



JUAN JOSÉ RAMÍREZ
Ing. Agrónomo

Ventas por modelos de 121-150 CV de potencia nominal

ESTABILIDAD

Seguidamente se analizan las ventas de tractores de 121 a 150 CV, durante el año 2004, según datos correspondientes a las 'Inscripciones' del MAPA. El estudio se realiza utilizando bandas de 'potencia de referencia' (a efectos estadísticos) de 121-130 CV, 131-140 y de 141-150 CV.

Dadas las diferencias encontradas a la hora de asignar la potencia de los distintos modelos hemos recurrido a asignar la potencia nominal del motor proporcionada por el fabricante en catálogo.

Esta asignación ha provocado que determinados modelos cambien de intervalo de potencia con lo que, concretamente en los grandes, se originan variaciones que hacen aconsejable realizar la comparativa interanual de forma global. Así se ha considerado todo el intervalo de potencia (121-150 CV) para realizar la comparación con las ventas que se han producido desde 1996 hasta el año pasado.

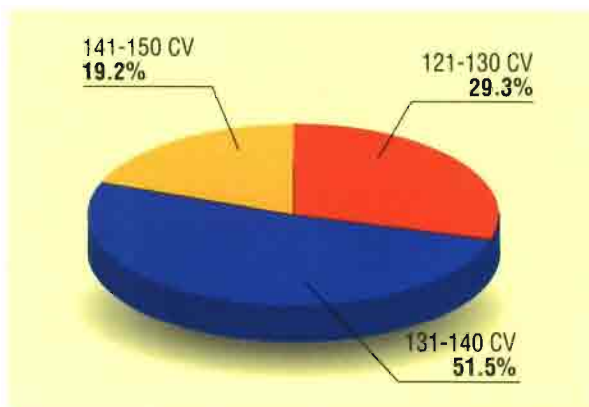
Como se muestra en el gráfico adjunto en el año 2001 se tocó fondo y a partir de ahí se inició

una lenta recuperación que se ha estabilizado en los dos últimos ejercicios. Por supuesto, los excelentes resultados del año 1998 se tendrán como referencia a batir en los próximos ejercicios.

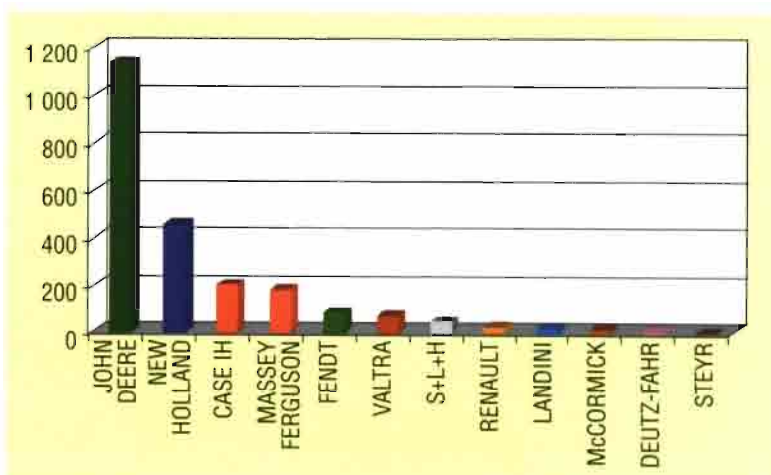
Todos los tractores comprendidos dentro de los diferentes intervalos de potencia pertenecen a lo que habitualmente denominamos como anchura de vía normal. La doble tracción está presente en el 98.7% de los tractores que se han vendido en esta banda de potencia.

La simple tracción el número total de unidades vendidas ha sido de 29, de las cuales 27 pertenecen al modelo TS-135 A 2WD de New Holland. Las dos unidades restantes pertenecen a los modelos MKV-125 4 WD y 6620 2WD de Case y John Deere.

DISTRIBUCIÓN DE LAS BANDAS DE POTENCIA CONSIDERADAS EN EL TOTAL DE VENTAS DE TRACTORES DE 121 A 150 CV EN 2004



CLASIFICACIÓN POR MARCAS DE TRACTORES VENDIDOS ENTRE 121 Y 150 CV DURANTE EL AÑO 2004



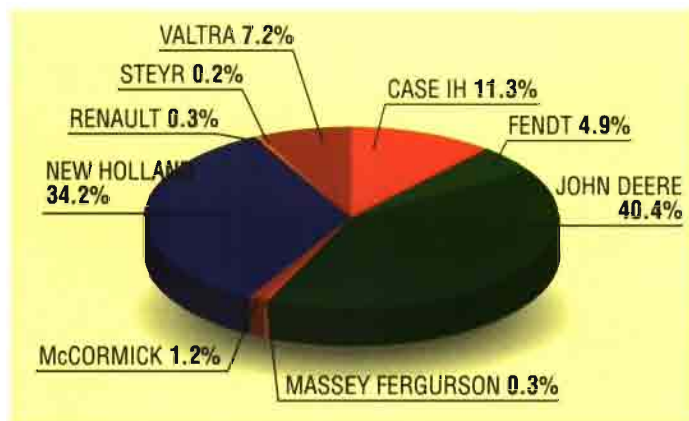
DE 121 A 130 CV

MARCA	MODELO	Uds.	TOTAL MARCAS
CASE IH	CS-130	3	74
	MXM-120	28	
	MXU-125 4WD	43	
FENDT	FARMER 412 VARIO	32	32
JOHN DEERE	6620 4WD	264	264
MASSEY FERG.	MF-6470 4RM	2	2
McCORMICK	MTX-175	8	8
NEW HOLLAND	TM-120	175	223
	TS-125 A 4WD	48	
RENAULT	TEMIS 630	2	2
STEYR	9125 A	1	1
VALTRA	8150-4	23	47
	T-120-4	5	
	8150-4 HITECH	19	
		653	653

Las ventas realizadas durante el año 2004 en este intervalo de potencia han sido de 653 unidades que se han repartido entre nueve marcas y que representan aproximadamente el 3.6% de las ventas de este ejercicio.

John Deere y New Holland se reparten algo más del 70% de las ventas. La primera con una

DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS DE TRACTORES DE 121 A 130 CV DURANTE EL AÑO 2004



cuota de mercado del 40.4% de las ventas, tiene además el modelo más vendido de esta gama, el 6620 4WD, del que se han vendido 264 unidades. La segunda controla el 30.2% de las ventas y tiene el segundo modelo más vendido en el TM120 con 175 unidades.

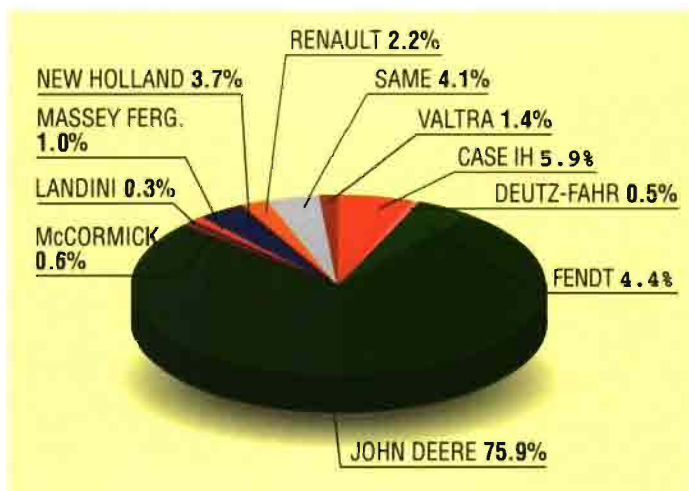
Detrás se colocan Case IH (11.3%) a la que le siguen Valtra (7.2%), Fendt (4.9%) y McCormick (1.2%). Con una representatividad más escasa se encuentran Massey Ferguson y Renault con unas ventas del 0.3%, respectivamente y Steyr (0.2%).

DE 131 A 140 CV

MARCA	MODELO	Uds.	TOTAL MARCAS
CASE IH	MXU-135 4WD	51	68
	CVX-1135	1	
	MXM-130	16	
DEUTZ-FAHR	AGROTRON 135	6	6
FENDT	FAVORIT 712 VARIO	50	50
JOHN DEERE	6820	871	871
LAMBORGHINI	PREMIUM 1300	1	1
LANDINI	LEGEND 135 TDI	3	3
MASSEY FERG.	6475 4RM	10	12
	6280 4RM	2	
McCORMICK	MTX-135	7	7
NEW HOLLAND	TM-130	42	42
RENAULT	ARES 696 RZ	25	25
SAME	SILVER 130	46	46
VALTRA	8400-4	10	16
	T-130-4	6	
		1 147	1 147

Dentro de los tres intervalos considerados sus 1 147 unidades vendidas le erigen como el más representativo de los tres, siendo su aportación al total del año de un 6.2%.

DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS DE TRACTORES DE 131 A 140 CV DURANTE EL AÑO 2004

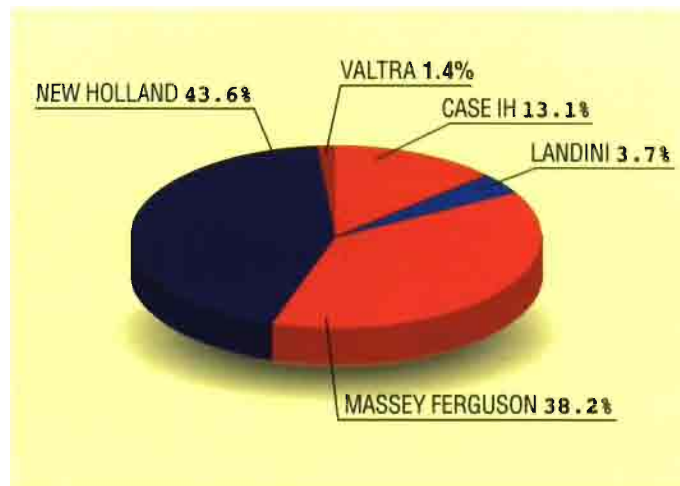


Hay once marcas en este segmento, pero quien marca la pauta es John Deere con más de las tres cuartas partes de las ventas y con el modelo 6820 como líder de ventas con 871 unidades. Con cierto peso específico se encuentran Case IH, Fendt, Same, New Holland y Renault que tienen unas cuotas de mercado, respectivamente, del 5.9%, 4.4%, 4.1%, 3.7% y 2.2%.

DE 141 A 150 CV

MARCA	MODELO	Uds.	TOTAL MARCAS
CASE IH	CVX-1145	4	56
	CVX-150	1	
	MXM-140	51	
LANDINI	LEGEND 140	16	16
MASSEY FERG.	6480 4RM	143	163
	MF-7480	6	
	6290 4RM	14	
NEW HOLLAND	TM-140	122	167
	TS-135 A 4WD	45	
VALTRA	C-150	1	6
	M-150-4	1	
	T-140-4	4	
		408	408

DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS DE TRACTORES DE 141 A 150 CV DURANTE EL AÑO 2004



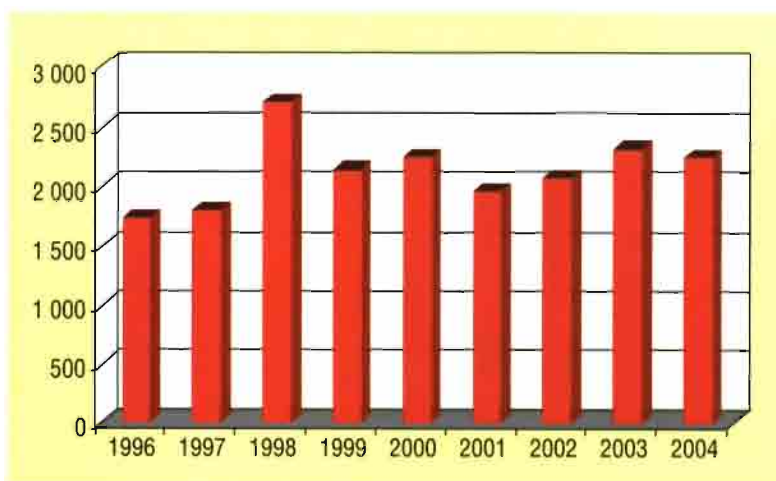
Los más grandes han tenido poca relevancia, ya que sólo significan el 19.2% de las ventas del total de los tres grupos de potencia que se han estudiado; respecto al total del año apenas representan un 2.2%.

El líder de ventas es New Holland que ha comercializado un 43.6% del total; le sigue muy cerca Massey Ferguson con unas ventas del 38.2%. Completan la saga Case IH, Landini y Valtra que han tenido una cuota de mercado de 13.1%, 3.7% y 1.4%, respectivamente.

Los dos modelos más vendidos pertenecen, lógicamente, a las dos marcas que lideran este intervalo pero en esta ocasión invierten sus puestos, así el primer puesto es para el modelo 6480

4RM de Massey Ferguson y el segundo lugar es para TM-140. El número de unidades comercializadas de cada uno de ellos es, respectivamente, 143 y 122. ■

EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS DE TRACTORES DE 121 A 150 CV EN EL PERIODO 1996-2004



Nota de la Redacción

agrotécnica va a utilizar en todos los análisis del mercado los valores de potencia al régimen nominal del motor declarados por los fabricantes en la documentación comercial (catálogo), sabiendo que este valor puede ser el de 'potencia máxima' en algunos, mientras que en otros la potencia máxima es más elevada y se alcanza a un régimen inferior al nominal, por lo que en cierto modo estarían perjudicadas.

Tampoco se considerará la potencia dual de algunos motores para trabajos de transporte o a la toma de fuerza, por entender que sería una potencia no disponible en operaciones de tracción en campo, que son las que definen las características esenciales de un tractor.

Esta asignación provocará que determinados modelos cambien de intervalo de potencia, lo que concretamente, en los más grandes, origina importantes variaciones que dificultan las comparaciones que solemos hacer con las ventas en años anteriores. A pesar de estos inconvenientes, se utilizarán estos criterios hasta que fabricantes y usuarios alcancen un acuerdo que sirva para clarificar el mercado.



**ME HAN
ABANDONADO**

**SI NO PUEDES
ADOPTARME
APADRÍNAME**

902 222 340  