

“JAMÁS CASE SERÁ UNA



LOS ACCIONISTAS DE CASE CORPORATION APROBARON EL PROYECTO DE FUSIÓN CON NEW HOLLAND N.V. EL 99% DE LOS ASISTENTES A LA ASAMBLEA EXTRAORDINARIA CELEBRADA EL 17 DE AGOSTO EN RACINE (WISCONSIN), QUE REPRESENTARON AL 71% DE LAS ACCIONES EN CIRCULACIÓN, DIERON SU VOTO FAVORABLE A UNA OPERACIÓN CONOCIDA DESDE EL PASADO 17 DE MAYO (VER **agrotécnica** DE DICHO MES) Y SEGÚN LA CUAL LOS ACCIONISTAS DE CASE RECIBIRÁN 55 DÓLARES POR ACCIÓN.

La nueva sociedad nace con un valor aproximado de 12 000 millones de dólares y su presidente y director general será Jean Pierre Rosso, principal directivo de Case. El propio Rosso ya se ha encargado de confirmar la permanencia de ambas marcas en el mercado, con sus respectivas redes de distribución, y negó que Case vaya a transformarse en una submarca de New Holland, subrayando que tal situación “jamás acontecerá”.

“Las dos marcas serán perfectamente complementarias, tanto en el plano geográfico como en el término de gama de productos”, dijo.

La nueva compañía aprovechará “la fuerza de los productos y de las redes de distribución de New Holland y de Case”, con el objeto de llegar al máximo número de clientes, los grandes beneficiarios de este acuerdo, según Rosso, ya que disfrutarán “de un mayor número de servicios y de una

mayor oferta de productos en gamas completas distribuidas por sus respectivos concesionarios y a precios más competitivos”.

En cuanto a la política de producción, la nueva sociedad se inspirará en la industria del automóvil, “concibiendo plataformas comunes de producción donde existan coordinaciones a nivel de concepción de productos, procurando tener entre un 15% y un 30% de componentes comunes, sin



SUBMARCA DE NEW HOLLAND"

que esto vaya en detrimento de la personalización propia que caracteriza a los productos de cada una de las marcas".

SATISFACCIÓN EN NH CON LOS RESULTADOS DEL PRIMER SEMESTRE

New Holland no oculta su satisfacción con los resultados obtenidos en el primer semestre del año, en el que mercados tan importantes como el norteamericano o el latinoamericano, han atravesado momentos muy delicados.

El beneficio consolidado en el segundo trimestre fue de 89 millones de dólares (0.58 \$ por acción), lo que supone una caída del 36% respecto a los 139 millones del ejercicio precedente. Los ingresos pasaron de 1 689 a 1 572 millones de dólares, una flexión del 7%. Por su parte, en el primer semestre de este año, el beneficio llega a los 152 millones de dólares (0.98 \$ por acción). Los ingresos fueron de 2 970 millones, por los 3 216 del 98.

Estas cifras las ha conseguido New Holland en un periodo de dificultades en los mercados y, al mismo tiempo, de suma importancia para la compañía, a tenor de la magnitud de algunas de las operaciones realizadas, como la adquisición de Orenstein & Koppel o la fusión con Case.

EL SEGUNDO TRIMESTRE DE CASE

El beneficio neto de Case Corporation durante el segundo trimestre de este año alcanzó los 36 millones de dólares. Este resultado, que incluye los gastos propios del acuerdo de fusión con New Holland, está "en línea" con las expectativas de la compañía para el periodo, que mantienen la flexión del mercado mundial de maquinaria agrícola.

De abril a junio, los ingresos del grupo norteamericano llegaron a los 1 500 millones de dólares, una cifra sensiblemente inferior a los 1 700 del primer trimestre. Hasta marzo, el beneficio neto se situó en 126 millones de dólares. En total, los ingresos de Case Corporation durante el primer semestre de este año han sido de 2 700 millones de dólares, mientras que en el mismo periodo de 1998 se elevaron a 3 100 millones.

Esta regresión de los ingresos se debe, a juicio de la compañía, al menor volumen de ventas alcanzado en los distintos mercados, sobre todo en los de potencias altas, donde los márgenes son mayores. Para el segundo semestre, Case ha anunciado un ajuste de la producción para adecuarla a los niveles de demanda.

En una entrevista publicada en la revista francesa *Machinet*, Rosso admite que antes de la oferta pública de compra, se apreciaba que Case presentaba algunas dificultades financieras que acabarían por desaparecer a través de ciertos ajustes enérgicos, con medidas semejantes a las que han tomado otros constructores igualmente afectados por la restricción del mercado en varios continentes. En su opinión, la caída en la demanda de maquinaria agrícola se ve afectada por la recesión de mercados importantes, como el de América del Norte, y un deterioro en el contexto económico en los mercados emergentes de la Europa del Este y en la Comunidad de Estados Independientes. A Case le afectó más esta situación que a New Holland, principalmente por su mayor implantación geográfica en América del Norte y en países emergentes, teniendo como consecuencia un mayor impacto por los efectos de caída en esos mercados.

PREVISIONES PARA EL SEGUNDO SEMESTRE

Para efectuar un pronóstico del comportamiento de las ventas en la segunda mitad de este año, Jean Pierre Rosso toma como referencia el merca-

do francés y habla de "estabilidad, con una ligerísima subida tanto en las ventas como en el conjunto de las distintas máquinas incluidas todas las categorías". Aprecia una fuerte progresión en las ventas de tractores en el curso de los primeros cinco meses (+14%) "pero esta tendencia es a estabilizarse hasta finales del presente año, tanto para la venta de tractores como de cualquier otra máquina agrícola".



Jean Pierre Rosso.

A nivel internacional, el presidente de la nueva sociedad observa que la maquinaria agrícola continuó su flexión a la baja durante el primer trimestre del presente año, debido a la caída de los precios de los productos agrícolas, provocada por el nivel de recorte de precios registrados por tercer año consecutivo en la mayor parte de los cereales, siendo igualmente negativa para los grandes productores que ven afectadas sus exportaciones de productos. Las desfavorables condiciones económicas verificadas en Brasil hacen prever que el mercado de maquinaria agrícola de América Latina, esencialmente en tractores de baja potencia, puede caer entre un 10 y un 15% en 1999, lo que no impide a Rosso mantenerse optimista para un futuro a largo plazo respecto a esos mercados. ♦

¿qué
hay de nuevo!

LLEGAN A ESPAÑA



LO PROMETIDO ES DEUDA. AUTOMOCIÓN 2000, DISTRIBUIDOR PARA ESPAÑA DE LOS PRODUCTOS CASE, PRESENTÓ EN LA ÚLTIMA FIMA EL PROTOTIPO DE UNA SERIE DE TRACTORES DE POTENCIAS ALTAS QUE –ASEGURARON ENTONCES– LLEGARÍAN A NUESTRO PAÍS PASADO EL VERANO. Y AQUÍ ESTÁN LOS PODEROSOS MX MAGNUM.

Case IH se ha servido de la experta opinión de más de un millar de agricultores para elaborar sus cinco nuevos tractores de la serie MX Magnum, caracterizados por facilitar las tareas al conductor y responder a las necesidades y dificultades que presenta la agricultura moderna.

Con los nuevos Magnum, Case pone a disposición del agricultor cinco modelos de tractores de gran ergonomía, confort y visibilidad. Con cualquiera de ellos mejora la productividad en las pesadas tareas del campo, labranza y transporte, gracias a la tecnología más avanzada y a las aportaciones de los que están más en contacto con la tierra.

Están equipados con la innovadora cabina *Surveyor*, considerada la más espaciosa del mundo, a la cual el usuario puede acceder con facilidad

mediante una escalera de cuatro escalones antideslizantes de grandes dimensiones. La gran superficie acristalada que presenta ofrece una excelente visibilidad circular. Los Magnum disponen de una consola central de tamaño reducido que, junto al perfil del capó y los amplios retrovisores, incrementa la visibilidad del operario. El asiento del conductor es el más ancho del mercado y lleva incorporado suspensión vertical, longitudinal y lateral para amortiguar los choques. En el modelo MX 270 el climatizador de la cabina mantiene un nivel constante de temperatura, sean cuales sean las condiciones climáticas exteriores y el nivel del sol. Otra de las cualidades es la insonorización de su cabina –la más silenciosa de su categoría– en donde sería posible montar un equipo de ra-

dio sofisticado. Amplios receptáculos permiten almacenar accesorios, manuales, herramientas, alimentos y bebidas.

■ MOTORES

Alcanzan potencias máximas comprendidas entre 204 y 306 CV y montan un turbocompresor con válvula de regulación que reduce la contaminación del aire. Su gran cilindrada permite un par más elevado en todos sus modelos y ayuda al tractor a hacer frente a cualquier dificultad del terreno sin tener que cambiar de marcha. Funcionan a 1 800 rev/min, son más silenciosos, tienen duración más prolongada y consumen menos combustible que un motor normal. De inyección totalmente electrónica, son total-



En FIMA ya pudo observarse un prototipo de esta nueva serie de tractores.

LOS MX MAGNUM DE CASE



ESPECIFICACIONES MX MAGNUM

MODELOS	MX180	MX200	MX220	MX240	MX270
Rég. nom (rev/min)	1 800				
Potencia ECE R24 (CV)	204	220	243	271	306*
Reserva de par (%)	35	40	41	44	43
Nº marchas/vel. máx (km/h)	24-6/40				
Nº marchas con supercortas /vel. máx (km/h)	24-6/0.8				
Tipo de embrague	Multidiscos hidráulica (10 discos)/Posición trasera alta				
Nivel sonoro cabina (dB)	72				
Peso mínimo-salida fábrica (kg)	8 760	8 940	8 960	9 220	9 260
Peso máx. recomendado (kg)	9 590	10 660	12 020	13 360	14 290

* Régimen: 1 750 rev/min

mente independientes de la distribución y cuentan con numerosos factores para determinar la proporción de gasóleo a mezclar con el aire.

TRANSMISIÓN 'FULL POWERSHIFT'

Destaca su gran fiabilidad y el escalonamiento de las marchas que incluye. Las cajas de cambio disponibles ofrecen 24 marchas hacia adelante y 6 hacia atrás. Su velocidad máxima es de 40 km/h. Cuenta con *Powershift*, mando que proporciona más suavidad en los cambios gracias a la gestión electrónica y al escalonamiento regular de la caja de cambio.

El volante lleva un inversor *Powershuttle* de fácil accionamiento que permite cambiar de sentido de marcha sin embragar, e incluye la opción de 'parada de parking' sin necesidad de accionar el freno de mano. Es el pri-

mer tractor en esta franja de potencia que ofrece esta posibilidad. Se puede arrancar automáticamente en la séptima marcha, adecuada para las distintas condiciones del terreno. Para cambiar de marcha sólo es necesario pulsar un interruptor que las sube y baja automáticamente. La línea de ejes de la toma de fuerza ha sido modificada para transmitir mayor potencia y su accionamiento equipa un sistema de modulación y de protección contra las sobrecargas.

OTRAS CARACTERÍSTICAS

- El bastidor *Surround* monobloque dota de mayor rigidez y estabilidad a los tractores, a la vez que absorbe todas las tensiones de carga verticales y de torsión. El motor es fijado sobre tres *silentblocks*. Un elevador delantero integrado reduce el efecto de

balanceo y facilita el control superior de los aperos.

- La estabilidad del tractor en gran parte se debe a su elevador hidráulico, el cual optimiza la transmisión de potencia y limita la compactación del suelo. La amplitud se ajusta mediante levas de 3 posiciones y puede elevar los aperos más pesados del mercado.
- Del sistema hidráulico destaca su alto rendimiento, caudal constante, mandos proporcionales, una placa de alimentación auxiliar y gran capacidad de aceite disponible.
- El modelo 270 es el primer tractor de esta banda de potencia que monta un neumático 710 70 R42.♠

En el número de octubre de **agrotécnica** publicaremos un amplio Estudio Técnico sobre los MX Magnum.