

**LLEGAN LOS MF
6200 Y 8200**

Massey Ferguson presentó los días 3 y 4 de febrero pasados sus últimas novedades a la prensa especializada en el incomparable marco del Estadio de Francia, en París. Se trata de las series 6200 y 8200, que cuentan con 15 modelos que van de los 79 BS/75 CV a los 270 BS/260 CV, con un nuevo diseño y un gran aporte de novedades tecnológicas en cuanto a motores, transmisiones, cabina, carrocería, eje trasero y sistema de frenado. Una apuesta para entrar con mucha fuerza en el siglo XXI.

Adri Verhagen confirmó durante la presentación de los nuevos

“QUEREMOS FABRICAR EN

Los resultados obtenidos durante 1998 por el grupo Agco en España han sido valorados de forma muy positiva. Por primera vez se ha conseguido superar la cifra de 4 150 tractores vendidos en España, con un porcentaje de penetración en el mercado competitivo que se estima en el 18%, según desveló Adri Verhagen, vicepresidente para Europa del grupo Agco, en la rueda de prensa celebrada en París con revistas especializadas de toda Europa durante la presentación de las nuevas series de tractores 6200 y 8200 de Massey Ferguson.

Aunque la tendencia en el conjunto de Europa ha sido negativa en lo que se refiere a venta de tractores, con un descenso medio del 2.6%, en España las cifras de Agco apuntan un incremento del 4.3% respecto a los resultados de 1997.

Los mercados europeos que más han crecido durante el pasado año han sido el italiano (11.8%) el español (10.9%) y el francés (4.7%), donde en el mes de diciembre se vendieron el 20% de los tractores anuales, mientras en el Reino Unido han sufrido una fuerte caída del 32% en las ventas. Estos resultados tan variables que se han producido en Europa están directamente relacionados con las cifras referidas a los ingresos agrícolas, que sufrieron constantes caídas durante 1998, situándose en una media del 7.3%, según datos de Eurostar.

Las perspectivas para el 99 se verán también influenciadas por las reformas de la PAC, que finaliza en la primavera de este año, y que producirá una mayor incertidumbre entre los agricultores.



RETROCESO MUNDIAL

La menor demanda del conjunto de los países asiáticos y el mercado sudamericano ha sido el desencadenante de unos resultados peores de lo previsto a nivel mundial en el grupo Agco, a lo que se unieron otros factores como los altos niveles de stock, la bajada de precios y la incertidumbre en mercados como el ruso. Todo esto se tradujo en una reducción de las ventas de un 15% durante el cuarto trimestre de 1998.

Estos factores van a continuar afectando negativamente a la demanda de productos agrícolas durante el presente año. Según Robert J. Ratliff, Chairman de Agco, estos factores contribuyeron directamente a la reducción, tanto del volumen de ventas como de ganancias, pero también hubo “una significativa reducción en la producción mundial, resultado de una absorción desfavorable de los costes generales fijos, así como por una mayor competitividad de precios en algunos mercados y productos, y el debilitamiento del dólar canadiense frente al dólar americano”.

Los resultados a 31 de diciembre de 1998 muestran unas ventas de 2.94



Adri Verhagen, vicepresidente de Ventas para Europa, África y Oriente Medio.

modelos el crecimiento del grupo Agco en España

FUNCIÓN DE LA DEMANDA”

billones y unos ingresos netos excluidos los gastos extraordinarios de 85.8 millones de dólares, ó 1.4 \$ por acción. Las ventas y los ingresos netos para el mismo período en 1997 fueron de 3.22 billones de \$ y 182.6 millones, ó 2.94 \$ por acción respectivamente excluidos los gastos extraordinarios y no periódicos y los de deuda de costes no amortizables incluyendo en ambos años los gastos extraordinarios y la pérdida o depreciación de estos costes no amortizados en 1997. Los ingresos netos durante 1998 fueron de 60.6 millones, ó 0.99 por acción, comparado a los 168.7, ó 2.71 por acción en 1997.

FUERTE GENERACIÓN DE CASH FLOW

El *cash flow* generado fue de 200 millones en el cuarto trimestre de 1998. Este índice positivo fue generado a través de la reducción de inventarios y saldos de clientes. Las acciones sobre el *cash flow* en el cuarto trimestre se dirigieron hacia una reducción

CUADRO 1

	VENTAS 1998*	VENTAS OCT/DIC 98	PREVISIONES 1999
Norteamérica	-2%	-4%	-15/20%
Sudamérica	-5%	-32%	-10/15%
Europa este	-3%	-15%	-10%
Europa oeste	-3%	-15%	-5/10%
Resto	-26%	-18%	-5%

* En comparación con el mismo periodo del año anterior.

CUADRO 2

	VENTAS	INGRESOS NETOS (*)	INGRESOS NETOS
1998	2.94 bill \$	85.8 mill \$ 1.4 \$ por acción	60.6 mill \$ 0.99 \$ por acción
1997	3.22 bill \$	182.6 mill \$ 2.94 \$ por acción	168.7 mill \$ 2.71 \$ por acción
Oct/Dic 98	758.1 mill \$	2.8 mill \$ 0.5 \$ por acción	22.3 mill \$ 0.37 \$ por acción

(*) Excluidos los gastos extraordinarios.

del inventario y disminución de la producción de cara a la menor demanda prevista. El éxito obtenido se traduce en palabras del presidente y C.E.O. de Agco, John Shumejda, en que “*el cash flow continuará siendo uno de los objetivos principales durante 1999 y continuaremos dirigiendo*

do activamente nuestros saldos e inventarios para minimizar nuestra inversión y mejorar la producción de estos recursos”.

El *cash flow* del año completo de estas operaciones se concretó en 11.2 millones de dólares, frente a los 100 millones de \$ en 1997, dado principalmente a un ingreso neto más bajo y una reducción neta en las cuentas pagables e incrementos de la producción y volumen de ventas. “*Una estrategia industrial flexible facilita las reducciones adicionales de la producción*”.

INICIATIVAS DE AHORRO

En respuesta a las menores demandas de los equipos agrícolas en la mayoría de las regiones del mundo, Agco redujo en 1998 la producción de tractores y cosechadoras en un 13% sobre el año anterior, que se vio acentuado en el último trimestre del año con un 22% de disminución. Para 1999, debido a las bajas expectativas sobre la de-



manda, la compañía piensa ajustar negativamente la producción de cosechadoras y tractores un 13% sobre los niveles de 1998 y reducir los inventarios de los distribuidores. La flexibilidad de Agco en la estrategia de fabricación implica una integración menos vertical que permita ajustar la producción a la demanda de la industria y mantener unos costes estructurales bajos. A la menor fabricación se le suma una reducción en las operaciones de gastos para 1999, entre 45 a 50 millones de dólares, que se refiere principalmente a una reducción de empleados, ingeniería, ventas y gastos generales y administrativos. Estas acciones favorecerían la posición de la compañía a largo plazo y su rentabilidad. A este respecto, John Shumejda añadió que *“continuamos con el compromiso de mantener los niveles de inventario y costes operativos más bajos conforme a la demanda prevista”*.

RESULTADOS MUNDIALES

En **Norteamérica** se observa una fuerte reducción en las ventas de cosechadoras y tractores de potencias altas, si bien se incrementan entre tractores de potencias media y baja. En el cuarto trimestre de 1998 las ventas cayeron un 4% comparado con el año anterior.

Los países de **Europa del Este** bajaron durante el último trimestre un 15%, que completan la bajada anual de la industria



estimada en el 3% por debajo de 1997. También sufrió un importante declive el Reino Unido y los mercados escandinavos. Este descenso fue parcialmente compensado con un incremento en Alemania e Italia.

En **Sudamérica** la venta de tractores durante el cuarto trimestre bajó un 32% en comparación al año anterior y hasta la fecha la industria de las ventas del tractor sufrió un descenso del 5% comparado con el año anterior. Estos mercados siguen sufriendo la incertidumbre económica, así como la bajada de precios y alto interés

en los créditos. Sin embargo, según John Shumejda, *“hasta la fecha, las ejecuciones de Agco en Sudamérica han mejorado con respecto al año anterior”*, a lo que añadió que *“nuestra perspectiva para la región depende finalmente de las condiciones económicas y de la reciente devaluación del dinero brasileño”*.

En el **resto de mercados**, las ventas sufrieron un descenso de aproximadamente 19.6 millones, un 18% para el cuarto trimestre del 98 comparado con el año anterior. En estas regiones las ventas hasta finales del año sufrieron un descenso de aproximadamente 106.1 millones ó un 26% comparado con el 97.

Estos mercados permanecen influenciados negativamente por la incertidumbre económica existente en Asia, Pacífico, Europa central y del este. Como se demostró en el último trimestre de 1998 una economía incierta acompañada de fuertes cosechas y reducidas demandas de exportación de artículos agrícolas continuará afectando negativamente a la venta en los mercados más significativos del mundo.

EXPECTATIVAS

Para 1999 la compañía norteamericana prevé que el mercado europeo podrá reducirse entre un 15 ó un 20% debido al continuado impacto que el alto stock de artículos está teniendo en los precios de los productos e ingresos netos. Igualmente se espera que el mercado del Este se reduzca un 10%, debido tanto a la incerti-



dumbre en las discusiones de la política agraria de la Comunidad como por los menores ingresos previstos dentro de la UE. En Sudamérica como consecuencia de la reciente devaluación de la moneda brasileña y el incierto crecimiento en la región, la compañía espera que la economía en este mercado sea entorno a un 15% inferior a la del 98. No se vislumbra una mejora en el resto de los mercados del mundo que tenga ventas en Asia, Pacífico, Europa central y del este, que va a ser un 5% inferior a la del año anterior.

De cualquier manera, Agco reafirma su destacada posición y anuncia, de mano de su presidente, John Shumejda, que *“aunque se prevé que la industria va a descender en la mayoría de los mercados, la compañía espera mantener en 1999 beneficio”*, y añadió que continuarán enfocando sus esfuerzos en un crecimiento a largo plazo, mejorando las iniciativas de beneficio.

En este contexto económico ha si-



do donde se ha gestado el nacimiento de las nuevas series de tractores MF 6200 y 8200 y *“estamos orgullosos de haber podido demostrar nuestra filosofía de compromiso con los concesionarios y los agricultores con el*

lanzamiento de la nueva gama, que ha sido producida en su totalidad en la factoría francesa de Beauvais, y que son líderes en el sector de potencia media-alta”, explicó Adri Verhagen. 🍀

“En España se han superado los 4 000 tractores”



Adri Verhagen y Peter Delaney, durante la rueda de prensa que el grupo Agco ofreció en París a los medios de comunicación europeos.

Aunque la presentación oficial no se realizará hasta final del mes de febrero en la feria Sima de París, la prensa especializada tuvo ocasión de conocer los nuevos modelos de Massey, y realizaron numerosas preguntas, que resumimos aquí.

Precio. *“Los nuevos tractores de las series 6200 y 8200 van a tener un precio muy competitivo, a pesar de que respecto a su antecesor expe-*

rimentarán un pequeño aumento del 3 ó 4% debido a las innovaciones que incorporan”.

Coste de desarrollo. *“Durante los últimos dos años y medio se han invertido grandes cantidades de dinero en investigación y desarrollo de los nuevos modelos”*.

Año 2000. *“Todos los productos han sido probados para que no exista ningún problema y el equipamien-*

to electrónico esté en total armonía con el paso al 2000”.

La prensa se interesó por la evolución del grupo Agco en el **mercado español**, a lo que Adri Verhagen respondió: *“En 1998 conseguimos un récord, ya que por primera vez alcanzamos el 18% de la cuota de mercado competitivo y se superó la cifra de 4 150 tractores vendidos. Además, los concesionarios españoles se mostraron muy entusiasmados en el lanzamiento de estos tractores, que fueron presentados a la red la tercera semana de enero en Sevilla”*.

Objetivos. *“Para 1999, trataremos de conseguir arrancar 2 ó 2.5 puntos más en la cuota de mercado que actualmente tenemos a nivel mundial, un objetivo complejo, pero para ello contamos con los tractores más modernos y una gama que cubre todo tipo de trabajos”*, comentaron los responsables de MF.

Cosechadoras. *“Los nuevos modelos se lanzarán posiblemente en primavera, después de la Sima, aunque la fecha no está definida”*. 🍀

TECNOLOGÍA PUNTA

El nacimiento de las nuevas series de tractores MF 6200 y 8200 supone la fusión del más avanzado diseño y la mejor experiencia, previamente evaluada con los clientes, junto a características realmente innovadoras. *“Por este motivo –comentaba Peter Delaney- estamos convencidos de que hemos creado dos series de tractores que serán el punto de referencia tecnológica en la próxima década, y los más rentables del mercado”.* Han sido definidos con las más altas especificaciones y por su diseño se adaptan a cualquier trabajo agrícola por potencia, protección y perfecto control.

A simple vista, llama la atención su nueva forma y estilo redondeado, en total armonía con la serie 4200, aunque no es sólo un cambio estético o de imagen. En cuanto a potencia, se ha buscado un escalonamiento progresivo que pueda atender cual-

quier necesidad, por lo que la gama de los 6200 se inicia en 79 BS/75 CV y va hasta los 140 BS/135 CV, mientras que en la serie 8200 el más pequeño tiene 150 BS/145 CV y el tope de la gama lleva 270 BS/260 CV.



MOTORES

Son numerosas las ocasiones en que un agricultor tiene que emplear el mismo tractor para distintas tareas con alto par, alto régimen y potencia constante a 1 800 rev/min, y el rendimiento siempre ha sido una de las características más destacadas de Massey Ferguson, una marca líder a la hora de transmitir potencia a las ruedas y al terreno con la mayor eficiencia posible. Los nuevos 6200 y 8200 son conti-

IES MF 6200 Y 8200

TRACTORES SERIE 6200 MF

Modelo	Motor	Capacidad	Potencia BS/DIN
6235	4 cil. Turbo	4.0 L	79/75
6245	4 cil. Turbo	4.0 L	88/85
6255	4 cil. Turbo	4.0 L	99/95
6260	6 cil. Atm.	6.0 L	113/105
6265	4 cil. Turbo	4.0 L	113/105
6270	6 cil. Turbo	6.0 L	120/115
6280	6 cil. Turbo	6.0 L	130/125
6290	6 cil. Turbo	6.0 L	140/135

TRACTORES SERIE 8200 MF

Modelo	Motor	Capacidad	Potencia BS/DIN
8210	6 cil. Turbo	6.0 L	150/145
8220	6 cil. Turbo	6.0 L	160/155
8240	6 cil. Turbo	6.0 L	176/170
8250	6 cil. Turbo	7.4 L	192/185
8260	6 cil. Turbo	7.4 L	218/210
8270	6 cil. Turbo	8.4 L	238/230
8280	6 cil. Turbo	8.4 L	270/260

principalmente por tener un par mayor a menos revoluciones, además de un consumo más ajustado gracias a la combustión más corta y rápida. Los motores verdes Perkins *Fastram* 1000 son económicos no sólo con el combustible; en cuestión de mantenimiento, sólo requieren servicio técnico una vez transcurridas 300 horas de funcionamiento, con lo que se reducen los costes de utilización.

LA TRANSMISIÓN

A la serie 6200 se le ha añadido el famoso *Dynashift*, conocido por ser el mejor sistema de transmisión con cuatro velocidades de carga en el mercado. Pero lo que es realmente excepcional en estos tractores es el llamado *Power Control System*, una sencilla palanca montada a la izquierda

nuadores de esa tradición, en la que, sin duda, algo tiene que ver la nueva transmisión *Dynashift*, que proporciona una menor absorción de potencia entre volante y ruedas, y las 16 marchas superpuestas entre 14 y 2 km/h, que deja el listón muy alto para sus competidores en el campo.

Toda la serie 6200 y la 8200 hasta el modelo 8220 montan los modernos motores *Fastram* 1000, diseñados por Perkins, y a partir del modelo 8240 son motores Valmet, en ambos casos los más avanzados del mercado, en términos de potencia y baja contaminación ambiental, un aspecto éste último en el que tienen una especial sensibilización en Massey y que se adaptan a las normativas de emisiones más exigentes, de forma que podamos tener un entorno cada vez más limpio y cuidado.

Estos nuevos motores son los más grandes que existen en el mercado, y destacan prin-



en la columna de dirección, desde la cual con la punta de los dedos se puede conformar en el *Dynashift* la inversión y el embrague. El sistema *Power Control* ayuda a optimizar la productividad, ya que el conductor no solamente puede reducir los tiempos muertos, sino que también puede controlar al mismo tiempo los sistemas hidráulicos con la mano derecha que está libre. Cuando además se combina con la nueva y pequeña palanca de cambios, que tiene un diseño lógico y un recorrido en 'H' muy suave, es cuando el conductor siente el verdadero placer de conducir.



Ahora los tractores de la serie 6200 estarán disponibles también con un inversor mecánico a la izquierda del volante y tendrán la opción de contar con velocidades *Speedshift* de 6x6 o *Dynashift* de 32x32, además de velocidades *Creeper*, muy lentas. La nueva transmisión de 18

“La potencia se ha escalonado en toda la gama para atender cualquier necesidad”

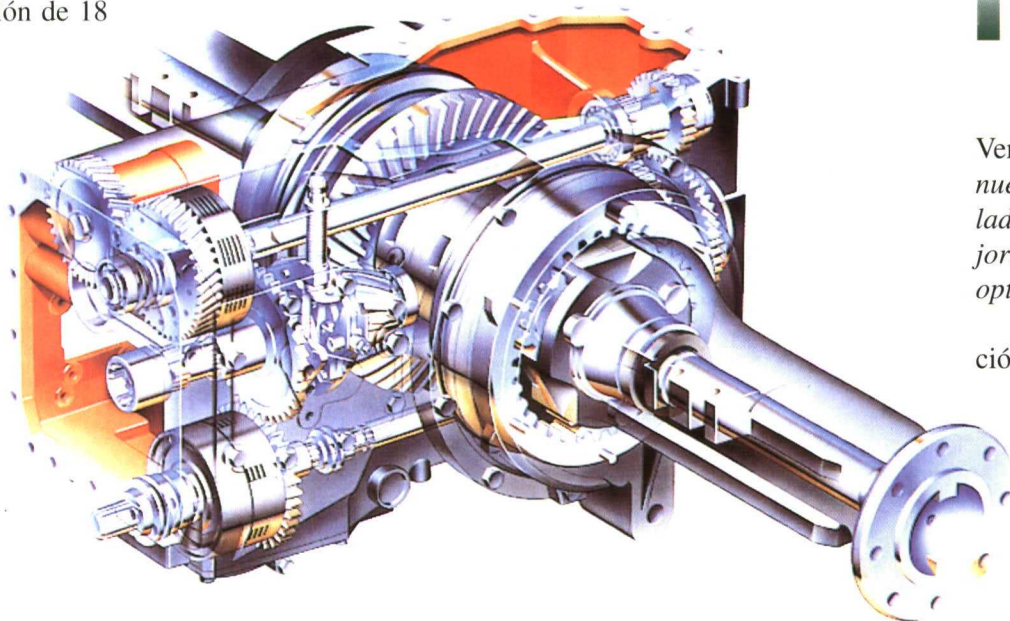
velocidades hacia delante y 8 hacia atrás es sencillamente lo último en el mercado; el *Power Shift* trabaja utilizando distintos tipos de embrague conectados electro-hidráulicamente, lo cual crea un óptimo escalonamiento entre velocidades.

Los tractores 8200 *Powershift* montan un nuevo panel de instrumentos conocido como 'el informador en camino' que comunica al conductor datos sobre al transmisión, las revoluciones del motor, el nivel del combustible, la temperatura, la presión del aceite, e incluso diagnostica determinados fallos y averías.

EL EJE TRASERO, MUCHO MÁS LIGERO

“Esta transmisión –según Agri Verhagen– permite, combinada con el nuevo eje trasero, que pesa una tonelada menos que en la serie 8100, mejorar la productividad de la gama al optimizar el ratio peso/potencia”.

Uno de los dos sistemas de protección en la serie 6200 y 8200 es el control de la transmisión, un sistema que es el sucesor del *Autotronic* y aporta aún más funciones, automatizando muchas de las tareas que debería hacer el agricultor manualmente; además, protege al tractor con-



tra el uso equivocado del conductor y también en aquellos momentos en que una avería mecánica pudiera potencialmente causar un daño. El control de la transmisión o TC controla no solamente a la conducción en doble tracción y a la transmisión, sino también al bloqueo de los diferenciales a la toma de fuerza y a los sistemas hidráulicos, de tal manera que convierte estos tractores en máquinas muy sencillas de operar, relevando al agricultor de muchas de las tediosas operaciones manuales que debería realizar anteriormente, aumentando así su calidad de trabajo y productividad al reducir su fatiga.

Otros aspectos que han sufrido modificaciones son los relativos a la amplia área de frenado, así como los frenos de disco lubricados a presión para los modelos superiores de la gama 8200.

TODO BAJO CONTROL

Las nuevas series también pueden ser recibidas con el monitor de rendimiento, que ha demostrado ser una excelente herramienta para conseguir maximizar las tareas. Transcurridos doce años, *Datatrónica* es todavía hoy el sistema de control de información líder del mercado. La unidad interactiva es mucho más que una pantalla y permite programar el nivel de patinaje para maximizar la tracción. El *Datatrónica* es además una máquina imprescindible para la



David Baleta, director Comercial de Agco Iberia.

gestión en la finca, ya que permite comparar en el campo, de forma que se mejore el rendimiento en eficiencia al mostrar los efectos que produciría realizar cambios en la programación desde determinadas funciones operativas. Con el sistema *Datatrónica* MF el agricultor tendrá control perfecto.

EN EL PUESTO DE MANDO

El confort es un factor importantísimo en la elección del tractor, especialmente cuando cada vez más son los propietarios que se sientan a los

“ La nueva transmisión minimiza la absorción de potencia entre volante y ruedas ”



mandos. La serie 6200 y 8200 montan un nuevo asiento Grammer con el apoyabrazos derecho multifuncional que incluye los controles de mando. También tiene una serie de características ergonómicas dentro de la cabina, como es el nuevo volante de dirección, la nueva palanca de cambios con un recorrido en 'H' y un nuevo limpiaparabrisas.

La potencia está siempre disponible en la punta de los dedos, lo que supone protección para el tractor y el conductor en las labores arduas y en todo tipo de trabajo. ♠