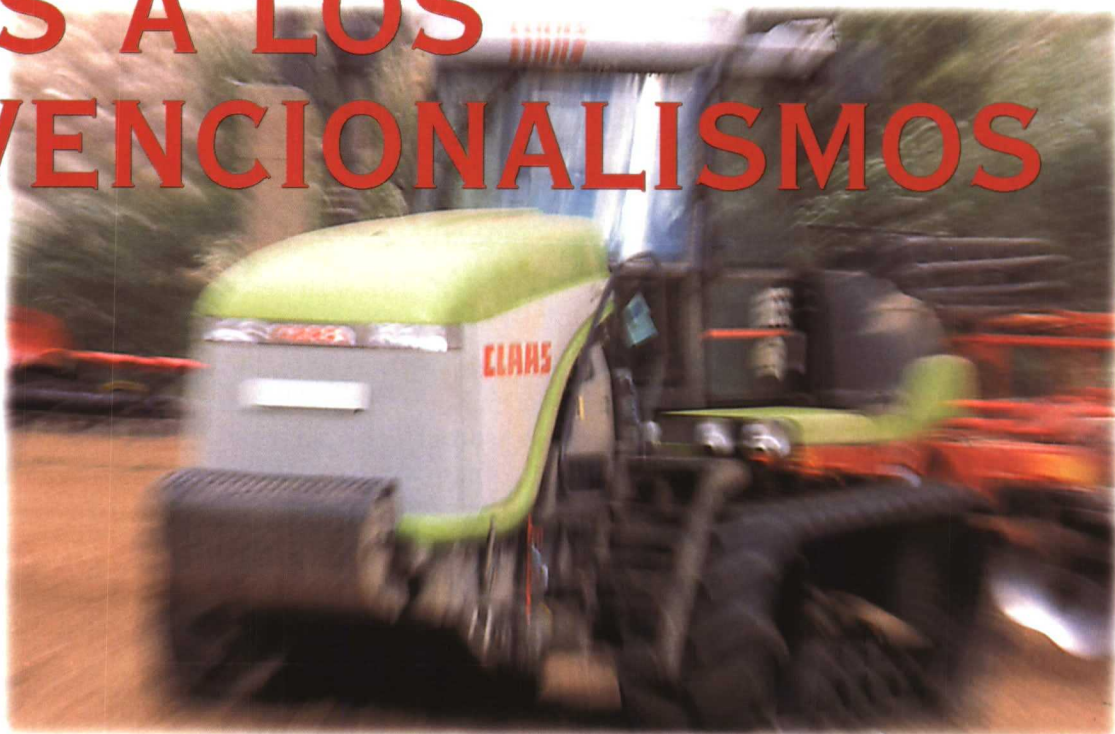




Ángel Pérez  
Director Adjunto

# ADIÓS A LOS CONVENCIONALISMOS



Durante dos semanas, Claas Ibérica desarrolló en la finca 'El Piul', en Rivas Vaciamadrid (Madrid), un amplio programa de demostraciones con el Challenger. Según la filial española, entre 250 y

300 personas "que verdaderamente pueden estar interesadas" recibieron información sobre este tractor de correas de goma (también conocidos como 'orugas'), e incluso pudieron ponerse a sus mandos.

Claas Ibérica no buscó una presentación con grandes fastos, rodeada de centenares o miles de curiosos. Optó por elegir directamente a sus distribuidores y clientes, que son quienes pueden mostrar verdadero interés por un tractor aún algo desconocido en nuestro país, si bien ya se encuentran varias unidades trabajando en el campo.

Las jornadas de demostraciones comenzaron con una completa exposición de José Ignacio Vega, director de Marketing de Claas Ibérica. No sólo habló del producto, también lo hizo

del porqué de su entrada en España. Vega comenzó por el terreno y, utilizando como referencia un nuevo catálogo editado por su empresa sobre este asunto, destacó la importancia de conocer exactamente el tipo de suelo en el que debe desarrollarse la labor. Además, recordó el notable incremento de potencia registrado en el parque de tractores español desde 1986, que ha vivido la evolución desde la simple a la doble tracción. Ahora puede suceder algo similar desde los convencionales de doble tracción a las correas de goma.

Las tres grandes ventajas que, según Claas Ibérica, ofrece este nuevo sistema son:

- **Máxima maniobrabilidad.** Gracias a una mejor conexión de los aperos y menor tiempo en los giros.
- **Mínimo deslizamiento,** con un mejor aprovechamiento potencia-tracción, mayor anchura de trabajo y aumento de la velocidad.





veles, con el consiguiente aprovechamiento de la tracción. El segundo concepto, 'efecto puente', se refiere a la mayor longitud de contacto que ofrecen las correas de goma, que reduce el 'bote' del tractor ante las inestabilidades del terreno.

Todo ello, además, completado por los datos. Según Vega, estudios comparativos muestran que la vida real de la banda de goma supera en 1.8 veces al neumático convencional.

### LOS ACUERDOS ENTRE CLAAS Y CATERPILLAR

El Challenger lo fabrica Caterpillar y José Ignacio Vega dedicó un tiempo de su exposición a explicar la relación que mantiene Claas con este grupo, uno de los grandes colosos de la industria mundial. Ambos grupos mantienen acuerdos puntuales, "nada de fusiones o absorciones", matizó Vega. De este modo, mientras a Europa llega el Challenger con los colores y bajo bandera Claas, en Norteamérica pueden encontrarse cosechadoras Lexion, fabricadas por Claas, con los colores e iniciales CAT.

### LA GAMA CHALLENGER

MODELO	POTENCIA (CV)
(Correa 'triangular')	
35	212
45	242
55	272
(Correa 'plana')	
65 E	310
75 E	340
85 E	375
95 E	410

Todos equipados con motor CAT 3116ATAAC

• **Mínima presión sobre el suelo.** Gana flotación, sin apenas compactar y sin colapsado del perfil del suelo.

Vega expuso dos conceptos que también distinguen a este sistema de rodadura respecto a las ruedas. Uno lo denominó 'efecto tanque', en alusión a los conocidos carros utilizados para el combate. "¿Por qué un tanque es bueno?", se preguntó. Y aludió a su más bajo centro de gravedad, lo que mejora la estabilidad y ofrece la posibilidad de trabajar en colinas y desni-



### COLABORACIÓN DE ENGUIX, J. MARTORELL Y GREGOIRE BESSON

En el programa de demostraciones del Challenger colaboraron también estas dos marcas. Enguix ofreció dos rotocultores, cuyo rendimiento satisfizo a los asistentes. De la amplia oferta de J. Martorell pudo observarse una despedregadora, mientras en aperos grandes fue Gregoire Besson quien aportó un arado de vertedera, de nueve cuerpos reversible, y una grada de discos en 'v', sobre los que mostraron interés un buen número de agricultores.





### “NO ES UN TRACTOR DE LUJO”

No es un tractor de lujo, es una herramienta de calidad”. La definición del Challenger corresponde al director de Marketing de Claas Ibérica. “Un tractor agrícola de rica dotación, que patina un 10% menos que los convencionales de ruedas”, añadió. Vega se comprometió a demostrar sobre el terreno todos los compromisos adquiridos durante su exposición y los asistentes pudieron observar el excelente comportamiento del tractor con pequeños y grandes aperos.

### JOSÉ ALBERTO FERNÁNDEZ PÉREZ

(PROPIETARIO DE UN CHALLENGER 35 DESDE SEPTIEMBRE DE 1998)

✓ “Comencé a interesarme en Alemania, al observar su maniobrabilidad, rapidez y lo bien que funcionaba. Lo que más me animó a adquirir el Challenger fue el patinaje, por la pérdida de tracción o de fuerza. Y me va muy bien, porque trabajamos unas 600 ha de cereal y tenemos bastante ladera y tierra fuerte. Además, no tenemos una parcela grande, sino muchas fincas, y el tractor se mueve muy bien, me parece extraordinario. Hasta en consumo se nota y la rentabilidad es mayor.



✓ El transporte por carretera no me ocasiona problemas y la velocidad es parecida a los de ruedas.

✓ Llevo hechas con el Challenger unas 800 horas y no he necesitado ningún tipo de mantenimiento. No tengo una sola ‘pega’. Cuando ha habido que realizar los oportunos cambios de aceite, no he tenido ningún problema con el servicio post-venta”.

### JUAN FRANCISCO SERRANO DRONDA SERRANO-DRONDA, S.L. (27 AÑOS CONCESIONARIO CLAAS)

✓ “Challenger supone un nuevo reto tanto para la agricultura, como para nosotros los concesionarios. En Navarra las extensiones agrícolas particulares no son muy grandes, pero van entrando en funcionamiento las Cumas apoyadas por importantes subvenciones, y en un plazo no muy largo podremos ver a los Challenger trabajando en este tipo de explotaciones.

✓ Un agricultor acostumbrado a las ruedas, para cambiar a correas de goma primero tiene que estructurar su explotación. Lo que no puede ser es fincas muy pequeñas y traslados muy grandes. Tal y como se ha estructurado la viña en su tiempo para poderla recolectar con máquinas, hay que aleccionar a los agricultores en cómo tienen que hacerlo para poder comprar este tipo de tractor.

✓ En Navarra será más difícil introducir el Challenger. No es como Soria, donde hay muchos agricultores que trabajan cerca de 800 ha”.



### EVELIO QUINCOCES MARTÍN AGROBURGALESA DEL MOTOR (30 AÑOS CONCESIONARIO CLAAS)

✓ “Challenger es un tractor distinto a los demás. A Claas, que sólo se dedica a la recolección, puede dar un juego estupendo.

✓ La mejor vía para conocerlo es que lo vayan palpando. Este tipo de demostraciones son fundamentales para su venta.

✓ En nuestra zona de Burgos las parcelas no son demasiado grandes, pero este tractor se mueve muy bien. Nosotros tenemos ya dos en la provincia y las perspectivas son buenas.

✓ El agricultor conoce muy bien el patinaje y la estabilidad que ofrecen los de ruedas. El Challenger se defiende bien en terrenos húmedos, y en secos mucho mejor que el convencional. Hace mejor labor.

✓ El agricultor tiene que ir viendo cosas y cambiando, tal como hemos pasado de la simple a la doble tracción. Más diferencia hay todavía de un tractor de doble tracción a otro de orugas de goma”. ♠

