigencias individuales que tengan nuestros clientes en el futuro de una manera aún más optimizada,” explicó Peter-Josef Paffen.

En la nueva fábrica de tractores se podrán en marcha modernos procesos de producción y logística. En la nueva sección de montaje final, en lugar de transportadores de placas habrá vehículos de transporte que funcionarán sin conductor. *“El centro de atención se encuentra en la calidad y en la creación de valores, así como en el principio de mantener un flujo de mate-*

ción ineludible, y no sólo cuando se trata de nuestros productos,” dijo Paffen.

Aparte de reducir las emisiones, todos los edificios estarán aislados según las normativas de construcción más modernas y también se tomarán medidas para una producción que haga un uso consciente y racional de los recursos. La fabricación de tubos representa un ejemplo de la excelente orientación al cliente que, al mismo tiempo, mantiene un máximo nivel de calidad y de creación de valores. Siguiendo los principios de la gestión inteligente (lean management) allí se fabricarán todos los conductos de tubos para la instalación del tractor.

NUEVA SERIE DE TRACTORES 700 VARIO SCR (200 - 240 CV)

La marca lo define como "un tractor grande y compacto con multitud de innovaciones y una máxima comodidad durante la conducción". La nueva serie 700 Vario, en una gama de potencia que abarca de 200 a 240 CV, es el nuevo representante de la Tecnología Eficiente de Fendt con cabina VisioPlus, totalmente renovada y redesarrollada, incluido el galardonado Variotronic, que se combina con una modernísima técnica de motores, así como con la tecnología SCR de ahorro de combustible para el postratamiento de gases de escape y otros detalles altamente interesantes.

El rango de potencia de 200 a 240 CV, en combinación con las excelentes condiciones de visibilidad, las medidas compactas, la gran cantidad de posibilidades de lastre y neumáticos y la velocidad máxima de 50 km/h, permite un espectro de aplicaciones muy amplio que abarcan el uso intensivo en el campo, en labores de mantenimiento, trabajos de transporte o tareas con el cargador frontal.

Fendt sienta nuevas bases con la serie 700 Vario gracias a la espaciosa cabina VisioPlus, que redefine la sensación de espacio y la visibilidad. Sobre todo el parabrisas, que llega hasta el techo, mejora claramente las condiciones de visibilidad. Con un total de 6.1 m² de superficie de cristal y el ahorro de la columna B en el lado derecho, el 700 Vario SCR ofrece una visibilidad óptima en todas las direcciones, independientemente del área de aplicación de que se trate.

El cliente puede elegir entre un parabrisas frontal plegable y una continua según los campos de aplicación en los que utilice el vehículo. A pesar de la falta



de la columna B, el parabrisas plegable se suministra de serie con puerta derecha. La pantalla integrada ya conocida de la serie 900 Vario gira también al ajustar el volante, por lo que el conductor tiene en todo momento una visión óptima de los indicadores de velocidad y de revoluciones del motor. La columna de dirección puede ajustarse en cuanto a altura e inclinación y, de este modo, ofrece un ajuste ergonómico perfectamente adaptado a las necesidades del conductor.

Se ha ampliado la oferta de asientos añadiendo una variante que incluye un modelo superconfort Evolution con suspensión neumática y calefacción, con suspensión de baja frecuencia, así como un apoyo para la columna vertebral lumbar y un sistema de climatización especial. El asiento del acompañante también se ha rediseñado y cuando se abate puede utilizarse como soporte de escritura.

El nuevo 700 Vario Fendt ofrece tres sistemas distintos de suspensión de la cabina. Además del conocido sistema de suspensión (mecánico o neumático) que se encontraba en la serie predecesora, en esta clase

de potencia también se encuentra disponible la suspensión en tres puntos neumática, conocida de las dos series de tractores grandes 800 y 900 Vario, en combinación con tubos amortiguadores de aire comprimido (delante y detrás), apropiado para jornadas laborales largas o en condiciones de trabajo extremas.

El sistema automático de climatización dispone de una conexión CANBUS con regulación de temperatura totalmente automática y pantalla LCD. En la nueva cabina también se han incluido numerosas posibilidades para guardar enseres, incluida una nevera para refrigerios, un compartimiento de almacenamiento para documentos en el techo de la cabina y un departamento debajo del asiento del acompañante.



Variotronic

Presentado hace dos años en las series de tractores grandes 800 y 900 Vario, el Fendt Variotronic se integra ahora en la nueva serie 700 Vario. El nuevo terminal, que puede obtenerse en dos modelos distintos, muestra un sencillo menú con estructura plana y pantalla táctil.

Un único terminal permite manejar el sistema de mando del tractor, el control de aperos ISOBUS, el sistema de autoguiado VarioGuide, el sistema de documentación VarioDoc y la representación de imágenes de la cámara, lo que se combina con una lógica de manejo unitaria y uniforme.



Fendt también sienta nuevas bases en el nuevo 700 Vario a la hora de implantar la normativa sobre gases de escape de la fase IIIB (Tier IV interim), lo que se debe entre otros a la aplicación de la tecnología SCR y, en consecuencia, a un nivel máximo de rentabilidad. Algunos tests demuestran de forma patente el aprovechamiento del combustible: con un consumo de 245 g/kWh, el 828 Vario que, con 280 CV, es el 'hermano mayor' de la serie 700 Vario, ha alcanzado un valor nunca conseguido hasta ahora en las pruebas PowerMix de la DLG. Como el postratamiento de los gases de escape con la solución de urea AdBlue tiene lugar después del proceso de combustión y no se produce una recirculación de dichos gases, el motor puede ajustarse de forma óptima y, de esta forma, es posible ahorrar en el consumo de combustible y conseguir un potente comportamiento durante la marcha.

La nueva serie 700 Vario está equipada con un paquete de radiadores de alta potencia completamente nuevo. El aceite hidráulico se refrigera mediante un intercambiador de calor a través del aceite de la transmisión, por lo que el gran paquete de radiadores, que consta de radiador de agua, refrigerador de aire de carga y radiador de aceite de la transmisión, ha podido utilizarse en combinación con una cubierta delgada. La construcción compacta y clara, con un suelo de refrigeración plano, bus-

ca un fácil acceso para los trabajos de mantenimiento y limpieza.

Los tractores de la serie 700 Vario alcanzan la velocidad máxima de 50 km/h, incluso en un régimen de bajas revoluciones del motor de 1 700 rev/min. El par motor máximo es de 1 058 Nm a 1 450 rev/min (724 Vario).

Transmisión

En la nueva Vario ML 180 se han reformado los rodamientos y el juego de engranajes planetarios para poder transferir de forma óptima las mayores prestaciones de esta serie. La amplia experiencia de más de 100 000 transmisiones Vario se ha utilizado también en la ML 180 para mejorar la transmisión en su totalidad y, de este modo, poder conseguir la mayor eficacia posible.

Sistema hidráulico

En la parte trasera se ofrecen hasta cinco válvulas de control de doble efecto. También en el área frontal las conexiones se han aumentado a dos válvulas de doble efecto que, al igual que



Motor

Deutz de 6 cilindros con 6.06 L de cilindrada, técnica de cuatro válvulas y sistema de inyección de alta presión Common-Rail a 1 600 bar. Según la marca, el excelente comportamiento dinámico, unido a una óptima característica de potencia, es resultado de la inyección precisa, pero también del turbocompresor, que está dotado de una válvula de derivación controlada electrónicamente.



ocurre en la parte trasera, también pueden asignarse libremente a los elementos de mando. El caudal es de 100 L/min, la cantidad máxima de aceite extraíble llega a los 55 litros, la fuerza de elevación del elevador hidráulico trasero es de 95.8 kN y de 44.2 kN en el delantero.

El descenso compensado por carga del elevador hidráulico trasero garantiza una velocidad de descenso constante, aun cuando el peso de los aperos sea diferente. Así, por ejemplo, en los trabajos de siembra se garantiza una velocidad de descenso continua, incluso con un llenado diferente del depósito, por lo que no es preciso realizar un reajuste manual. La adaptación óptima al suelo queda garantizada gracias a la regulación de descarga en el elevador hidráulico delantero. La válvula responsable de esto permite obtener una presión de apoyo homogénea del equipo de trabajo frontal.

Otro punto importante en el área del sistema hidráulico es la dirección de superposición VarioActive. En este caso, la técnica

SERIE 700 VARIO	720	722	724
Tipo Motor	Deutz		
Potencia Nominal (97/68 EC) CV / kW	201 / 148	222 / 163	237 / 174
Potencia Máxima (97/68 EC) (CV / kW)	208 / 153	229 / 168	246 / 181
Régimen del motor a Pot. Nom., (rev/min)	2100		
Cilindrada (cm ³)	6 056		
Capacidad máx. del depósito AdBlue (L)	38		
Capacidad máx. del depósito combustible (L)	400		
Transmisión	Continua Vario ML180,		
Tdf trasera (rev/min)	540 / 540 E / 1 000		
Tdf frontal (rev/min)	540 ó 1 000		
Bomba hidráulica serie (opcional) (L/min)	109 (152)		

ca de válvulas especial del sistema de autoguiado VarioGuide se utiliza para conseguir otra relación de transmisión en la dirección, lo que permite maniobrar de forma cómoda y rápida sobre todo en la cabecera y en el uso del cargador frontal.

■ Otras características

Los ingenieros han concedido una gran importancia a los detalles durante el desarrollo de la nueva serie 700 Vario. Así, entre otros, hay un concepto totalmente nuevo de faros e iluminación,

que garantiza una iluminación óptima y, en consecuencia un alto nivel de seguridad y de comodidad durante el trabajo, incluso durante la noche. También se utiliza una nueva disposición de los faros, que incluyen una iluminación de ascenso, luces LED traseras o las llamadas 'luces de esquina' (*cornerlights*), que iluminan el paso de rueda de forma óptima. Por otro lado, en el tablero de instrumentos se integra de forma clara y ergonómica el freno de mano, que se controla mediante aire comprimido o de forma hidráulica.

COSECHADORA DE FORRAJE KATANA 65

Las primeras pruebas y experiencias prácticas confirman de forma contundente que también en el caso de la Fendt Katana 65 se ha logrado incorporar al cien por cien la filosofía de la Tecnología Eficaz de Fendt: "Más con menos".

Las primeras unidades de serie salieron de la fábrica de Hohenmölsen (al sur de Sajonia-Anhalt) a principios de mayo y, así, ya se encuentran en uso en algunas explotaciones. "Desde hace un par de semanas hemos tenido la oportunidad de recabar in situ las experiencias de estos clientes, y éstas demuestran que nuestra picadora cumple con creces los requisitos de eficiencia y calidad. La Fendt Katana 65 tiene un excelente rendimiento y, por ello, convierte en realidad unos objetivos tan altos como los que nos habíamos impuesto", destacó Peter-Josef Paffen. ■



demoverde

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

Lugar de celebración: Finca del Imidra,
Ctra de Colmenar Viejo a Guadalix de la Sierra, km 1,8, Colmenar Viejo, Madrid

www.demoverde.es



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



Nueva Serie A HiTech de Valtra Edición Especial 60 Aniversario



60
JUBILEUM
1951-2011

No lo hacemos como siempre, lo hacemos mejor aún.

Los nuevos tractores Valtra de la serie A HiTech te ofrecen la fiabilidad legendaria y versatilidad con multiples mejoras y especificaciones como el inversor hidráulico HiTech de Valtra que proporciona una conducción más sencilla en ambas direcciones. Además de automatismos como el Auto Traction y cruise.

La ergonomía de la cabina ha sido mejorada con nuevas incorporaciones como los pedales suspendidos para mayor confort. Descubre estos cambios y mucho más en www.valtra.es.



La suavidad legendaria y facilidad de uso del inversor hidraulico Valtra



Nuevos pedales suspendidos



Mayor ergonomía de la nueva y mejorada cabina

EL RUIDO EN LOS TRACTORES AGRÍCOLAS

Parte 2.- Limitaciones reglamentarias



Después de explicar una serie de conceptos básicos sobre el ruido y los principios físicos de los fenómenos acústicos, ampliamos la información sobre este tema explicando la reglamentación específica para evitar pérdidas de capacidad auditiva en los conductores de tractores agrícolas.

LUIS MÁRQUEZ

Para evitar que se produzcan pérdidas de capacidad auditiva en los conductores de los tractores agrícolas, como consecuencia de que la intensidad sonora alcanzada en el puesto de conducción supere determinados niveles, se ha establecido una reglamentación específica, que se resume a continuación.

Los efectos del sonido sobre el individuo

Si el nivel sonoro alcanza valores elevados que sobrepasan la simple molestia, se produce un ensordecimiento como consecuencia refleja de la disminución de la sensibilidad, y, si se mantiene demasiado tiempo, o con demasiada intensidad, se produce una fatiga auditiva más o menos recuperable.

Si en las 8 horas de permanencia en un puesto de trabajo se recibe una cierta dosis de energía sonora, la recuperación del oído pide un tiempo de reposo cada vez más largo, y queda finalmente una pérdida auditiva permanente, si el umbral de peligro ha sido sobrepasado. Así, como consecuencia de esta fatiga auditiva, se detecta una pérdida de audición en algunos conductores de tractores agrícolas que superan este umbral de peligrosidad.

Pero no es la pérdida de audición la única consecuencia del ruido que el tractorista recibe en el puesto de conducción. El nivel de ruido tiene una notable influencia, pero también, las situaciones particulares pueden incrementar o disminuir el efecto negativo sobre el conductor.

Pueden establecerse los siguientes límites en lo que respecta al efecto del ruido sobre el sujeto que lo recibe:

Menos de 30 dB(A)	Ningún efecto
Más de 30 dB(A)	Reacciones psíquicas
Más de 65 dB(A)	Reacciones vegetativas
Más de 85 dB(A)	Alteraciones reversibles, o incluso irreversibles, del oído
Más de 120 dB(A)	Daño mecánico en la audición

En el intervalo de 30 a 65 dB(A) los efectos psíquicos son predominantes, y afectan de manera muy diferente a cada sujeto. Pueden ser causa de sensaciones desagradables y de daños, cuando el ruido se produce de forma continuada o regularmente, por liberación de mecanismos fisiológicos.

En el intervalo situado entre 65 y 85 dB(A), además de los efectos psíquicos, se producen efectos físicos por intermedio del sistema nervioso vegetativo (aumento de la presión sanguínea, incremento del ritmo cardíaco, problemas metabólicos, tensión muscular y disminución del riego sanguíneo de la piel).

Cuando se superan los 80 dB(A) se detectan pérdidas crecientes de percepción auditiva. De las experiencias realizadas en diferentes países se puede deducir que las pérdidas de audición en los individuos, sometidos a niveles de ruido superiores a los 80 dB(A), serían:

Intensidad sonora [dB(A)]	81	85	88	92
Pérdidas de audición (% de individuos controlados)	2	5	10	20

A partir de una cierta intensidad y de una cierta duración, el ruido daña el oído. Esto hace necesario fijar unos límites para la rumorosidad en cualquier lugar de trabajo, y el puesto de conducción de los tractores agrícolas no puede ser una excepción.

Limitaciones legales

La legislación española, desde hace muchos años, estable-

ductor. Al no poderse conseguir los niveles de ruido que la legislación establecía, la citada obligatoriedad no ha sido exigida por la autoridad responsable.

Hay que tener en cuenta, sin embargo, que el sonido no se produce de forma continua, por lo que niveles altos medidos no

resultan tan peligrosos como en principio parece. Se puede relacionar la molestia auditiva con la energía acumulada en los elementos anatómicos que se encargan de recibirlo, producto de la intensidad sonora por el tiempo de exposición totalizado (8 h en 24, ó 40 h por semana).

En tractores antiguos se superan valores que pueden afectar de forma notable la audición del conductor

Así, las normas ANSI admiten aumentos de 5 dB para periodos de exposición reducidos a la mitad. Con esta regla se puede establecer el siguiente cuadro de nivel/permanencia:

Nivel de ruido dB(A)	90	95	100	105	110	115
Tiempo de exposición	8 h	4 h	2 h	1 h	30 min	15 min

ción y, sin embargo, la medida del nivel de ruido en el puesto de conducción, especialmente en tractores antiguos, pone en evidencia que se superan valores que pueden afectar de forma notable la audición del con-

La utilización de dosímetros de ruido, que acompañan al trabajador durante la jornada y registran la dosis que ha recibido, permite detectar un posible daño antes de que se produzcan efectos irreversibles.



Medida del ruido emitido en el ambiente (EMA-Madrid).

Establecer una normativa en la que se limiten los niveles de ruido en los tractores agrícolas, precisa fijar previamente el modo de trabajo del tractor. También hay una relación directa entre la potencia desarrollada y el nivel de ruidos que se alcanza en los oídos del conductor, salvo que se utilizan silenciadores apropiados.

■ La normativa europea

En la determinación de las emisiones sonoras que se derivan de la utilización de los tractores agrícolas, hay que distinguir dos aspectos: la medida del ruido emitido en el ambiente, que solo interesa a efectos de circulación vial (Anexo IV de la Directiva 74/151/CEE), y la más importante, que es la que se refiere al nivel sonoro en los oídos del conductor.

Para determinar el nivel de ruido en el puesto de conducción, hay que realizar los ensayos según determinadas normas técnicas, siendo recomendable, desde una perspectiva europea, el procedimiento incluido en la Directiva 77/311/CEE.

De acuerdo con la citada Directiva, para realizar la medición del nivel sonoro en el puesto de conducción se debe utilizar un 'sonómetro' que cumpla las especificaciones de la Comisión Electrotécnica Internacional (CEI n° 179), que se utilizará en las siguientes condiciones:

- Con el tractor en vacío (sin accesorios opcionales) y sin ningún objeto que pueda ejercer perturbaciones en su nivel sonoro.
- Con los neumáticos a la presión recomendada por el fabricante y en condiciones de funcionamiento normal del tractor (temperatura, aberturas de ventilación, etc.).

Para determinar las emisiones sonoras en los tractores hay que distinguir la medida del ruido en el ambiente y el nivel sonoro en los oídos del conductor

Para realizar las medidas el tractor se moverá por una zona despejada y suficientemente silenciosa, como lo es un espacio abierto de 50 m de radio, con una superficie plana de más de 20 m, haciendo un recorrido sobre una pista horizontal bien pavimentada, limpia y seca, en condiciones meteorológicas de cielo despejado y con escaso viento. El nivel sonoro ambiental debido al viento y a otras fuen-

tes de ruido debe de ser inferior, al menos, en 10 dB(A) al nivel de ruido del tractor.

Si se utiliza un vehículo complementario para hacer las medidas (freno dinamométrico), este debe estar suficientemente alejado del tractor para evitar interferencia. Todas las determinaciones deben de hacerse sobre el mismo recorrido.

Para realizar la medición el micrófono del sonómetro se situará, dirigido hacia delante, a 250 mm del plano medio del asiento del tractor (a ambos lados para determinar el mayor de los valores) y a 790 mm por encima y 150 mm por delante del Punto de Referencia del Asiento (SRP), lo que aproximadamente significa situarlo en una posición cercana a la oreja del conductor.

La medida se hará, con el sonómetro en respuesta 'lenta', en una relación del cambio que proporciona una velocidad próxima a 7.5 km/h, con el acelerador a fondo y aumentando progresivamente la carga, mediante un carro dinamométrico arrastrado por el tractor, para obtener el máximo nivel de ruido. Además, se realizarán medidas en otras relaciones del cambio para determinar si en alguna de ellas se supera (en más de 1 dB(A) el nivel de ruido medio en la correspondiente a 7.5 km/h).

La Directiva ofrece también la posibilidad de hacer la medida en las mismas condiciones de las anteriormente indicadas, circulando sin carga, o sea mientras se desplaza sin arrastrar el vehículo freno que era necesario para el ensayo con carga. En estas condiciones de medida la intensidad sonora se reduce, por lo que los límites máximo establecidos por la Directiva son más bajos que los fijados para el ensayo con carga.

Los ensayos se realizan en los tractores con cabina cerrada tanto con las puertas cerradas como abiertas, especialmente si

el fabricante estima que se puede trabajar en ambas situaciones, así como abriendo ventanas y otras aberturas de ventilación.

La Directiva establece como limitaciones para cualquier tractor homologado con 'tipo CE' las siguientes:

Tipo de ensayo	Nivel máximo admitido
Con carga (freno dinamométrico), según Anexo I de la Directiva 77/311/CEE	90 dB(A)
Sin carga (tractor circulando en vacío con acelerador a tope), según Anexo II de la Directiva 77/311/CEE	86 dB(A)

Cuando en 1977 se publica la Directiva 77/311/CEE se establece un periodo transitorio para que los fabricantes pudieran adaptar sus productos que debería de finalizar el 1 de octubre de 1981.

La realidad ha sido muy diferente. Ampliamente superado este periodo transitorio se ha seguido tolerando, para la homologación de tipo CE, niveles de 6 dB(A) por encima de los marcados como límites, o sea 92 y 96 dB(A) respectivamente. Los valores excepcionales admitidos se referían a los aplicables a tractores sin cabina cerrada, o medidos durante el ensayo realizado con las puertas abiertas, tanto con carga (Anexo I) como en vacío (Anexo II).

Hay que tener en cuenta que estos límites fueron un compromiso frente a la dificultad de conseguir un aislamiento suficiente en el puesto de conducción. La transmisión del sonido por la estructura resistente de la cabina, pedales, volantes, etc., obligaba a modificar los diseños y los fabricantes precisaron cierto tiempo para poder adaptarse a la nueva reglamentación, especialmente para reducir la emisión sonora de los motores.

En el caso de los tractores equipados solamente con bastidor de seguridad (sin cabina cerrada) y en los tractores peque-

ños la dificultad para reducir el nivel sonoro a los límites establecidos en la UE ha sido alta, por la gran influencia que tienen las modificaciones necesarias sobre los costes del producto. En la actualidad esta normativa está plenamente vigente.

Ruido en los oídos del conductor del tractor con máquinas accionadas

La Directiva de 'seguridad en la máquinas' establece la obligatoriedad de incluir en el manual del operador de las máquinas accionadas el nivel de ruido emitido por la misma en condiciones normales de trabajo.

El nivel sonoro en los oídos del conductor será el emitido por el tractor, al que hay que añadir el correspondiente a la máquina, considerando que esta fuente de rui-

Es obligatorio incluir en el manual del operador de las máquinas accionadas el nivel de ruido emitido por éstas en condiciones normales de trabajo

do se sitúa a una determinada distancia del puesto de conducción.

Es difícil llegar a unos acuerdos para establecer unos valores comunes de referencia, dada la variabilidad de los resultados obtenidos en múltiples experiencias de campo. A este respecto, en el cuadro 1 se presentan los valores obtenidos en una serie de pruebas, realizadas en Italia por el CNR-Torino, accionando las máquinas con un motor eléctrico (fuente: S. Potecchi - Anales de la Academia de Agricultura de Turin - 1998/1999), utilizando un motor eléctrico para su accionamiento estacionario, sin que se sume el ruido emitido por el tractor que accionaría la máquina en campo. ■

CUADRO 1.- NIVEL MEDIO DE PRESIÓN ACÚSTICA CONTINUA EQUIVALENTE PONDERADA A, EN DIFERENTES MÁQUINAS AGRÍCOLAS

Máquinas	Modelos evaluados	Potencia media [kW]	Velocidad [km/h]	L _{eq, T} [dB(A)]	L _{Cpico} [dB(C)]
Remolque esparcidor de estiércol	4	-	5.1	75.4	102.2
Abonadora suspendida	5	44.1	-	73.8	91.1
Rotocultor	1	50.2	4.0	83.4	107.1
Rotocultor con rodillo	3	88.0	4.0	82.4	104.1
Grada rotativa de dientes	1	37.0	5.2	78.8	104.8
Grada rotativa de dientes con rodillo	1	55.0	4.6	83.3	105.0
Sembradora monograno	1	47.8	7.0	84.2	99.1
Segadora barra corte doble	2	12.5	7.3	81.7	103.4
Segadora de discos	3	29.5	11.6	86.9	107.6
Segadora rotativa de tambores	1	47.8	6.8	90.3	108.7
Rastrillo hilerador	2	29.5	6.5	67.2	100.9
Segadora - acondicionadora	3	48.0	8.0	84.1	104.0
Empacadora	2	21.0	2.0	78.5	103.2
Rotoempacadora	4	44.0	5.8	82.0	114.1
Picadora de rastrojo	2	64.0	3.9	93.2	111.6

MERLO sigue creciendo

DINAMISMO E INNOVACIÓN

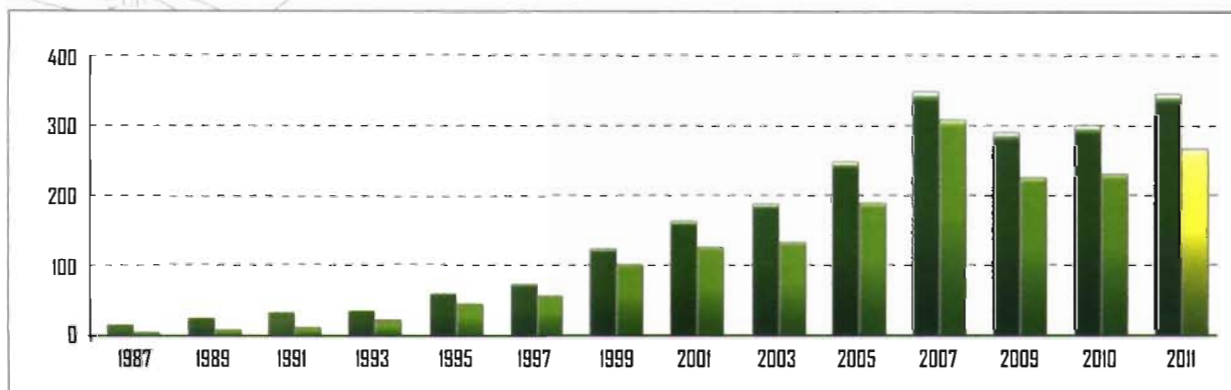
El Grupo Merlo es una realidad industrial dinámica e innovadora capaz de ofrecer una amplia gama de maquinaria que destaca por su elevado nivel tecnológico.

Fundado en 1964, el Grupo Merlo ha mostrado un crecimiento continuo en su casi medio siglo de existencia. Lo demuestra el volumen de facturación alcanzado el último ejercicio, que llegó a los 300 millones de euros, de los que el 74% corresponde a exportación. El 8% se destina a I+D.

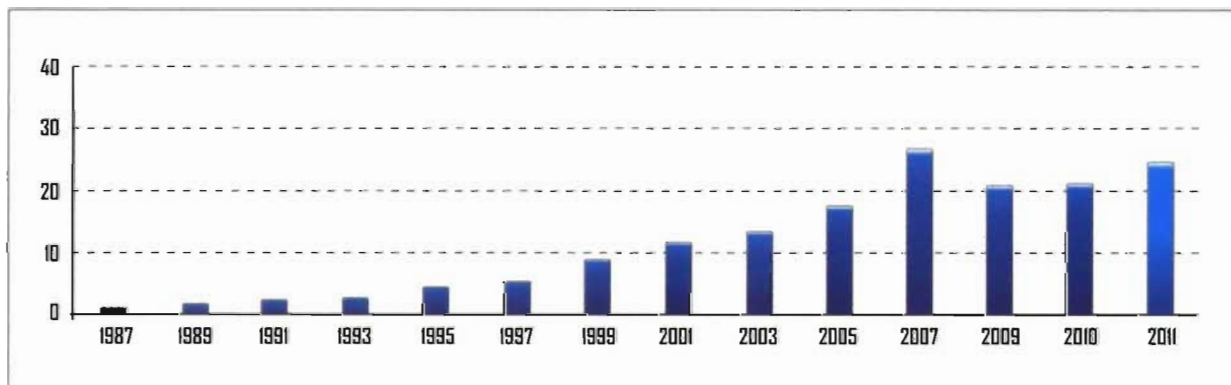
Otros datos que demuestran su potencial son el número de empleados, que ronda el millar, las 5.500 máquinas (5.000 cargadoras telescópicas) producidas en 2010 y la extensa de red de ventas, articulada en 5 filiales (Francia, Alemania, Reino Unido, Australia e Ibérica), 50 importadores y 600 concesionarios en todo el mundo.



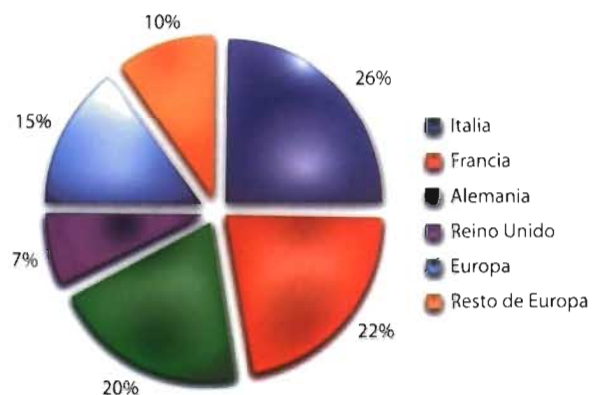
EL OBJETIVO PARA ESTE AÑO ES SUPERAR LOS 350 MILLONES € DE FACTURACIÓN



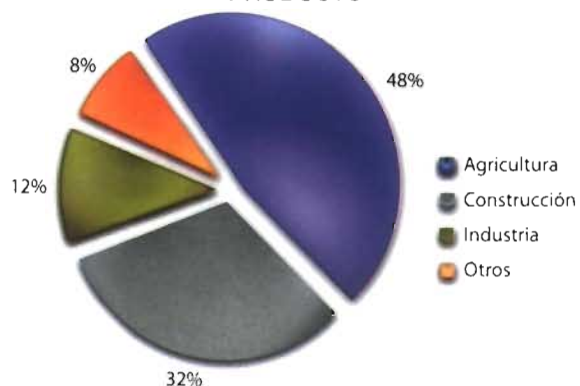
EN 2011 SE DESTINAN 23 MILLONES € EN I+D, CON MÁS DE 100 TÉCNICOS E INGENIEROS



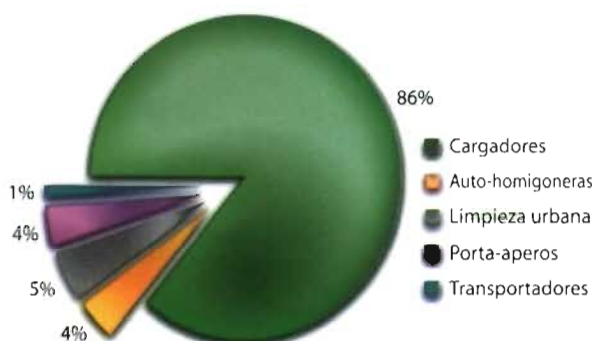
DISTRIBUCIÓN DE LA FACTURACIÓN POR PAÍSES



DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS POR TIPO DE PRODUCTO



DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS POR SECTORES



La sede del Grupo se encuentra en la ciudad italiana de Cuneo, donde la superficie cubierta supera los 180.000 m². En el proceso productivo consume anualmente 1 millón de m³ de gas para soldaduras y 60.000 toneladas de acero. El 90% de la producción es interna, con 38 robots, 18 centros de trabajo, 11 estaciones de corte automático y 4 zonas de pintura de última generación.

El Grupo está dividido en varias divisiones: Merlo (tecnología para la manipulación), Tecno (sistemas para limpie-

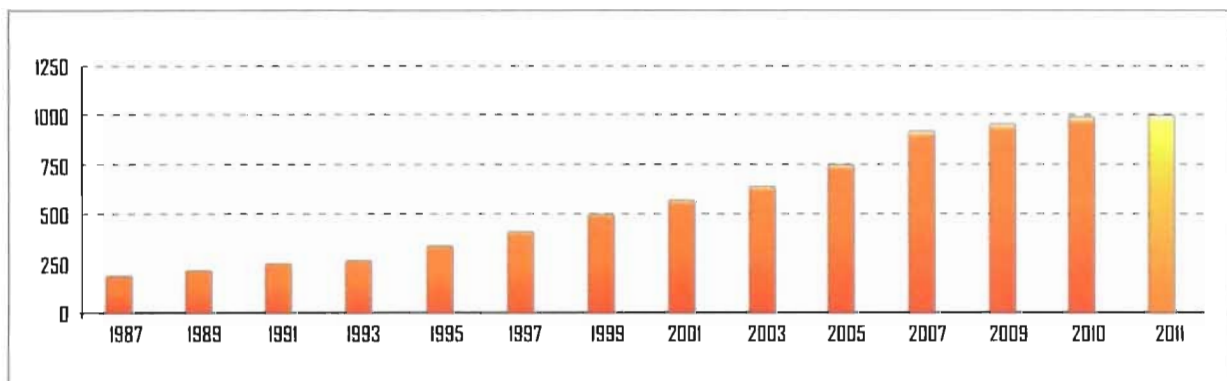
za urbana), Tre Emme (tractores porta-aperos), Rent (vehículos especiales) y Project (Investigación y Desarrollo). Paralelamente, también forman parte del tejido del Grupo otras áreas independientes como Movimática (servicios B2B -*Business to Business*-, incluida la aplicación MerloMobility) y CFRM (Centro de formación y recursos).

La compañía trabaja con una filosofía clara: desarrollar la tecnología apropiada para mejorar el trabajo. Para ello, mantiene estrechos vínculos con la diversidad cultural y las características de cada uno de los mercados en los que está presente en todo el mundo, buscando la máxima proximidad con los clientes y así conocer sus necesidades.

La estrategia del Grupo pasa por consolidar su posición de liderazgo en el diseño de cargadores telescópicos, con la introducción de nuevos productos y tecnologías innovadoras. Su 'fuerza' es la capacidad para concentrar todos los conocimientos del mercado global.

También forma parte de sus principios empresariales el valor como mecanismo para mejorar la seguridad del trabajo y de las personas, la satisfacción del cliente, la innovación tecnológica y la calidad del producto. Todo ello para fijarse como prioridad el liderazgo tecnológico, el trabajo en equipo y el desarrollo cultural con un permanente espíritu participativo en la Sociedad.

EL NÚMERO DE EMPLEADOS SE SITÚA ENTORNO AL MILLAR



Emotiva jornada del Grupo Merlo al cumplirse el primer centenario de la creación del primer tractor italiano

LA EVOLUCIÓN DE UN CONCEPTO



El Grupo Merlo organizó un emotivo acto en el que, además de presentar sus proyectos para los próximos años, quiso rendir homenaje a su historia y a quienes, de una forma u otra, han participado en ella.

JULIÁN MENDIETA
FLORENCIA (ITALIA)

legamos a un punto en el que pensamos que todo, o más bien casi todo, está inventado. Sin embargo, aún queda mucho por evolucionar de los conceptos actuales de tecnología. Lo vemos en los motores de explosión, donde la incorporación de la electrónica, unida a esa misma evolución de la que antes hablábamos, ha creado unos motores tanto en gasolina como en diésel, con unas prestaciones y unos consumos inimaginables, unidos a una fiabilidad a toda prueba, nos demuestran que la meta está lejana gracias a la investigación y la inventiva.



Hace ahora 100 años que un genial inventor, Ugo Pavesi, desarrolló una máquina que sentaría la base de una tecnología que, con el paso del tiempo, se demostró acertada, y hoy en día, con la lógica evolución, está presente en máquinas que abarcan un concepto amplio de

multifuncionalidad, como los equipos Multifarmer y Turbofarmer de Merlo, que ha sabido desarrollar y conjugar, de una cargadora telescópica, una máquina multifuncional con tecnología de última generación, con modelos de base híbrida y convencional.

Para presentar las últimas novedades Merlo aunó una reunión para dar a conocer las distintas acciones de la empresa a nivel de producto, comercial y conceptual, para posteriormente en una jornada muy especial, el día 11 de junio, y en la Accademia dei Georgofili de Florencia, en colaboración con la UNACOMA y CAMAE, el Convenio Celebrativo del Centenario del Primer Tractor Italiano.

Merlo un concepto y una filosofía

La gama de maquinaria producida por Merlo, abarca no ya tan solo sus acreditadas telescópicas, sino también máquinas para uso de recogida de residuos urbanos, forestales, de construcción... una amplísima gama donde predomina la seguridad en un abanico de empleos y usos, que se refleja en una facturación en el pasado año de más de 300 millones de euros, exportando el 74% de su producción, apoyadas en 5 filiales, 50 importadores y más de 600 distribuidores; una empresa que dedica de su facturación a I+D, el 8%.

El Grupo cuenta con divisiones dedicadas a la elevación, movimiento de tierra y transporte, en agricultura, construcción, y siendo pionero con la serie Multifarmer, una gama de tractores agrícolas con brazo telescópico, creando un nuevo concepto de vehículo multifuncional, donde ahora se ha unido un nuevo modelo de tecnología híbrida (mecánica-eléctrica), en el área de construcción, además de sus acreditadas telescópicas, cuenta con plataformas autopropulsadas, hormigoneras, transportadores de orugas, etc., pero su presencia se ve reflejada en otros sectores, como la recogida de residuos urbanos, compactadoras, tractores forestales, porta aperos para limpieza de viales; pero hay más, Investiga-



Andrea Bedosti, Director Comercial y de Posventa, y Amilcare Merlo, Presidente del Grupo.

Se ha cumplido un siglo desde que Ugo Pavesi desarrolló una máquina que sentó la base de una tecnología que, con el paso del tiempo, se mostró acertada

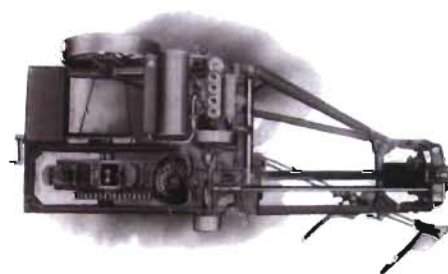
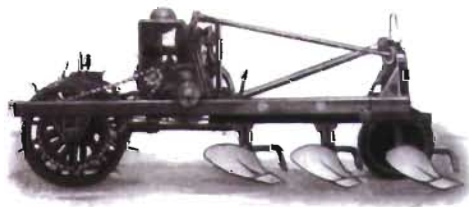


ción y Desarrollo, Mobimatica e Investigación en Nueva Tecnologías. mo es Florencia, con una serie de intervenciones por destacados académicos, como el Prof. Marco Vieri, que versó en su alocución sobre *El progreso de la Mecanización Agraria*; Willian Dozza, eminente conocedor de la maquinaria agrícola histórica y una de las personas que más aporta en esta materia a ni-

ción y Desarrollo, Mobimatica e Investigación en Nueva Tecnologías.

Un convenio para una celebración

A Pavesi le cupo el honor de crear hace 100 años el primer tractor italiano y, por ello, Merlo ha querido rendir un tributo especial, con el apoyo del CAMAE y de la Academia dei Georgofili, en un escenario inmejorable co-





El Cav. Amilcare Merlo, junto al último desarrollo de su empresa.



Furio Oldani, editor de *Macchine e Trattori*, recibiendo su Diploma.



Julián Mendieta, editor de *agrotécnica*, se mostró muy agradecido por el reconocimiento.

vel mundial, y Andrea Bedosti, que protagonizó una intervención magistral con el título "*Pavesi-Tolotti, 100 años, que no han envejecido. Presente y futuro del tractor italiano*", donde llevó a cabo una disertación demostrativa de la evolución del tractor italia-

Julián Mendieta,
editor de

agrotécnica, recibió
un Diploma en
reconocimiento a
su trayectoria
profesional

no a lo largo de estos 100 años, así como su aportación a la evolución de la agricultura, siendo Italia uno de los países que más ha aportado a la mecanización en Europa.

Cerró el acto el Cav. Amilcare Merlo, Pte. de Merlo SpA y Vicepresidente de UNACOMA, en la que agradeció la oportunidad para dirigirse a tan importante público, destacando la aportación de Merlo a la evolución del concepto creado por Pavesi, así como la aportación para crear máquinas seguras y polivalentes.

Se cerró el acto con la entrega de Diplomas a aquellas personas que se destacaron en la propagación de la maquinaria agrícola a lo largo de su vida profesional, y así fuimos premiados las 2 únicas personas de la prensa especializada: una italiana, Furio Oldani, editor de *Macchine e Trattori*; y a Julián Mendieta, editor de *agrotécnica*, que agradeció el Diploma en nombre propio y en el de todo su equipo, y sobre todo al Prof. Luis Márquez por su invaluable apoyo y colaboración. ■

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

SEVILLA

Telf.: 954 25 85 68

Fax: 954 25 85 10

SANTIAGO

Telf: 981 55 81 32

Fax: 981 58 93 86

CUANDO LA CALIDAD ES IMPORTANTE



Recinsa es una empresa líder en el sector de recambios para maquinaria agrícola, con una larga tradición en el servicio a Talleres y Tiendas de Repuestos.

Disponemos de amplios stocks en recambios de todas las marcas y modelos de tractores.

En cada una de nuestras Delegaciones, un equipo de profesionales muy experimentado le orientarán y le facilitarán con gran rapidez el recambio de alta calidad que pueda precisar, al precio más competitivo.

Estamos cerca de usted. Pónganos a prueba.



Todas las marcas - Todos los modelos

 **Recinsa**
desde 1979

www.recinsa.es



Trelleborg Wheel Systems España celebró en Madrid su Convención de Clientes



FABRICANTE DE SOLUCIONES

Trelleborg Wheel Systems España celebró en Madrid su Convención de Clientes de España y Portugal, en la que hizo balance de su trayectoria en el mercado Ibérico y presentó numerosas novedades, como la marca de radiales Maximo, la reciente adquisición de Watts, su expansión en China, el programa para clientes preferentes denominado 'Trelleborg Professional Centre', el sistema B2B para pedidos on-line y el concepto "neumáticos para una agricultura sostenible TM Blue".

U nos 150 profesionales vinculados al mundo del neumático agrícola acudieron el pasado 4 de junio al hotel Auditorium de Madrid con el fin de conocer en primera persona las últimas novedades introducidas por Trelleborg Wheel Systems en su oferta de productos y servicios porque "para nosotros es muy importante estar cerca de nuestros clientes y que conozcan de primera mano nuestras novedades", advirtió el Director General, Ramón Martínez.

Con todo el equipo de la compañía presente, la primera intervención corrió a cargo del propio Ramón Martínez, que dio un repaso a la historia del Grupo desde su fundación en 1905 hasta nuestros días, con los datos económicos actualizados al último ejercicio, en el que la facturación fue de 2 852 millones de euros, con más de 20 000 empleados repartidos por todo

el mundo y 4 unidades de negocio diferenciadas.

En el caso del negocio agrícola, el 64% de las ventas se concentran en Europa y el 19% en América del Norte. El 43% se dirigen a primer equipo y el 57% en el mercado de reposición.

Tras ofrecer una visión global, el directivo se centró en lo que, a su juicio, es una de las claves del éxito de Trelleborg: la es-



Ramón Martínez, Director General de Trelleborg Wheel Systems España

pecialización. "El mercado agrícola e industrial es pequeño y complicado, por eso otras marcas decidieron salir de este negocio para dedicar todo su tiempo a otros sectores. Pero nosotros estamos focalizados en este segmento y cada vez se nos conoce más, no solo en la agricultura –que supone el 63% de su negocio–, sino en otras áreas, como la industrial (carretillas)". Otra prueba de su nivel de especialización lo constituyen las dos fábricas dedicadas a la producción de llantas. "Trelleborg ha pasado de fabricar productos a fabricar soluciones Llegamos a muchos segmentos donde la competencia no llega", afirmó.

Ramón Martínez destacó que la gama actual de Trelleborg les permite cubrir "casi la totalidad" de las necesidades del mercado, aunque "dado el aumento en las producciones y del consumo de alimentos en los últimos años, nos vemos obligados a orientarnos hacia los neumáticos de altas prestaciones, ruedas grandes, de llanta 42".

El Director General esbozó las posibilidades que abre la nueva fábrica que el Grupo dispone en Xingtai (China), con una capacidad productiva estimada de 205 000 unidades de neumáticos agrícolas radiales y 45 000 convencionales para 2015. "Trelleborg se convierte en el primer fabricante de neumáticos agrí-

Presentación del nuevo Radial 85 MAXIMO

En la Convención se presentó el nuevo neumático radial multifunción Maximo para tractores de potencia media (40-180 CV). Fabricado en la planta que el Grupo adquirió hace unos meses en Xingtai (China), estará disponible inicialmente en 19 medidas con una gama que va de 280 a 520" de anchura en Radial 85.

Gracias a su especial banda de rodadura y tecnología radial produce una huella de contacto con el terreno con un área un 5% mayor a la media del mercado, consiguiendo así una compactación mínima y una productividad excelente. La forma y ángulo de los tacos garantizan una alta tracción sin apenas deslizamiento, generando una mayor transmisión de potencia sobre el terreno. La superficie del área taco a taco proporciona a la gama Radial 85 de Maximo unos desembarradores con una excelente capacidad de auto-limpieza del neumático, garantizando el cumplimiento de las normal viales.

El diseño y geometría de los tacos, así como los materiales utilizados en su fabricación, optimizan la conducción y maniobrabilidad del tractor, mejorando el rendimiento en carretera, aportando además un importante ahorro de combustible para el agricultor. La gama Radial 85 utiliza únicamente aceites respetuosos con el medio ambiente.



Juan Carlos Payes, responsable del proyecto Maximo, presentó el primer neumático de la marca llegado a España.



colas de Occidente en tener su propia producción en China. La nueva fábrica no es sólo importante por el enorme potencial del mercado chino y asiático, sino además también porque supondrá una nueva vía de suministro para los clientes de España y Portugal".

Al final de la Convención, en una segunda intervención, Ramón Martínez retomó la palabra para presentar otras dos novedades: el concepto TM Blue (ver **agrotécnica** de Marzo '11) y el *Trelleborg Profesional Centre*, un programa de fidelización para los mejores clientes de la marca que supondrá una serie de ventajas y privilegios en los ámbitos del marketing, la formación y la logística, entre otros.

■ Otras intervenciones

La estructura comercial de Trelleborg Wheel Systems España incluye seis delegados comerciales, más el responsable del mercado portugués, que también es controlado desde la central de Barcelona. Ramón Rodríguez es el Director Comercial para el área agrícola de Trelleborg en España, mientras que José Saraiva se ocupa de la gestión en el país luso, donde la facturación de la empresa creció un 181% durante la pasada década.

También se dio un repaso al mercado de neumáticos para carretillas. José Antonio Abad, responsable de neumáticos industriales y primer equipo, centró su exposición en la reciente adquisición del Grupo Watts. La Convención también permitió al Director de Marketing, Luis Gisbert, detallar algunos proyectos para el desarrollo del negocio, explicar la estrategia y objetivos de marketing de la compañía para los siguientes meses y mostrar las principales acciones publicitarias llevadas a cabo en los últimos años.



Luis Gisbert, Director de Marketing para España y Portugal, y José Saraiva, responsable del mercado portugués.



Ramón Rodríguez es el Director comercial para el área agrícola de Trelleborg en España.



María José López, controller de Trelleborg España.



José Antonio Abad, responsable de neumáticos Industriales y primer equipo de Trelleborg en España.



Yolanda Bollas, responsable de atención al cliente de Trelleborg en España.

Otra de las novedades reseñadas fue el nuevo sistema de pedidos a través de Internet B2B, cuya dirección es www.trelleborgneumaticosb2b.com. Yolanda Bollas, Responsable de Atención al Cliente, detalló sus ventajas y señaló que el objetivo es facilitar una herramienta ágil y sencilla para realizar pedidos.

María José López, Directora Financiera, informó sobre el nuevo servicio de atención a clientes y usuarios 'Línea Blue', que canaliza las sugerencias o reclamaciones y que es atendida directamente por el Comité de Dirección de Trelleborg con el compromiso de contestar todas las peticiones. ■

ADN LA EVOLUCIÓN de MASSEY FERGUSON

www.masseyferguson.com/dna

Ingeniería y fabricación líder mundial

- Innovación en investigación y tecnología
- Gama excepcional de maquinaria agrícola global
- Excelente red de concesionarios y distribución de piezas, con el respaldo de AGCO Finance
- La evolución de un ADN que distingue a Massey Ferguson del resto



MASSEY FERGUSON

Jornada técnica y demostración en la Fira de Mollerussa

REFLEXIONES SOBRE EL TRACTOR 'FRUTERO'

Entre de los actos programados en la 139ª Fira de Sant Josep de Mollerussa se celebró una Jornada Técnica y una Demostración de Campo dedicadas al 'Tractor Frutero', de gran interés por la importancia de la fruticultura de clima templado en Lérida.

LUIS MÁRQUEZ

MOLLERUSSA (LLEIDA)

Aunque las condiciones atmosféricas no fueron favorables para la Demostración de Campo, ya que no se pudo trabajar sobre las parcelas asignadas a las diferentes empresas, al disponer también de espacios asfaltados en el Instituto Mollerussa, los distintos fabricantes que participaban en la Demostración pudieron ofrecer a los asistentes un información directa, e incluso la posibilidad de manejar los modelos de tractores presentes.



La jornada técnica

La tarde anterior a la jornada de campo, en el Centro Cultural de Mollerussa, se celebró la Jornada Técnica, en la que los ponentes se encargaron de analizar los diferentes aspectos del diseño y la utilización del tractor frutero, incluido lo que se relaciona con la seguridad, y también un aspecto general sobre lo que significa la 'sostenibilidad' en el mundo de la maquinaria agrícola.

En primer lugar, se destacó la importancia de la fruticultura en la región, así como en toda la franja de la costa mediterránea, desde Francia hasta Portugal y, de forma especial, en la provincia de Lérida, de lo que se deriva el interés de la Jornada.

En el diseño de los tractores para la fruticultura hay unos condicionantes agronómicos como son:

- Que están condicionados por los marcos de plantación.
- Que estos marcos de plantación no son iguales en todas las especies cultivadas, ya que dependen de la especie vegetal y de las características del clima y del suelo de la zona considerada.
- Que el marco de plantación debe permitir que se puedan

realizar las operaciones de cultivo en la interfila, a la vez que, cuando los árboles alcancen la edad adulta, las copas contiguas sean tangentes.

Analizando el mercado de tractores en España durante 2009 se puede observar que los considerados como Pequeños-PP (según la clasificación que se utiliza en **agrotécnica** para el análisis del mercado) son aproximadamente un 10% del total de ventas, mientras que los considerados como Medianos-MM alcanzan el 37% del mercado.

Los límites del tractor compacto pueden fijarse con una masa máxima de alrededor de 3.5 toneladas, con una batalla de menos de 2.20 m, y con potencias inferiores a 100-110 CV, por lo que, considerando estos limitantes, se pueden caracterizar como 'compactos', también conocidos como 'narrow', grupo que incluiría fruteros y viñeros, un segmento de mercado de cerca del 45% de los tractores agrícolas vendidos en España.

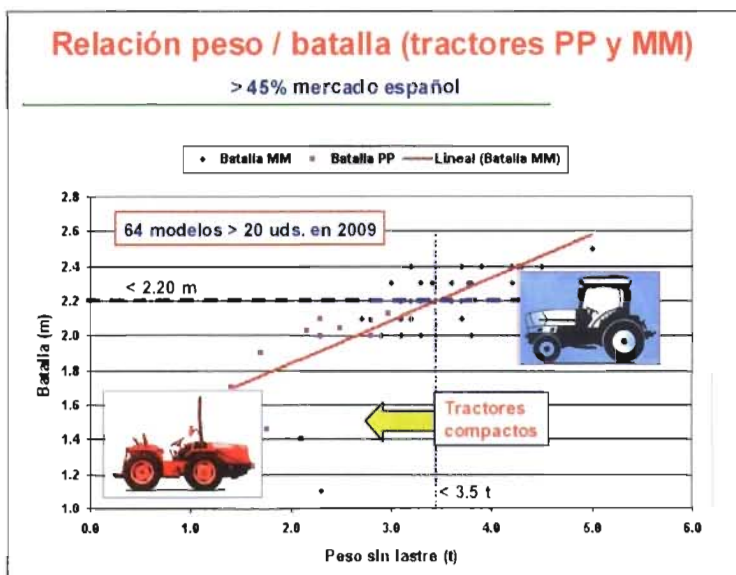
En resumen, considerando que los marcos de plantación condicionan las dimensiones máximas de los tractores, los más habituales en las plantaciones frutales de clima templado permiten utilizar tractores con an-



chura de vía normal (1.50 m según ISO 4004), pero puede interesar que la vía sea algo menor para evitar la compactación del suelo en la zona de mayor desarrollo radicular. Estos tractores 'estrechos', con una anchura de vía próxima a 1.35 m, se derivan con facilidad de los 'normales' de potencia media, modificando las dimensiones de los semiejes de las ruedas. Cuando la anchura de vía se quiere reducir más (1.10 m) se necesitan diseños más específicos, dando lugar a lo que se conoce como tractor 'viñero'.

Características recomendables en el tractor compacto

El punto de partida son las operaciones que demanda la plantación frutal (o vitícola). En ellas el trabajo del suelo se ha reducido, mientras que el accionamiento de equipos para la aplica-



ción de fitosanitarios con aire (atomizadores) aumenta continuamente. Los grandes caudales de aire necesarios que tienen que impulsar los ventiladores han hecho aumentar la demanda de potencia en la toma de fuerza, a la vez que ésta se convierte en uno de los puntos críticos de estos tractores. También la utilización que equipos para la recogida y el triturado de los restos de poda demanda elevada potencia a la toma de fuerza.

El trabajo del suelo se ha reducido considerablemente como consecuencia del manejo del cultivo con cubierta vegetal utilizando segadoras accionadas por la toma de fuerza, aunque la demanda de potencia es más baja, a la vez que se reduce el interés de una elevada capaci-

La caja de cambio puede simplificarse, pero es interesante contar con un inversor en carga aunque sea mecánico



dad de tracción de estos tractores especializados.

Al utilizar estos tractores como planta motriz de máquinas para la poda manual o mecanizada, la conformación de las espalderas, la aplicación de herbicidas, el accionamiento de cultivadores con elementos intercepas, se necesita dar importancia al caudal disponible en el sistema hidráulico, que debe de ser sencillo pero eficaz, contando con que puede utilizarse para servicios externos.

La caja de cambio puede simplificarse (12+12), pero es interesante contar con un inversor en carga aunque sea mecánico. La velocidad máxima puede ser de 30 km/h, ya que los desplazamientos con estos tractores son reducidos (con remol-

que no se pueden superar los 25 km/h, cualquiera que sea la velocidad máxima admitida en el tractor), lo que hace posible mayor número relaciones del cambio para trabajar despacio utilizando la toma de fuerza (avance a 2.5 – 3.5 km/h son frecuentes con los atomizadores). Para conseguir los 40 km/h, en la mayoría de los tractores, se utilizan 'superlargas', en las que el diferencial gira a mayor velocidad que el cigüeñal del motor para 'compensar' la reducción que se produce en el diferencial y en las ruedas, imprescindibles para las operaciones que necesitan baja velocidad. Esto puede afectar a la fiabilidad del puente trasero del tractor, generalmente diseñado para transmitir grandes esfuerzos pero a baja velocidad

Por otra parte, las condiciones de anchura de vía reducida y batalla corta para aumentar la maniobrabilidad hacen que estos tractores a altas velocidades sean inestables, con un aumento considerable del riesgo de accidentes de vuelco, por lo que hay que dar particular importancia a los arcos de seguridad, que deben permanecer en la posición de protección el mayor tiempo posible. Resulta recomendable utilizar cabinas cerradas, especialmente diseñadas para los tractores compactos, ya que estas pue-



den ir equipadas con sistemas de presurización y filtros de carbón activo que retengan los residuos de fitosanitarios que se utilizan en las aplicaciones frutícolas.

En estos tractores compactos adecuados para la fruticultura merece especial atención los diseños que permiten reducir el radio de giro, bien por un aumento del ángulo de giro de las ruedas con respecto a lo que ofrece un tractor convencional, o utilizando la posibilidad de que el eje delantero gire simultáneamente con las ruedas (SuperSteer de New Holland).

Como más recientes innovaciones introducidas en los tractores compactos cabe destacar el sistema de doble tracción automática introducida por New

Holland, el sistema de dirección Bi-speed de Kubota, junto con su tracción trasera con bandas de goma en disposición triangular y rueda motriz superior, y la suspensión del eje delantero de Fendt. Además de las transmisiones CVT de Fendt y de Deutz-Fahr para tractores de baja potencia.

Hay que dar una particular importancia a los neumáticos, cuyas dimensiones deben ser compatibles con los marcos de plantación, pero sin que esto signifique llegar a límites que obliguen a utilizar altas presiones de inflado, necesarias para soportar la carga del tractor, que incrementen la compactación del suelo. A este respecto la capacidad de carga nominal (a pre-



Relación de empresas y modelos de tractores presentados

ANTONIO CARRARO IBÉRICA, SA.- TRACTO MINGUELL, SL

- Antonio Carraro TRG 9800

CLAAS IBÉRICA, SA.- MAQUINARIA AGRÍCOLA EGIDO, SA

- Claas Nexos 230 VE DT
- Claas Nexos 240 F DT
- Claas Nexos 240 VL DT

CNH MAQUINARIA SPAIN, SA (División CASE IH).- AUTOMAQUINARIA, SL

- Case IH Quantum 75 F
- Case IH Quantum 85 F (Inversor mecánico)
- Case IH Quantum 85 F (Inversor electro hidráulico)
- Case IH Quantum 95 F

CNH MAQUINARIA SPAIN, SA (División NEW HOLLAND).- AUTOMOTOR, SA

- New Holland T4040 F (Inversor mecánico)
- New Holland T4040 F (Inversor electro hidráulico)
- New Holland T4050 Deluxe/SuperSteer
- New Holland TD4040 F

JOHN DEERE IBÉRICA, SA.- VICENS MAQUINARIA AGRÍCOLA, SA

- John Deere 5090 GF

KUBOTA ESPAÑA, SA.- VIDAL I BASOLS, SA

- Kubota M 8540 DTNQ P-C

SAME DEUTZ-FAHR IBÉRICA, SA.- IMPORT GALIANO, S.C.P.; EURORECANVI, S.C.C.L.

- Deutz-Fahr Agroplus S 420 GS DT
- Lamborghini RF 90 GS DT
- Same Fruttet03 90 S GS DT

Una información completa con las presentaciones de la Jornada Técnica y las características técnicas de los tractores la pueden encontrar en www.galiano.com/doc/oms (Formación.- Jornadas Técnicas).

sión de 1.6 bar) de los neumáticos traseros debe ser superior a la potencia del motor en CV multiplicada por 21. Esto permitirá trabajar con presiones de inflado próximas a 1 bar.

Jornada de campo

Ocho empresas de las que comercializan tractores fruteros, viñeros y compactos en España estuvieron presentes con sus productos, la mayoría de ellas con modelos diferentes en cuanto a sus dimensiones de referencia y potencias de los motores.

Los representantes de las diferentes empresas presentaron de manera sucesiva sus productos, en los que destacaban las características más significativas de los modelos. Seguidamente, a cada una de las empresas se le asignó un espacio de demostración para que pudiera poner en marcha estos modelos, dejando a los asistentes la posibilidad de acceder a los puestos de conducción y manejarlos dentro de espacio asignado. ■



MASCHIO

GASPARDO

juntos venceremos



Maschio-Gaspardo organizó un programa de demostraciones en campo con el fin de mostrar a los profesionales las prestaciones de algunos de sus modelos de su extensa oferta de máquinas para la preparación del terreno y la siembra.

Sembradoras neumáticas para cereales Precisión y Robustez

Una completa gama dirigida a los profesionales y empresas agrícolas que requieren una gran flexibilidad y comodidad tanto en el campo como durante el transporte. Una decena de modelos con bastidor plegable, anchuras de trabajo entre 4 y 8 metros y un número de hileras entre 29 y 48, con una distancia entre ellas de 12,5 a 15,7 cm.

Una de las características más importantes de estas sembradoras es el sistema by-pass (patentado) que garantiza la uniformidad de distribución incluso en condiciones difíciles.

Además, el distribuidor permite depositar semillas y abonos de diversa granulometría, también en cantidades elevadas. Opcionalmente, se puede solicitar un distribuidor radial con regulador de paso en las alas laterales. Estos modelos cuentan con un depósito auxiliar para la distribución del

abono con microgranulador y la turbina se puede accionar mecánica o hidráulicamente, independientemente de la bomba del tractor. La profundidad de siembra se regula hidráulicamente desde el cuerpo de la tolva. Se comercializan modelos con reja o con doble disco para terrenos compactos.



Sembradoras monograno

Economía y Seguridad



Gasparde es una referencia también en sembradoras monograno de precisión. Su gama abarca numerosos modelos con bastidor fijo o plegable y diferentes anchuras de trabajo desde 1,30 hasta 9 metros. La distribución neumática de la semilla se gestiona electrónicamente. La regulación de la profundidad de siembra se realiza de forma sencilla y rápida y los cojinetes son protegidos gracias a un sellado especial.

El cliente tiene la posibilidad de configurar la máquina según sus necesidades. Según el modelo elegido, ofrece prestaciones de calidad en terrenos labrados (siembra tradicional), otros menos preparados (mínimo laboreo) y también sobre restos de cosechas anteriores.

La gama MTR supone una evolución más al disponer de los discos de apertura de surcos más grandes de su categoría.



Uno de los modelos más destacados fue la sembradora arrastrada Scatenata, que ofrece una anchura de trabajo de hasta 8 metros con una demanda de potencia de solo 150 CV. Alcanza una autonomía de hasta 15 hectáreas en siembra de precisión.



ENCUESTA

- 1** ¿Qué le ha parecido la jornada organizada junto a Maschio-Gaspardo?
- 2** ¿Cree que sus clientes y posibles clientes quedaron satisfechos con la demostración y las explicaciones de producto?
- 3** ¿Qué imagen tienen en su zona los productos de Maschio y Gaspardo? ¿Cubren las expectativas y las necesidades de los agricultores?
- 4** ¿Considera una buena iniciativa este tipo de jornadas en campo?
- 5** Desde cuándo trabajan con Maschio-Gaspardo y qué número de máquinas de ambas marcas pueden estar trabajando en los campos en su ámbito de influencia.

CUBERO MORÓN Antonio Campos

- 1.- Estuvo muy bien organizada por parte de Maschio-Gaspardo, aunque la fecha elegida no era la más apropiada para nuestra zona, ya que estamos en plena campaña de alfalfa.
- 2.- Los asistentes se mostraron muy satisfechos porque, además de poder ver las máquinas trabajando, tuvieron a su disposición el equipo de la marca para hacer todo tipo de preguntas y comentarios.
- 3.- Son unos productos muy reconocidos, sobre todo las sembradoras monograno de Gaspardo, aunque también comprobamos el interés que despertaron las gradas rápidas y rotativas de Maschio. Por iniciativa nuestra, también probamos una segadora para cunetas, un producto muy demandado en esta zona.
- 4.- Nosotros somos una empresa muy conocida en nuestro ámbito de influencia, ya que también comercializamos otras marcas importantes, pero este tipo de jornadas en campo son fundamentales para que los agricultores conozcan de primera mano los equipamientos.
- 5.- No llevamos mucho tiempo trabajando con Maschio-Gaspardo. Antes existía otro importador para esta zona, por lo que las máquinas ya son conocidas por los profesionales, aunque no podemos hacer una estimación concreta del número de unidades que hay trabajando en el campo. Nuestro objetivo ahora es ampliar nuestra oferta con estos productos.

Cultivadores

Polivalencia y Constancia

Maschio-Gaspardo dispone también de una amplia gama de equipos para mínimo laboreo, dividida en cuatro grandes categorías según la profundidad de trabajo. De más a menos profundidad ofrece subsoladores, cultivadores de dientes, de discos y preparadores de lecho de siembra.



El cultivador de discos UFO, con bastidor fijo, tiene distintas soluciones de rodillos lo que le otorga amplias posibilidades de laboreo. Se garantiza un laboreo uniforme gracias a dos filas de discos de 610 mm y a los discos laterales de contención que evitan el amontonamiento de tierra entre pasadas. La serie abarca tres modelos para tractores de 110 a 360 CV con anchuras de trabajo de 2,50 a 6 m.



AGROQUÍMICA MOLINA

Tomás Pérez

- 1.- Muy interesante porque la convocatoria fue satisfactoria por la cantidad de agricultores que nos acompañaron, ya que nos encontrábamos en la comarca de Daroca.
- 2.- Sí. Quedaron satisfechos ya que hubo bastantes interesados en las máquinas y en sus características.
- 3.- Tienen muy buena imagen, ya que tenemos un histórico con muchas monogranos trabajando y cubren perfectamente sus expectativas.
- 4.- Sí. Porque la experiencia que tenemos de bastantes años nos ha dado muy buenos frutos.
- 5.- Desde hace 15 años aproximadamente. El número de máquinas es elevado, principalmente monogranos, aunque últimamente estamos observando el gran interés por las sembradoras de cereal.



Gradas rotativas

Experiencia y Eficacia

Más de 40 años de experiencia sitúan a Maschio como una referencia en el segmento de las gradas. Una filosofía de fabricación basada en 4 rotores por metro que asegura una excelente preparación del terreno con la mínima absorción de potencia. La doble caja y la estructura cojinete-rueda dentada-cojinete, elementos suficientemente distanciados entre sí, forman el esqueleto de un cuerpo robusto y resistente a golpes y a la torsión.

Grada rotativa Drago que permite el cambio de velocidad de los rotores y la profundidad se regula mediante rodillo packer. Trabajó formando equipo combinado con sembradora mecánica de discos para cereal: una solución ideal para terrenos ligeros con tractores entre 80 y 150 CV. El desenganche se realiza en menos de un minuto.



JJ CALABAZA

Paco Calabaza

- 1.- Muy positiva, a pesar de que el día fue algo desapacible. Pero la organización fue buena y la presentación quedó muy bonita.
- 2.- Los asistentes se marcharon muy contentos porque pudieron observar de cerca los más de 10 modelos grandes que expusimos, tanto en siembra como en tratamiento del suelo.
- 3.- Gaspardo es una marca muy conocida en nuestra zona, sobre todo en siembra monograno.
- 4.- Sí, porque nos ha servido para ofrecer una visión más amplia como líder europeo.
- 5.- Hace 15 años aproximadamente, y cada año vendemos unas 20 unidades de sembradoras monograno, más algunas otras.

AGRÍCOLA ANTÓN

Julián Antón

- 1.- Somos parte interesada y quizá sea más representativa la opinión de los agricultores, pero por nuestra parte se cumplieron los objetivos trazados.
- 2.- La mejor prueba del nivel de satisfacción son las operaciones que hemos podido realizar desde entonces. Ya en la demostración recogimos impresiones muy positivas.
- 3.- Son muy reconocidos. En la demostración que organizamos conjuntamente con Maschio-Gaspardo nosotros aportamos algunas otras máquinas especialmente interesantes para esta zona, como una grada plegable de 6 metros de anchura o una sembradora monograno especial.
- 4.- Son algo que está a la orden del día. Las organizamos también con otras marcas porque las demandan los profesionales del campo que quieren ver las máquinas en acción.
- 5.- Llevamos seis años trabajando con Maschio-Gaspardo y tenemos un nivel de ventas muy elevado. Para ellos, probablemente seamos los 'números 1' en el mercado español.



GASPARDO

El nuevo plan estratégico fija como objetivo para 2018 unas ventas anuales de 50 000 millones de dólares



JOHN DEERE MARCA EL RUMBO

John Deere organizó en Lisboa un evento, bajo el lema

Setting Directions para compartir las estrategias de crecimiento de la empresa previstas para los próximos años y presentar un amplio abanico de novedades en su extensa gama de productos.

Más de 5 500 personas, entre personal de ventas, clientes clave y expertos mundiales del sector agrícola, acudieron a la capital lusa.

ÁNGEL PÉREZ
LISBOA (PORTUGAL)

Sevilla 2001, Varsovia 2006 y, ahora, Lisboa 2011. Tres fechas claves para la Región 2 de John Deere, en la que se incluye Europa. En estos escenarios se han hecho públicas las estrategias de desarrollo a medio y largo plazo trazadas por la multinacional. "Aunque seguiremos creciendo en otros sitios, la Región 2 es nuestra mejor oportunidad de aumentar nuestros ingresos", afirmó en un comunicado el Presidente Ejecutivo de Deere & Company, Samuel R Allen.

En Lisboa, con motivo del evento bautizado como *Setting Directions* ("Marcando el Rumbo"), se presentó un amplio abanico de novedades y soluciones tecnológicas en equipamientos para Agricultura y Turf con las que John Deere pretende alcanzar unas ventas anuales a nivel mundial de 50 000 millones de dólares en 2018. Esto permitirá a la compañía continuar el crecimiento de ramas complementarias, como espacios verdes y maquinaria forestal, así como los servicios financieros, la fabricación de motores y el negocio global de repuestos y soluciones inteligentes. Dentro de este en-

foque se consideran factores clave un profundo entendimiento de las necesidades del cliente, hacer llegar el valor del mismo, disponer de un sistema de distribución de clase mundial y formar grandes talentos globales.

En John Deere calculan que la Región 2 presenta un potencial de ventas anual de 35 000 millones de dolares para los productores de maquinaria agrícola. Su objetivo es conseguir una cuota de mercado total del 25% en 2014 y observan claras perspectivas de crecimiento en los 27 mercados de la UE, en todas las categorías de producto, así como desarrollar el mercado de la CEI (Comunidad de Estados Independientes).

La marca quiere alcanzar en la Región 2 una cuota de mercado del 25% en 2014

Para tratar de conseguirlo, buscará centrarse en grandes clientes, luchará por aumentar la cuota en los mercados más rentables, diseñará una red de distribución de clase mundial, con una organización ejecutiva de alto rendimiento, expandirá las soluciones financieras y mejorará las relaciones con los principales países agrícolas. "Porque los clientes están cambiando, cada vez quieren más eficiencia y productividad en todas las áreas de producción, nosotros debemos cambiar también y, por lo tanto, nuestros vendedores, para llegar lo mejor posible al valor de cada cliente", señaló el Vicepresidente de Ventas y Marketing de la Región 2, Christoph Wigger.



Directivos de la compañía, con Germán Martínez, Consejero Delegado de John Deere Ibérica, en primer plano, durante la conferencia de prensa en Lisboa.

Con el propósito de alcanzar las ambiciosas metas que se ha trazado en el mundo y más concretamente en la Región 2, John Deere ha establecido tres pasos decisivos:

Implementación del Modelo Operativo Global (GOM). Definido en 2009, consiste en una organización matricial que establece cinco tipos de plataformas de producto y cuatro regiones de ventas y marketing, con el fin de reducir drásticamente la complejidad de la organización, para aprovechar la experiencia acumulada a nivel mundial y definir claramente las funciones y responsabilidades de tal forma que se agilice la toma de decisión. Por ello, se han definido cinco principios para asegurar la efectividad del GOM: orientación al cliente, velocidad de diferenciación, estandarización de los procesos, colaboración con los socios de negocio y desarrollo del talento.

Crear una organización de alto rendimiento. El pasado mes de febrero la compañía anunció internamente una importante reestructuración de toda la organización de marketing y ventas. En vez de dejar muchas funciones al gobierno de cada una de las tradicionales ramas de venta John Deere, la nueva organización pretende el establecimiento de un sistema de marketing y ventas de la Región 2 centralizado en Mannheim (Alemania).

Se busca la unificación de las funciones más importantes, incluyendo el desarrollo del per-

sonal de ventas, gestión de las cuentas clave, un centro de soporte de ventas, así como las áreas de gestión de incentivos y el marketing táctico. Esta estructura pretende aliviar a las diferentes ramas de las tareas administrativas, permitiendo que se concentren en sus propios clientes y mercados, valiéndose de la experiencia de la organización central.

Estrategia del Concesionario del mañana (DoT). Se quiere establecer una red de concesionarios de clase mundial, que crezca de forma significativa tanto en magnitud como en especialización. "Un concesionario John Deere del mañana deberá poseer u operar en varios centros y así alcanzar un volumen anual de ventas por encima de 25 millones de euros", dijo el Vicepresidente de Ventas de la Región 2, Stefan von Stegmann. "Nuestros 24 000 empleados de concesionarios de la Región pueden marcar la diferencia en soporte profesional a nuestra cada vez mayor base de clientes", agregó.

El Director de Marketing de la Región 2, Seth H. Crawford, ofreció algunos datos para demostrar la expansión de la compañía en las dos últimas décadas. "Hemos pasado de 38 500 empleados en 1990 a 51 000 en la actualidad; el número de fábricas ha crecido de 26 (en diez países) a 63 (en 18). Y somos la única compañía del sector agrícola que invierte casi 5 millones de dólares diarios en I+D".

Excepto la conferencia de prensa, que tuvo lugar en un hotel de Lisboa, el programa *Setting Directions* se desarrolló en la finca agropecuaria más grande de Portugal, propiedad de la sociedad Companhia das Lezírias. Situada a unos 30 km de Lisboa, la superficie supera las 20 000 hectáreas con distintos tipos de cultivos (cereales, hortalizas, viña...) y un negocio muy diversificado con cría de animales y zonas de ocio y restauración.

La primera de las dos jornadas del programa se cerró con una espectacular presentación nocturna de la gama de producto que actualmente comercializa John Deere en la Región 2, que incluyó tractores de todas las potencias y versiones, cosechadoras, sembradoras, pulverizadores, tecnologías para agricultura de precisión... e incluso un desfile de máquinas dirigidas al sector de espacios verdes. Al día siguiente, esos mismos productos fueron presentados más detalladamente en diferentes 'estaciones' de trabajo.



enStar 3 del reposabrazos de la cabina permite controlar visualmente la parte trasera de la cosechadora, el depósito de grano o el tubo de descarga, todo ello con un solo monitor. Otros elementos son el sistema de aire acondicionado, parasoles, una nevera y un equipo de radio.

La cabina Premium también asegura un control sin esfuerzo de todas las operaciones de recolección, por medio de la consola del reposabrazos CommandTouch, y el monitor GreenStar 3 CommandCenter o el monitor 2630, el monitor del poste derecho y la columna de dirección totalmente ajustable.

La palanca de control multifunción incorpora los mandos del alimentador de mies, el moline-

Nuevas cabinas para cosechadoras

Las nuevas cabinas Premium y Deluxe de las nuevas cosechadoras series W y T ofrecen, mayor comodidad, calidad y control, con un diseño lógico y ergonómico de los principales mandos. Para su presentación, John Deere montó una carpa con más de una veintena de puestos de conducción, a modo de simulador.

En el interior de la cabina, un 30% más amplia que su predecesora, se encuentra un asiento cómodo con suspensión neumática ajustable en 4 direcciones, con ajuste lumbar y mayor apoyo para la espalda. El asiento para acompañante proporciona mayor espacio y comodidad y puede 'tumbarse' para hacer las veces de mesita donde co-

locar un ordenador portátil. Destacan también los cristales de seguridad tintados y los estrechos postes.

Con la instalación de una cámara de vídeo, el monitor Gre-



Álex Bauer se ocupó de explicar las características de la nueva cabina.

te y los mandos de reanudación de recolección, con control activo de altura de rastrojo y de control de flotación de serie, incluyendo parada de emergencia, y ajuste y activación completa de la descarga, lo que facilita la descarga con la cosechadora en movimiento. Adicionalmente, un nuevo botón permite la activación del sistema de guiado AutoTrac.

La consola CommandTouch del reposabrazos incluye las fun-

ciones más utilizadas, que se activan mediante teclas de acceso directo, como los ajustes de recolección, los mandos de la transmisión y el sistema HillMaster, el aire acondicionado, la radio y la iluminación. El nuevo monitor digital del poste derecho de la cabina proporciona un eficaz control visual de las principales funciones de la máquina, incluido un nuevo indicador del porcentaje de potencia utilizado por

la máquina, lo que permite al operador aumentar la capacidad de recolección de la máquina cuando sea necesario.

El monitor GreenStar 3 CommandCenter añade más información sobre la máquina y el cultivo, facilitando y agilizando los ajustes. Con un solo monitor, el operador puede activar diversos ajustes, que incluyen el sistema de ajuste de cosechadora automático (ACA). Las soluciones inteligentes, como el sistema de control automático de alimentación HarvestSmart, el monitor de rendimiento, el sistema de guiado AutoTrac y el sistema AutoTrac RowSense también aumentan la eficacia y proporcionan un control intuitivo.

El monitor GreenStar 3 2630, de mayor tamaño y más potente, está disponible como opción, ofreciendo mayor funcionalidad y control. Dotado de una pantalla táctil en color de 26 cm, incorpora la tecnología más avanzada y es totalmente compatible con todas las soluciones inteligentes de la marca.

"Los clientes nos exigían más confort y visibilidad, sin detrimento de una mayor productividad"



Nueva cosechadoras Serie S

John Deere las presenta como *"las cosechadoras de cereal y arroz del futuro"*. La nueva gama incluye más modelos. El mayor dispone del motor más potente montado actualmente en cosechadoras, con una potencia de 580 CV (ECE R120).

Contiene un nuevo sistema de trilla y separación mediante un nuevo rotor; sistema de retrilla activo y deflectores variables del rotor; nueva caja de cribas y sistema de transporte de grano limpio; nuevas transmisiones y opciones de caja de cambios; nuevas opciones de gestión de residuos de alto rendimiento para los cabezales de corte más anchos; nueva cabina, mandos, monitores y sistemas de accio-

namiento electro hidráulicos que aumentan la comodidad y el control; depósitos de grano de mayor capacidad (hasta 14 100 litros), mayor velocidad de descarga y la opción del nuevo sistema de bandas de goma exclusivo de la marca.

Los nuevos sistemas de telemetría y las soluciones inteligentes que mejoran la gestión y la documentación completan *"el mayor desarrollo en los 100 años de historia de las tecnologías de recolección de John Deere"*, totalmente orientadas hacia los productores europeos de cereal y arroz.

Las nuevas cosechadoras de la serie S incorporan los motores PowerTech PSX de 9.0 ó

13.5 L con certificación de emisiones Fase IIIB, la solución 'SóloDiésel' que no exige la adición de urea, ya que la combinación de un catalizador de oxidación diésel (DOC) y de un filtro de partículas (DPF) reduce las emisiones de monóxido de carbono, hidrocarburos y partículas nocivas.

Existen dos tipos de transmisiones:

- **ProDrive**, que ofrece selección de marchas para condiciones de recolección normales y para trabajos especiales a alta velocidad o transporte, y permite el ajuste individual de cada marcha por medio de la palanca de control hidrostático. Esta transmisión asegura hasta un 64% más de par a una ve-

locidad de recolección de 8 km/h, y trabaja eficazmente en las condiciones más difíciles.

- La nueva transmisión de tres marchas **PBS** de cambio por botón, disponible para los modelos de menor tamaño. Con la máquina parada, el operador



John Deere ofrece una línea completa de cabezales de corte y accesorios para todo tipo de cultivos y condiciones.

selecciona la marcha pulsando uno de los tres botones del reposabrazos, y la cosechadora hace el resto. Al igual que la ProDrive, esta transmisión aplica automáticamente el freno de estacionamiento al poner la palanca hidrostática en la posición de punto muerto.

Otras innovaciones son las nuevas opciones de ruedas: el neumático 680/85 R32 es para clientes que requieran anchuras de transporte estrechas con la máxima flotación; los neumáticos 800/70 R32 y 800/75 R32 se montan sobre las mismas llantas que los neumáticos 800/65 R32, pero proporcionan casi el doble de superficie de contacto. Además, el nuevo sistema de orugas también mejora la flotación y reduce la compactación del suelo.

Las plataformas de corte serie 600R, con anchuras de trabajo de 4.3 y 10.7 m, se instalan en segundos gracias a un exclusivo sistema de enganche rápido todas las conexiones hidráulicas y eléctricas mediante una sola palanca. El sinfín de alimentación de 660 mm es ajustable en cuatro sentidos y asegura una gran capacidad de alimentación.

La serie S cuenta con el nuevo rotor Variable Stream o de Flujo Variable, que combina el sistema de separación de rotor único con un nuevo rotor de alto rendimiento, un nuevo sistema de Limpieza de alta capacidad con ajust-

te desde la cabina, un depósito de grano con capacidad entre 10 600 y 14 100 L, con capacidad de descarga de hasta 135 L/s y un sistema de gestión de residuos con un nuevo picador de paja intensivo con 44 cuchillas curvadas para una distribución uniforme en anchuras de hasta 9 m.

“El mayor avance tecnológico de la presentación de Lisboa”



Félix Gómez, Director de Productos de Maquinaria de Campaña.

Nueva generación de rotoempacadoras de la serie 900

Aunque en la presentación a la prensa no se le dedicó un espacio propio, también es novedad una nueva generación de rotoempacadoras de cámara variable.

Los modelos 960 y 990, con diámetros de empaqueo de entre 80-160 cm y 80-185 cm respectivamente, están diseñados sobre los pilares de fiabilidad y durabilidad. Incorporan el exclusivo bastidor integral, que libera la cámara de empaqueo de toda tensión externa, y el Sistema de Descarga Rápida en menos de cinco segundos.

El sistema de recogida del material incluye un sistema de

cinco filas de dientes y el rotor de alta capacidad, disponible con 13 ó 25 cuchillas, se encuentra completamente alineado con los picadores convergentes. La serie 900 tiene un nuevo sistema de desatasco de piso abatible, que actúa sobre toda la anchura del rotor y permite deshacer fácilmente los atascos. El innovador concepto MaxD para la cámara de empaqueo proporciona la máxima densidad de paca, con un brazo de compensación de la densidad que transmite una tensión óptima a dos amplios tornillos sinfín. El sistema de apli-

cación de red en el frontal de la máquina evita posibles obstrucciones independientemente del tipo (*CoverEdge* o *Edge to Edge*) y de la longitud de red que se esté utilizando en la envoltura de la paca.

La serie 900 de rotoempacadoras posee la certificación ISOBUS y puede ser equipada con el monitor GreenStar 1800, donde se muestran las configuraciones principales de la máquina y sus funciones. Además, podrá ser equipada con el sistema de automatización tractor-rotoempacadora (TIA) en 2012.

Serie de tractores 6R



Una de las estrellas del programa, especialmente para el mercado español, es la serie de tractores 6R, "la R-*evoluc*ión" de John Deere. De momento, abarca tres modelos con potencias desde 170 a 210 CV (200 a 240 CV con gestión inteligente de la potencia) y diferentes transmisiones (AutoQuad Plus, PowerQuadPlus y AutoPowr).

Tomando como base el éxito y durabilidad de la histórica Serie 6000, John Deere ha diseñado un tractor con un nuevo nivel de confort en la suspensión, una visibilidad desde la cabina

"El tractor que marcará un antes y un después"



Bernardino Privado, Jefe de Area de Marketing de Posventa.

CARACTERÍSTICA	6170R	6190R	6210R
Tipo Motor	PowerTech Plus		
Potencia Nominal (97/68 EC) sin GIP (CV / kW)	170 / 125	190 / 140	210 / 154
Potencia Nominal (97/68 EC) con GIP (CV / kW)	200 / 147	220 / 162	240 / 177
Régimen del motor a Pot. Nom. (rev/min)	2100		
Cilindrada (cm ³)	6.8 L		
Sistema Combustible	HP-CR		
Capacidad max. del depósito combustible	465 L		
Opciones de Transmisión	PowerQuad Plus, AutoQuad Plus, AutoQuadPlus EcoShift, AutoPowr		
Eje Delantero	Suspensión hidroneumática permanentemente Activa de tres Puntos TLS con 100 mm de recorrido		
Sistema Hidráulico	Centro cerrado, presión y caudal compensados		
Tamaño máximo de neumático trasero	205 cm		
Capacidad máxima de elevación trasera (kN)	83.5		93.7
Capacidad max. de elevación delantera (kN)	40		
TDF Frontal	opcional		

sin precedentes y la integración de las soluciones inteligentes. Otras características destacables son un peso de embarque de tan sólo 8 toneladas, neumáticos de hasta 205 cm, mayor potencia en el sistema hidráulico además de TDF y elevador frontal, así como el diseño con bastidor integral y 2.8 m de distancia entre ejes.

[En el próximo número ofreceremos una información más amplia sobre esta serie de tractores]

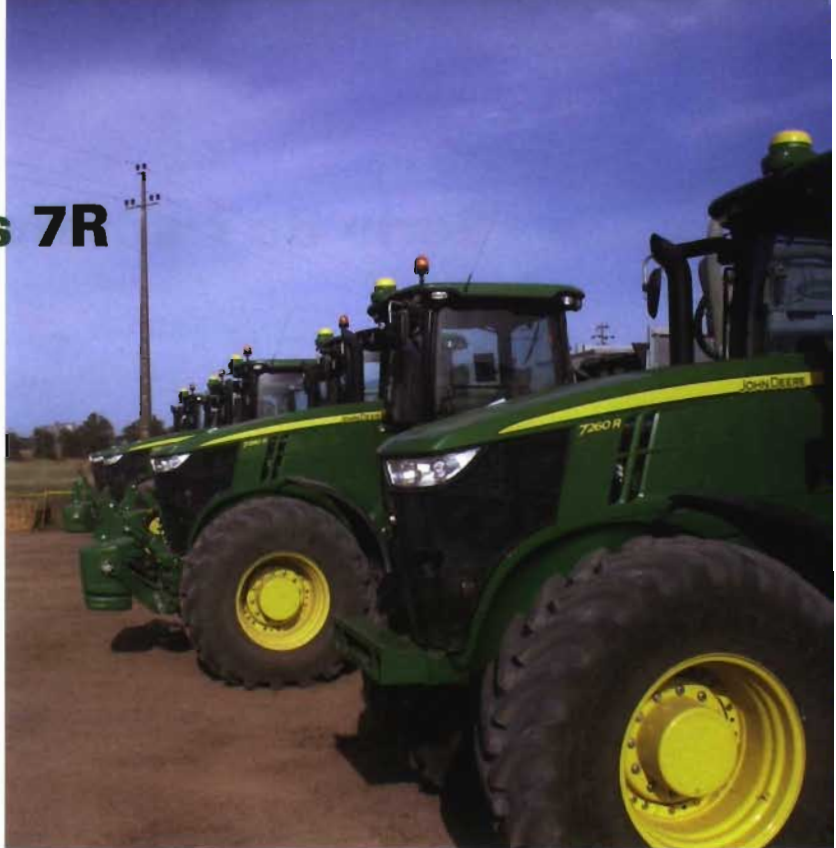


Rubén Abajo, Director de Producto de Tractores.

Serie de tractores 7R

Su versatilidad le permite dirigirse tanto a contratistas, agricultores medianos, y agricultores de grandes explotaciones. La gama abarca cinco nuevos modelos con motores PowerTech Plus con inyección por Common Rail de Alta Presión que ofrecen potencias de 200 a 280 CV (230 a 310 CV con Gestión Inteligente de Potencia).

Una de las ventajas de esta serie está en la transmisión, ya que se ofrecen hasta cuatro tecnologías probadas tanto en campo como en carretera.



CARACTERÍSTICAS	7200R	7215R	7230R	7260R	7280R
	PowerTech	PowerTech	PowerTech	PowerTech	PowerTech
Motor tipo	PSX		PVX		
	(Compatible B20) Fase IIIB				
Potencia nominal (97/68 EC) Sin. GIP, Cv (kW)	200 (147)	215 (158)	230 (169)	260 (191)	280 (206)
Potencia Nominal (97/68 EC) Con GIP, Cv (kW)	230 (169)	245 (180)	260 (191)	290 (213)	310 (228)
Régimen nominal, rpm	2100				
Cilindrada	6.8 L		9.0 L		
Opciones de transmisión	PowerQuad Plus, AutoQuad Plus Eco, CommandQuad Eco, Auto Powr			AutoPowr	

La transmisión PowerQuad Plus (20+20) selecciona de manera automática la marcha más adecuada cuando se cambia entre grupos (*Speed Matching*). Se caracteriza por la función de desembrague mediante botón que consigue suavizar los cambios entre grupos de marchas, y un modo *SoftShift*, que ajusta de forma automática la regulación del motor para permitir cambios de marcha más suaves.

Con las funciones FieldCruise y EcoShift, la transmisión AutoQuad Plus (20+20) también se caracteriza por incorporar la función de desembrague por botón.

La transmisión de nuevo diseño de John Deere CommandQuad incluye el sistema Efficiency Manager que asegura la

correcta selección de la marcha para la velocidad de trabajo seleccionada manualmente para optimizar la eficiencia de combustible.

La transmisión infinitamente variable AutoPowr, completamente rediseñada para maximizar la eficiencia de combustible.

En Lisboa, la prensa técnica tuvimos la oportunidad de tener un primer contacto directo con estos nuevos tractores. En un pequeño circuito de tierra de apenas un kilómetro de longitud, la primera impresión fue el alto nivel de confort del puesto de conducción, con un grado de visibilidad incluso más elevado que en series precedentes, y una disposición de los mandos que facilita las tareas. Pudimos

“El tractor ideal para todo tipo de aplicaciones en una explotación”



Jesús Bragado, Instructor de Formación.

probar lo sencillo que resulta la utilización de botones para los cambios entre grupos de marchas.

[En el próximo número ofreceremos una información más amplia sobre esta serie de tractores]

Serie de tractores 8R

Una serie ya conocida en el mercado que introduce nuevas características de tripuntal delantero y TDF frontal integrados. Disponibles desde la primavera de 2011, los 8260R, 8285R, 8310R, 8335R y 8360R incorporan el nuevo motor PowerTech PSX de 9 L y 6 cilindros. El resto de características son iguales a los tractores previos de la serie 8R.

Los nuevos modelos están disponibles con el sistema de Telemetría JDLink Ultimate y Service ADVISOR de monitoreo y sistema de diagnóstico remoto, además de una versión mejorada del monitor GreenStar 3 CommandCenter. También está disponible, de manera opcional, el nuevo sistema Active Command Steering (ACS).

Ofrecen un incremento de potencia de 15 CV, con la posibilidad de añadir otros 35 CV más en aplicaciones de la TDF y en transporte gracias al sistema de Gestión Inteligente de Potencia. Se mantiene la transmisión PowerShift automática 16/5 o la transmisión infinitamente variable AutoPowr para todos los nuevos modelos excepto para el mo-



delo mayor; el 8360R, el cual sólo está disponible con AutoPowr. Con el sistema AutoPowr de 50 km/h se incluye la suspensión del puente delantero; que en el caso de las transmisiones AutoPowr de 40 km/h y PowerShift se ofrece como opcional.

Las mejoras presentadas en Lisboa, y que se introducirán en 2012, son la disponibilidad de orugas en los tres modelos mayores, además del sistema de suspensión AirCushion; un nuevo elevador frontal con una ca-

pacidad máxima de elevación de 5.2 toneladas, compatible con el sistema de control de equipos, que permite al operario automatizar múltiples tareas simultáneas aumentando así su comodidad; nueva TDF frontal que desarrolla hasta 175 CV y está equipada con un inversor que le permite girar en ambos sentidos; integración en el tractor del elevador frontal y de la TDF frontal; y seis tomas hidráulicas con mando a distancia en el elevador trasero.

El "parque temático" de siembra y pulverización



No fue una estación a la que concedieran un protagonismo excesivo, dado que la mayor parte de los productos expuestos son más apropiados para mercados ajenos a los del centro y sur de Europa, pero Iván Herranz, como responsable de ella, se encargó de bautizarla como el "parque temático" en materia de siembra y pulverización. Una exposición circular, recorrida sobre un remolque que circulaba a muy baja velocidad, permitió observar un amplio elenco de equipos de siembra neumática y monograno, pulverizadores arrastrados, suspendidos y autopropulsados, e incluso modelos de atomizadores de la nueva marca Frontier.

Nuevas tecnologías al servicio de la agricultura: JD FarmSight

Aunque la marca apeló al término 'revolución' en la presentación de las series de tractores 6R y 7R, probablemente la novedad más llamativa fue la nueva estrategia para el control inalámbrico de la explotación. Se trata de una nueva gama de tecnologías diseñadas para ayudar a optimizar el uso de la maquinaria y las operaciones de cultivo. El sistema facilitará un contacto permanente de la maquinaria, con los propietarios, operarios e incluso concesionarios, para reducir los costes generales de la explotación. No en vano, cada concesión de la marca ya tiene lo que denomina 'especialistas en AMS' que dedican la mayor parte de su tiempo a la comercialización de este tipo de productos.

John Deere FarmSight ofrecerá soluciones integradas en lo relativo a Optimización de la Maquinaria, Optimización de la logística y Apoyo a la Toma de Decisiones Agronómicas. Esto incluirá interfaces de operación intuitivos, sensores y redes inalámbricas para la maquinaria, además de datos agronómicos para facilitar el proceso de toma de decisión.

Uno de los principales elementos de John Deere FarmSight será el JDLink, la solución de te-



John Deere FarmSight ofrece soluciones integradas en optimización de maquinaria, de logística y apoyo a la toma de decisión

legrafía por Internet que proporciona a los propietarios de flotas de maquinaria respuestas en tiempo real a sus problemas más importantes. JDLink facilita la ubicación exacta de la máquina, define límites geográficos que evitan el uso no autorizado de la máquina, incluye planificación de mantenimiento, información de consumo de combustible, un seguimiento preciso de las horas de trabajo y del rendimiento y permite determinar, por ejemplo, si los operadores necesitan un mayor grado de formación.

Las soluciones de telemetría integrada JDLink se ofrecen

con tres niveles de información: Select (básico), Ultimate (avanzado) y Módulo de Cosecha (específico para cosechadoras).

Las siguientes máquinas incluyen el hardware y la suscripción gratuita por un año a JD Link Ultimate:

- Tractores de la serie 7R y 8R con nivel de emisiones fase IIIB.
- Nueva cosechadora W660 Fase IIIB (año 2012) y todas las cosechadoras de la serie T y S.
- Picadoras de forraje autopropulsadas modelos año 2012 fabricadas en Zweibrücken.

JDLink Ultimate también permite realizar diagnósticos a través del servicio exclusivo John Deere de asesoramiento a distancia. El sistema genera mensajes automáticamente cuando se requiere mantenimiento y los envía vía e-mail o SMS.

En función de las preferencias del propietario estos mensajes se los enviarán a él, al concesionario John Deere o bien a ambos. Este nuevo nivel de servicio es completamente nuevo e incrementará la eficiencia del diagnóstico de la máquina, el mantenimiento y la reparación.



Javier Fernández, Especialista de Tractores.

MARWART VON PENTZ

Presidente de la División Agrícola y Espacios Verdes



“La presentación de Lisboa demuestra el perfil global de John Deere”

Markwart Von Pentz
—primero por la derecha—
en el evento de Lisboa.

“No hay otra compañía en el sector agrícola que pueda realizar una presentación como esta, con más de 100 productos dirigidos a cubrir las necesidades de todos los mercados de nuestra Región 2. Estamos demostrando con rotundidad el perfil global de John Deere y el porqué somos los líderes del sector agrícola”. Son palabras de Markwart Von Pentz, Presidente de la División Agrícola y Espacios Verdes, en conversación con **agrotécnica** durante el evento Setting Directions celebrado en Lisboa.

Von Pentz destacó que los mercados de Europa Occidental están ya “muy asentados” y ofrecen “muy buenas perspectivas de negocio”, pero se mostró convencido de que los más interesantes de cara al futuro son los denominados “emergentes”: “Actualmente es Brasil donde estamos creciendo más, con una capacidad de desarrollo notable. La marca John Deere está creciendo por la globalidad de la compañía, por los 5 millones de dólares que invierte día a día en I+D y gracias al ‘boca a boca’ entre agricultores, como mejor forma de marketing en ese mercado”.

El directivo se refirió también al resto de países BRIC. “Rusia tiene una capacidad tremenda de expansión y conviene tener presente que es un mercado que vende como Estados Unidos y Canadá juntos. China

“No hay otra compañía en el sector agrícola que pueda realizar una presentación con más de 100 productos”

e India también registran volúmenes muy grandes, pero con tractores de potencias bajas y un nivel de especificaciones inferior a lo demandado en otras regiones”.

Un país que, a juicio del Presidente de la División Agrícola y

Espacios Verdes de John Deere, podría convertirse en una potencia mundial de primer orden es Argentina, el cual conoce perfectamente ya que trabajó en Mercosur durante muchos años. “Su capacidad de desarrollo es mucho mayor de la que tiene actualmente, pero no consigue superar una serie de cuestiones internas que vienen desde hace décadas. No obstante, sus posibilidades de expansión son muy grandes”.

En cuanto a la gama de producto, Markwart Von Pentz reconoció que en John Deere se muestran en todo momento atentos a las evoluciones de los mercados, sin descartar operaciones que puedan reforzar su oferta actual, como es el acuerdo establecido con el grupo francés Kuhn sobre empacadoras gigantes. El directivo descartó un interés a corto plazo en el segmento de las vendimiadoras. “Sin duda, es un producto que podría complementar nuestra línea. Hemos hecho profundos estudios, pero de momento no hemos encontrado rentabilidad. Pero en el momento que esto varíe, nos lo plantearemos con decisión”, señaló.

Cambios organizativos en la Región 2

En la presentación en Lisboa quedó patente la presencia creciente de profesionales españoles en la estructura de Ventas y Marketing de la Región 2 (Europa, CIS, Norte de África y Oriente Medio) de John Deere. Y es que el pasado mes de febrero se introdujeron una serie de cambios, anunciados a nivel interno en primera instancia, y que ahora se han hecho públicos.

Con estos cambios, la compañía pretende adaptarse a los cambios que se producen en la agricultura, con un mayor "enfoque al cliente", como define en uno de sus principios el Modelo Operativo Global (GOM) de John Deere, cuyo objetivo es conocer con más detalle las necesidades de los diferentes segmentos de cliente y ser capaces de desarrollar las soluciones que cubran las necesidades de los mismos.

Con esta nueva organización se han creado funciones específicas para cada uno de estos segmentos, cuya labor principal es el

conocimiento del mismo a lo largo y ancho de la Región 2. Parte de la reestructuración contará con la centralización de tareas que anteriormente se repetían en cada

una de las unidades comerciales de la Región, para así realizarlas de una manera más profesional y eficaz, aprovechando las sinergias de todos los mercados.

Despedida del Director Comercial en Portugal

Para Joao Pinheiro da Silva, la presentación de Lisboa fue muy especial, porque supuso el punto final a su trayectoria profesional, ligada a John Deere durante casi 27 años. "Como lisboeta me llena de orgullo que John Deere eligiese la capital de Portugal como emplazamiento para un evento de esta magnitud," señaló en su despedida.

Tras casi una década ejerciendo de Director de Marketing y Ventas en la red de concesionarios, João Pinheiro –conocido como 'el Sr. John Deere portugués'– fue ascendido a Director Comercial de Portugal en 1994. "Con su excelente formación técnica en agronomía y su dilatada experiencia en el sector, João Pinheiro ha contribuido en gran medida al éxito de John Deere en Portugal," afirmó Germán Martínez, gerente de ventas de John Deere en la región mediterránea (España, Portugal, Italia y Turquía).



Joao Pinheiro da Silva.

Cambios más significativos de puestos regionales:

- Enrique Guillén: Gerente Marketing Estratégico de la Región 2 para el segmento de Ganadería, Cultivos Especiales y Agricultores Mixtos
- Carlos Aragonés: Gerente de Marketing de la Región 2 de tractores de Waterloo (series 7R, 8R y 9R)

- Rubén Abajo: Gerente de Marketing de la Región 2 para los tractores de la serie 6
- Félix Gómez: Responsable del Centro de Apoyo a la Venta para España y Portugal
- Jesús Montoro: Especialista de Apoyo a la venta para España y Portugal



Rubén Abajo.

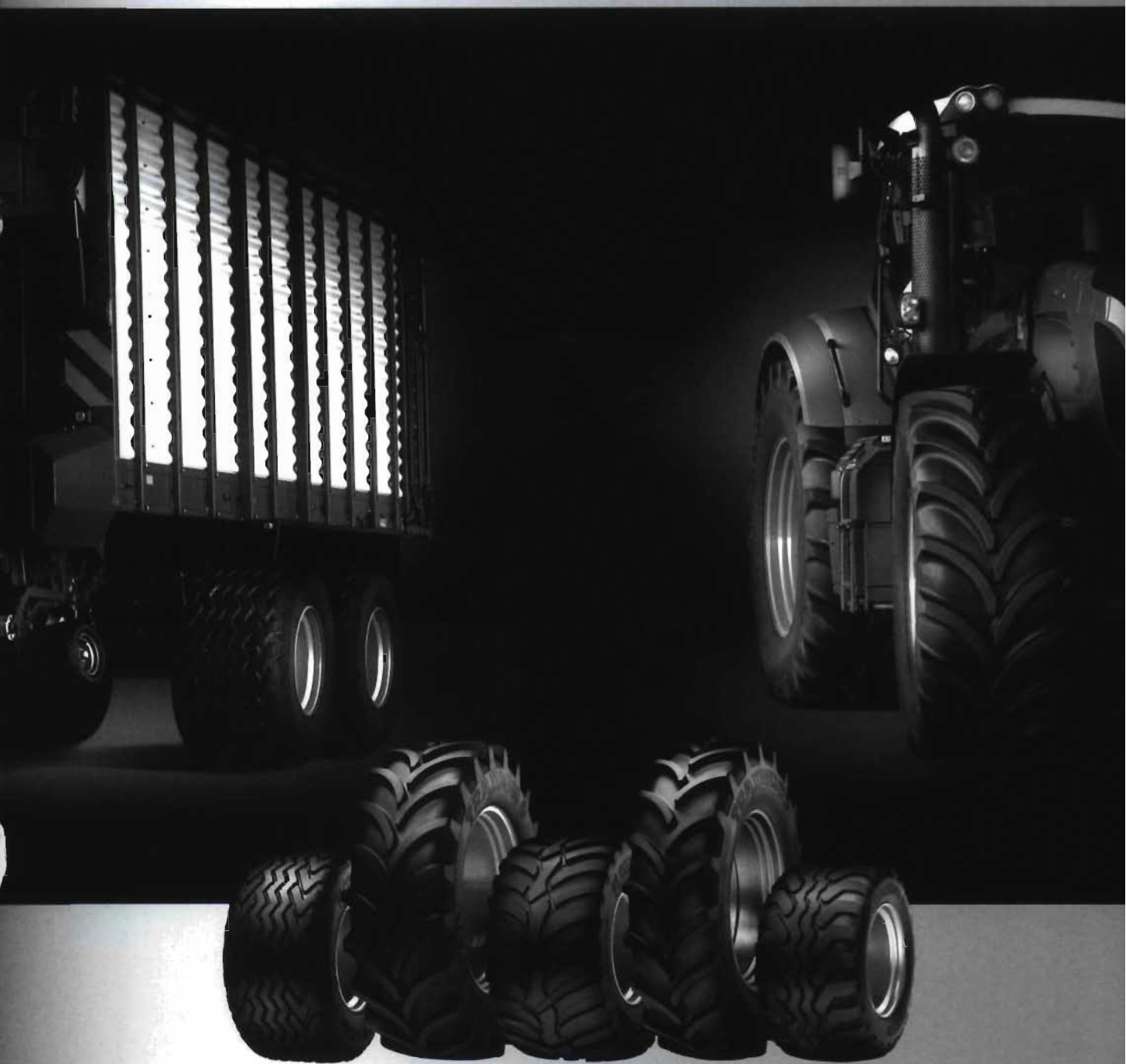
Cambios en la unidad comercial en España:

- Francisco Agúndez: Gerente de División de Ventas de la Zona Norte de España
- Jaime Muguero: Gerente de Marketing Táctico
- Javier Fernández: Especialista de Tractores
- Julio Moreno: Especialista de Maquinaria de Campaña
- Óscar Marín: Especialista de Maquinaria de Campaña
- Diogo Camarate: Jefe Territorial
- Diego Martín: Jefe de Área de Servicio Posventa
- Rubén García: Instructor de Formación



Jaime Muguero.

NEUMÁTICOS PARA PROFESIONALES



FLOTATION PRO TRAXION+ FLOTATION TRAC TRAXION 85 FLOTATION+

**ALTA CALIDAD, AMPLIA GAMA, ASPECTO PREMIUM,
EXCELENTE RENDIMIENTO, LARGA DURACIÓN**

VEA A SUS COLEGAS EN PANTALLA EN "VREDESTEIN LA PELÍCULA"

WWW.VREDESTEIN.COM/THEMOVIE


VREDESTEIN
TYRE TECHNOLOGY FOR BEST RESULTS



GRUPO
miralbueno



TÜVRheinland®
CERT
ISO 9001

La mejor elección posible

Nuevo catálogo

2011

mi parts

mi GARDEN



www.miralbueno.com

CONSÚLTELO TAMBIEN EN NUESTRA WEB

www.miralbueno.com

.com

.com

.com

.com



MIRALBUENO ASIENTOS Y COMPONENTES

Plataforma Logística de Zaragoza (MAGNA PARK)

C/ Isla de Ischia, 2 - 4

50197 Zaragoza (SPAIN)

Tel: (34) 976 786 686 - Fax: (34) 976 771 053

e-mail: miralbueno@miralbueno.com

Inauguración del Museo de Maquinaria Agrícola y Tractor Clásico, en Valverde del Majano (Segovia)

EL MUSEO DEL CAMPO

Abre sus puertas en Valverde del Majano (Segovia) el Museo de Maquinaria Agrícola y Tractor Clásico, donde se exponen 120 máquinas agrícolas que muestran la transformación sufrida por el campo en el último siglo.

ÁNGEL PÉREZ

VALVERDE DEL MAJANO (SEGOVIA)

Su objetivo es mostrar la evolución de la mecanización del campo y la importancia que ha tenido la transformación del medio ru-

ral con la incorporación de la maquinaria.

En dos naves de más de 2 000 m² de superficie se exponen más de 120 máquinas con decenas de años de vida y miles de horas de trabajo acumuladas, que destacan por su excelente grado de conservación. De hecho, muchas de ellas han brillado con luz propia en diferentes desfiles y exhibiciones, como la Retromaquinaria que

anualmente se celebra en Valverde del Majano.

Y es precisamente en esta pequeña localidad segoviana, de poco más de un millar de habitantes, donde acaba de abrir sus puertas el Museo de Maquinaria Agrícola y Tractor Clásico, un espacio donde se recoge la historia de la evolución de la agricultura a través de una amplia muestra de los utensilios que se empleaban en tareas del campo.





El promotor del proyecto es José Luis Horcajo, Presidente de la Asociación Española de Amigos de la Maquinaria Agrícola, empresario emprendedor y amante de las máquinas que marcaron una época en los campos españoles. Desde hace veinte años ha ido adquiriendo piezas clásicas, para someterlas a un profundo proceso de restauración hasta dejarlas en las condiciones que pueden observarse en la exposición.

El Museo incluye tractores de todo tipo fabricados a lo largo del siglo XX y que se encuentran en excelente estado de funcionamiento, junto a una completa selección de equipos y aperos: trilladoras, cosechadoras, segadoras atadoras, arados, motores y otros utensilios de tracción animal, así como otras herramientas para la agricultura, no sólo producidas en España, sino también en países como Alemania, Austria, la antigua

Checoslovaquia, Estados Unidos, Francia o Inglaterra.

Son muchas las marcas presentes en la exposición. En tractores destacan las españolas, y emblemáticas, Barreiros o Lanz, junto a las conocidas John Deere, Same, Deutz-Fahr o New Holland. También hay máquinas fabricadas en la zona, como las

aventadoras y trillos de Cantalejo o una prensa de paja producida en Hontanares de Eresma. Y, además, otros tipos de máquinas, como motoazadas, guadañas, arados romanos y de vertederas, sembradoras, etc.

La exposición está permanentemente abierta a la llegada de nuevas piezas históricas que





permitan, no sólo reforzar la oferta del Museo, sino ampliar su contenido como reflejo fiel del continuo proceso de transforma-

ción vivido por el campo en las últimas décadas.

El papel de la agricultura

El crecimiento de las urbes contrasta con el despoblamiento del medio rural, lo que conlleva el 'olvido' de la importancia que tiene la agricultura, no ya solo como sector de peso en la economía española, sino como medio imprescindible para el ser humano.

Con el Museo de Maquinaria Agrícola y Tractor Clásico se buscará también acercar el campo a los más jóvenes, con visitas organizadas de estudiantes e incluso de los más pequeños, para los que se ha organizado también una pequeña granja. ■

Presentación oficial

A la presentación oficial, que tuvo lugar el 17 de junio, acudieron muchos profesionales del campo y amantes de la maquinaria agrícola clásica llegados de diferentes puntos de la geografía española. También estuvieron presentes miembros de la Asociación Española de la Maquinaria Agrícola, junto a representantes de las marcas de tractores y entidades colaboradoras. Tampoco faltaron las autoridades, como el

alcalde de la localidad, Rafael Casado; el delegado territorial de la Junta de Castilla y León, Luciano Mucio; el Diputado provincial en funciones, José Martín Sancho; y el concejal del Ayuntamiento de Segovia, José Llorente, entre otros.



AGRINAVA



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

RECAMBIOS ADAPTABLES A CASE, DEUTZ, EBRO, JOHN DEERE, KUBOTA, LANDINI, MASSEY FERGUSON, NEW HOLLAND, SAME...

www.agrinava.com





Nueva LEXION.

Va por delante.



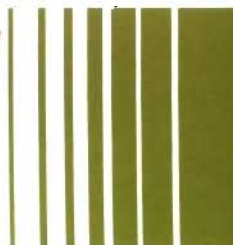
Una máquina exitosa, ahora todavía mejor.

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.

lexion.claas.es

CLAAS





NUEVA CARA, NUEVO CORAZÓN

La tercera generación del Mercedes Clase M llegará al mercado en la primavera de 2012 y reemplaza a la actual, que comenzó su andadura a mediados de 2008.

SERGIO MENDIETA

El nuevo Clase M de Mercedes-Benz tiene un diseño continuista, pero dispone de una nueva gama de propulsores menos glotones, que incluye entre ellos un novedoso cuatro cilindros diésel con el que Mercedes trata de dar a su todocamino fabri-

cado en Tuscaloosa (EEUU) una dosis de incrementada eficiencia.

Mercedes no se ha dejado tentar por un radical rediseño de la Clase M para el presente año. El nuevo coche mantiene el tradicional diseño de este todocamino; los dos volúmenes en la carrocería y un cristal posterior que también envuelve parte del lateral trasero y que ha caracterizado a la Clase

M desde que apareció por primera vez el modelo en 1997. En el frontal destacan unas luces diurnas de diodos LED, que también se utilizan en los pilotos traseros, una parrilla frontal más audaz, faros frontales más afilados y protector de cárter cromado en el paragolpes frontal. El resultado final otorga al Clase M un aspecto más anguloso.

MERCEDES-BENZ ML 350 CDI BLUETEC



El interior es más holgado en cuanto anchura (35 mm en las plazas delanteras y 24 mm en las traseras) y hay un nuevo salpicadero con una localización más destacada de la pantalla del sistema multimedia COMAND. Pero continúa ofreciendo sólo cinco plazas. Comparado con la actual Clase M, el nuevo interior gana unos apliques decorativos más amplios a lo largo del frontal del salpicadero que se extienden hacia las puertas.

Los clientes pueden pedir cuatro acabados diferentes en madera o aluminio, y una amplia selección de tapizados en piel o tejido.

Entre las opciones de motorización, la más demandada en nuestro mercado será el 350 CDI BlueTEC, un V6 bi-turbodiésel que ofrece 258 CV y 620 Nm de par (0 a 100 km/h en 7.4 seg. y 224 km/h). Mercedes publicita una aceleración de 0 a 100 km/h en 7.6 seg. y una velocidad máxima de 240 km/h para el ML350 BlueEFFICIENCY de gasolina de 306 CV. La gama también incluirá un poderoso ML63 AMG que recibe el nuevo V8 bi-turbo de 5.5 litros.



Pero la principal novedad está en la versión de acceso denominada ML250 BlueTEC, que tiene bajo el capó un cuatro cilindros turbodiésel de 2.1 litros con 204 CV y 500 Nm de par, que tarda 9 seg. en alcanzar los 100 km/h desde parado, pero que compensa con un

contenido consumo medio de 6 l/100 km y unas emisiones de 158 gr/km de CO₂. Todas las variantes disponen de tracción total y una caja de cambios automática de siete relaciones.

En la lista de opciones hay amortiguadores adaptativos, barras estabilizadoras activas, un paquete dedicado a la conducción off-road, un depósito de combustible de alto rango de 93 litros y ayudas a la conducción como control de crucero con radar, sistema de visión nocturna y asistencia de frenada.

Mercedes-Benz ML 350 CDI BlueTEC

Motor	2 987 cm ³ ; 6 cil. en V bi-turbodiésel
Potencia / par	258 CV / 620 Nm
Tracción	Total
Cambio	Automática de siete velocidades
Velocidad máxima	224 km/h
0-100 km/h	7.4 s



BMW lanzará a finales de verano la segunda generación del Serie 1

Inicialmente sólo estará disponible la carrocería de cinco puertas, aunque más adelante llegarán el resto de versiones; tres puertas, coupé y cabrio-aunque se rumorea que las dos últimas podrían pasar a denominarse Serie 2 en esta nueva generación. Respecto a su antecesor crece en todas las cotas: longitud, ba-



talla y anchura. Aunque la puesta a punto ha sido configurada con un carácter más deportivo, esta nueva generación del BMW Serie 1 se caracteriza por tener unos motores más eficientes. La gama inicialmente estará formada por dos mecánicas de gasolina y tres diésel, todas ellas de cuatro cilindros y denominadas 116i y 118i (gasolina) y 116d, 118d y 120d (diésel). Además, el 116d contará con una versión EfficientDynamics, que presentará un consumo de 3.8 litros cada 100 kilómetros y unas emisiones de 99 gramos de CO₂ por kilómetro recorrido.

El nuevo BMW Serie 1 se fabricará en la planta alemana de Ratisbona, junto con el Serie 3-incluido M3- y el Z4.

■ SUBEN LAS MATRICULACIONES DE VEHÍCULOS INDUSTRIALES

Las matriculaciones de vehículos industriales ascendieron a 1 360 unidades durante el pasado mes de mayo, lo que supone un aumento del 40.5% respecto al mismo mes de 2010 y el décimo quinto incremento mensual consecutivo, según datos de las asociaciones de fabricantes (ANFAC) y vendedores (GANVAM).

En los cinco primeros meses de este año, las ventas de camiones se elevaron a 6 744 unidades, lo que se traduce en una progresión del 40.7% en comparación con el mismo período del ejercicio precedente. ANFAC y GANVAM destacaron que la comparación se efectúa sobre los datos de 2010, período en el que las matriculaciones registraron un nivel "muy bajo".

No obstante, las dos organizaciones reconocen que la tendencia del mercado es positiva desde marzo de 2010, a pesar de las dificultades de financiación y de la atonía del sector de la construcción. En todo caso, el volumen de matriculaciones es inferior al registrado antes de la crisis.

En conjunto, las ventas de vehículos industriales y de autobuses sumaron 1 630 unidades en mayo, un 36.9% más, y totalizaron 8 218 unidades en lo que va de año (+42.9%).

■ BRIDGESTONE PRESENTA UN SISTEMA DE CONTROL DE PRESIÓN DE NEUMÁTICOS

Bridgestone presentó su nuevo sistema TPMS de Control de Presión de Neumáticos para vehículos comerciales en el eSafety Challenge 2011, celebrado el 31 de mayo en Viena. El eSafety Challenge promueve y destaca las últimas tecnologías de vehículos que estén relacionadas con la seguridad y la prevención de accidentes.

El sistema se caracteriza por su válvula con unidad de radiofrecuencia incorporada que se atornilla en el vástago de válvula.

Su baja utilización de energía permite una construcción más pequeña con respecto a los sensores TPMS convencionales. Asimismo, mostró una versión con válvulas para vehículos de turismo. Mediante la transmisión cada 4 segundos de la presión del neumático, su temperatura y su número único de identificación, este TPMS proporciona a los responsables de la gestión de los vehículos, información completa sobre el estado de la presión de los neumáticos de sus flotas.

El sistema TPMS desarrollado por Bridgestone estará disponible en el segundo semestre de 2011 para vehículos comerciales que operan bajo el programa de Gestión Total de Flotas de Bridgestone. ■

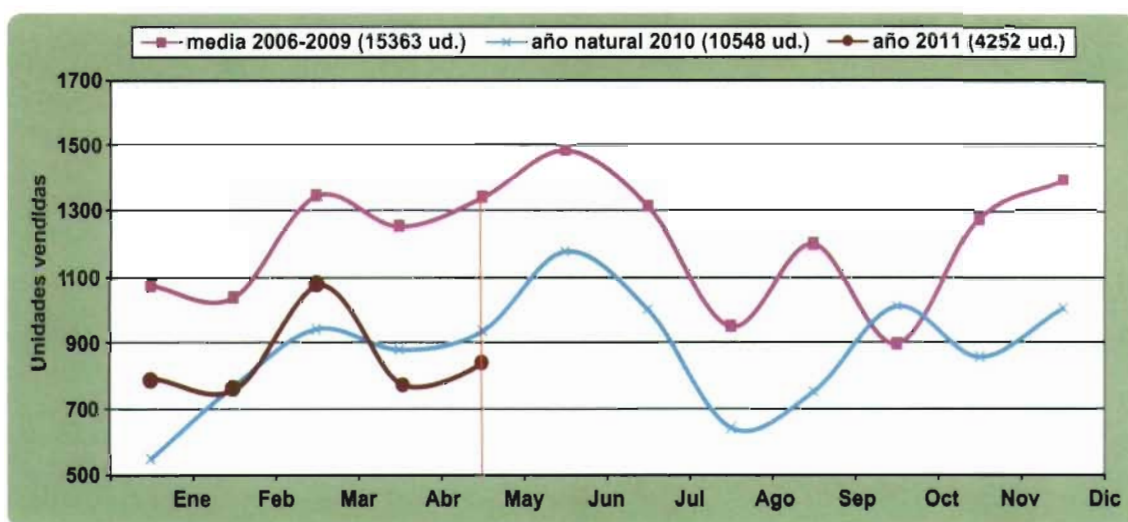


Las ventas de tractores nuevos retroceden en mayo

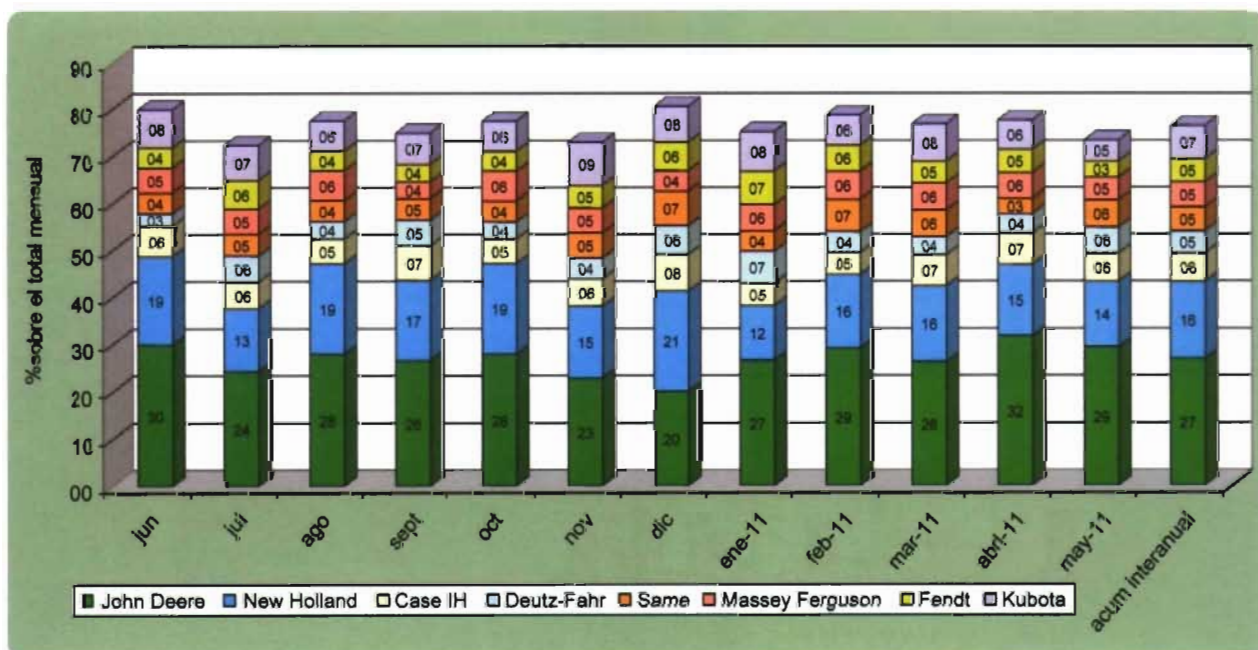
VUELVEN LAS SOMBRAS

Las 855 unidades registradas en mayo suponen un 8.75% menos que las inscritas en el mismo mes de 2010. A pesar de ello, el acumulado de los cinco primeros meses aún se mantiene en positivo.

EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE TRACTORES



DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL MENSUAL DE VENTAS POR MARCAS EN LOS ÚLTIMOS DOCE MESES

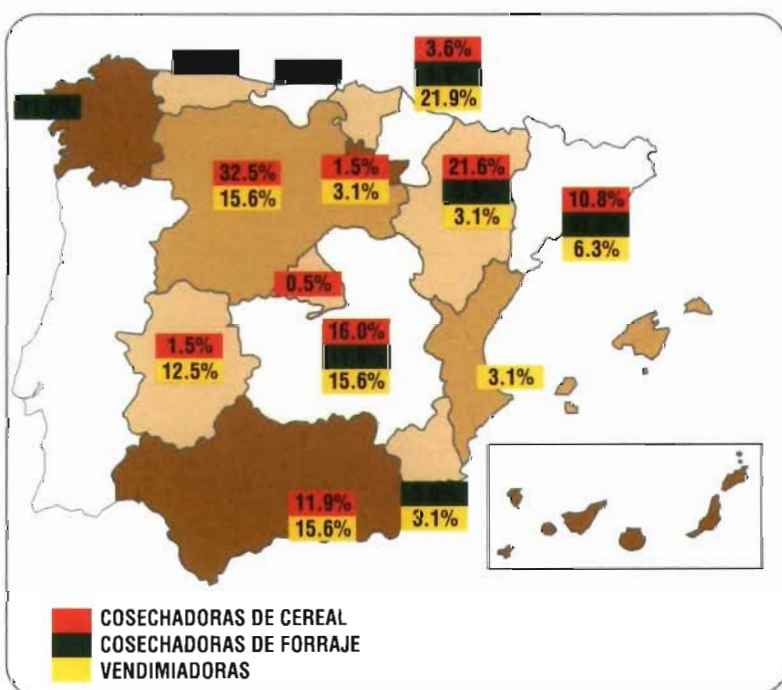


Avance de la campaña de maquinaria de recolección (Octubre '10 - Mayo '11)

¿BUENA COSECHA?

DISTRIBUCION DE VENTAS MAQUINARIA DE RECOLECCIÓN, POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS EN EL PERIODO OCTUBRE-MAYO DE LA CAMPAÑA 2010-2011

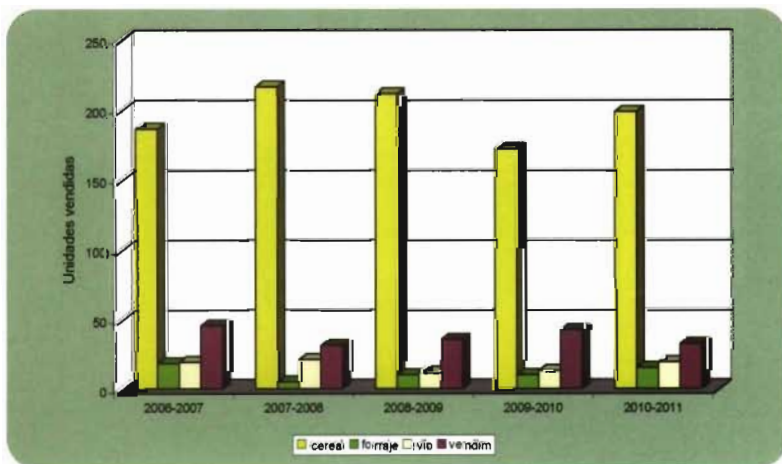
JUAN JOSÉ RAMÍREZ



Quedan meses de trabajo más duros en las diferentes campañas de recolección, pero la preparación para la recogida de los diferentes cultivos empezó hace unos meses. A partir de los avances de inscripción del MARM, hemos realizado un análisis de la situación actual y una comparativa respecto al mismo periodo considerado de las cuatro campañas anteriores.

La comparativa de venta de maquinaria de recolección en los meses de octubre a mayo de la campaña actual respecto al mismo periodo de las cuatro anteriores se ha realizado en las cosechadoras de cereal, forraje, vibradores y vendimiadoras. En general, todas ellas han tenido una evolución durante las campañas consideradas que se aproxima a una gráfica de dientes de sierra, que por ahora pronostica una campaña con unos valores de comercialización de producto que hace unos meses no se esperaban.

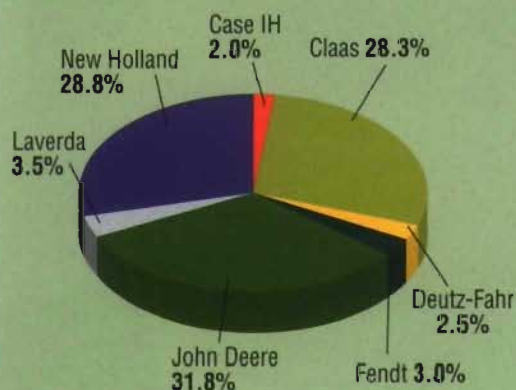
EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS DE MAQUINARIA DE RECOLECCIÓN EN EL PERIODO OCTUBRE-MAYO DURANTE LAS CAMPAÑAS 2006-07 A 2010-11



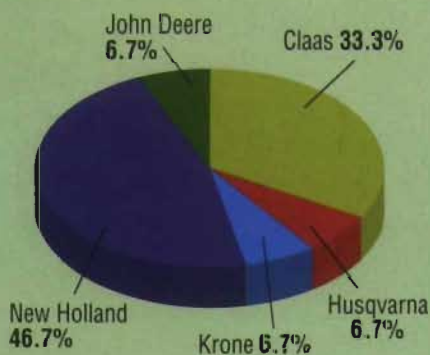
Las cosechadoras de cereal son las máquinas más representativas de este sector y representan el 51.4% de las ventas totales. En este sector la competencia entre las marcas es muy acucada y se observan mínimas diferencias en los puestos de cabeza. Hasta ahora, el primer puesto es para John Deere, seguido de New Holland y Claas, que han tenido unas ventas del 31.8%, 28.8% y 28.3%, respectivamente. La distribución geográfica de estas máquinas tiene una especial importancia en todas las comunidades cerealistas, como Castilla y León (32.5%), Aragón (21.6%), Castilla-La Mancha (16.0%) y Andalucía (11.9%).

DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS DE MAQUINARIA DE RECOLECCIÓN, POR MARCAS, DURANTE EL PERIODO OCTUBRE-MAYO DE LA CAMPAÑA 2010-2011

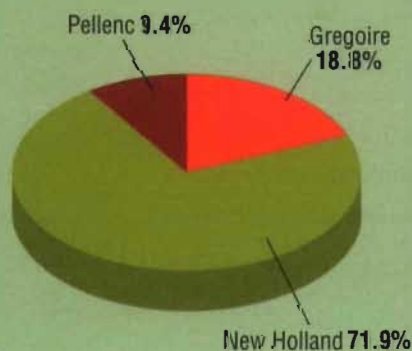
Cosechadoras de cereal



Cosechadoras de forraje

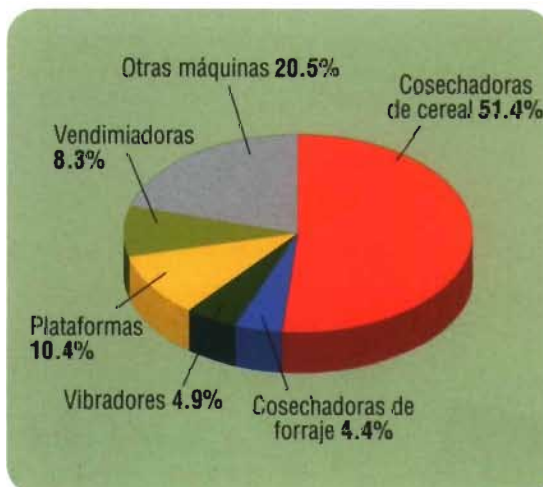


Vendimiadoras



En las cosechadoras de forraje, se producen cambios en el reparto geográfico, ya que casi un tercio (35.3%) de las ventas se ha concentrado en Cataluña, rompiendo la tradición de las comunidades de Galicia y Castilla y León. En cuanto a las

DISTRIBUCIÓN DE VENTAS DE MAQUINARIA DE RECOLECCIÓN, SEGÚN TIPO DE MÁQUINA, EN EL PERIODO OCTUBRE-MAYO DE LA CAMPAÑA 2010-2011



marcas, las más representativas son New Holland y Claas, que han tenido una cuota de mercado de 46.7% y 33.3% cada una.

Respecto a las vendimiadoras, al contrario de lo que sucedió en la campaña pasada, en la que se concentraron casi todas las ventas en Castilla-La Mancha, la distribución de estas máquinas se reparte, casi por igual, en todas las comunidades con relevancia en el sector. Así, Navarra ha tenido unas ventas del 21.9%, mientras que Andalucía las comunidades de Castilla-La Mancha y Castilla y León han registrado unas ventas del 15.6%, cada una. No obstante, en esta época aún se cerrarán operaciones, ya que su utilización comenzará en las próximas semanas. De momento, por marcas New Holland se mantiene como líder con el 71.9% del mercado, le siguen Grégoire (18.8%) y Pellenc (9.4%).

Con los datos actuales, las plataformas están teniendo su mayor difusión en Canarias, donde se han concentrado un 72.5% de las ventas de este tipo de máquinas y el resto se distribuye entre Cataluña, Aragón y Navarra, donde han tenido unas ventas del 15%, 10% y 2.5%, respectivamente. La marca más representativa ha sido IMD, que ha tenido una cuota de mercado del 72.5%, seguida de Vilfruit y Tecnofruit, entre otras, con un 10% y 7.5%, cada una.

Respecto a los vibradores, la representación de marcas es muy escueta y mantiene de líder a Moresil, con unas ventas del 42.8%, seguida de Pellenc y Sicom, con el 28.6% y el 21.4%, respectivamente. Como es habitual, la distribución geográfica de estas máquinas se sitúa principalmente en Andalucía. Pero la campaña de este tipo de máquinas aún debe esperar. ■

Próximo número...

Los neumáticos evolucionan

Analizaremos las innovaciones tecnológicas que incorporan los fabricantes para aumentar la eficiencia de los tractores, tanto en carretera como en campo.



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

Oferta especial

Reciba como regalo uno de estos libros.
(gastos de envío 5,70 euros)



Obsequio para nuevas suscripciones por 2 años

Obsequio para nuevas suscripciones por 1 año



DESEO SUSCRIBIRME A LA REVISTA **agrotécnica** POR 1 AÑO A PARTIR DEL N.º

DATOS PERSONALES

Nombre y Apellidos: _____

Calle: _____

N.º _____ Piso: _____ Población: _____

C.P. _____ Provincia: _____ País: _____

NIF / CIF: _____

Año de nacimiento: _____ Teléfono: _____

Suscripción España: 75.00 €

UE vía superficie: 145.36 €

UE vía aérea: 172.16 €

Otros países vía superficie: 259.80 €

Otros países vía aérea: 287.63 €

FIRMA

Fecha: _____

(Titular de la cta./libreta o tarjeta)

FORMA DE PAGO

DOMICILIACIÓN BANCARIA

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 suscripción a la revista **AgroTécnica**.

Cta./Libreta n.º

Clave entidad Oficina D.C. N.º Cta.

Titular de la Cta.: _____

Banco/Caja: _____ Agencia N.º: _____

Calle: _____ C.P. _____

Población: _____ Provincia: _____

TRANSFERENCIA A CUENTA DE BLAKE & HELSEY

(Contactar al número 91 859 07 37 o mail: bheditores@bh-editores.com)

ADJUNTO CHEQUE BANCARIO a nombre de

Blake & Helsey España, S.L.,

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

FERRI®

Brazo Avanzado
Rendimiento y Confort
asegurados!!

vision

TPE



vision

TSA



THD

EAGLE



TKD

EAGLE



FERRI®



FERRI srl
Via Govoni, 30 - 44034 Tamara (FE) Italy
Tel. +39 0532 866866 - Fax +39 0532 866851
info@ferrisrl.it - www.ferrisrl.it

Antón M^o Rocasalbas Pané Area Manager
Móvil: 696 975 992
e-mail: antonmrocasalbas@hotmail.com

Copyright © 2019

Nuevo **REX 110F**



LA AGRICULTURA ESPECIALIZADA
HA CORONADO A SU REY.

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.

AGRIARGO IBERICA, S.A.

info@argoberica.com · www.argoberica.com

Landini