

HELIODORO CATALÁN
Dr. Ing. Agrónomo



 **BIG RED INJECTION 2005** 

UNA FORMA DIFERENTE DE PRESENTAR MAQUINARIA AGRÍCOLA



Lo han bautizado como *Big Red Injection* y es un programa activo de manejo de tractores y maquinaria Massey Ferguson, desarrollado y supervisado por el equipo de formación de AGCO, grupo al que pertenece la marca, y dirigido a todo su personal de ventas en Europa, África y Oriente Medio. La jornada para España tuvo lugar el 13 de junio en Sevilla.

El ambicioso proyecto *Big Red Injection* (BRI) tuvo lugar en la provincia de Sevilla, en el término municipal de Utrera. La BRI tiene como objetivo presentar al personal de Massey Ferguson sus novedades técnicas, nuevos productos y, sobre todo, dotar a su personal de la convicción de estar en posesión de un producto con una especificación de primera línea; es más, de convencerles de que deben olvidarse de sus competidores y ser ellos los que marquen la línea de un producto fiable e innovador. En última instancia han intentado sofronizar su mente para convencerles que mientras hablan de la com-

petencia no hablan de sí mismos y esto es lo único que interesa.

El plan de trabajo consistía en visitar, según un programa previsto y revisado hasta el último detalle, las 9 estaciones de trabajo que habían repartido por toda la finca. Se organizaron otros tantos grupos (de 4 integrantes cada uno) y, mediante un plan prestablecido, cada uno se desplazaba por las estaciones según su propio itinerario. Los traslados se realizaban según la hora acordada en coches todoterreno.

Había estaciones de trabajo estáticas y dinámicas, amparadas técnicamente por personal de

AGCO Academy y en cada una de ella se mostraba algún producto o novedad.

Además, y así lo recomendaban, se permitía, previa formación rápida y explicación técnica, conducir y manejar los distintos equipos.

También en cada estación de trabajo se disponía de los eslóganes publicitarios o frases impactantes que el equipo responsable del *training* quería transmitir a su personal. El tiempo en cada estación, si se aprovechaba bien, era suficiente para tener un buen bagaje de impresiones de manejo, confortabilidad, facilidad de uso, etc. Si bien las explicaciones eran, todas, en inglés, se tuvo la precaución de colocar en cada grupo de trabajo, a alguien que pudiese traducir a los demás las instrucciones necesarias.

■ LAS ESTACIONES

Estación nº 1

Era una estación estática y en ella se presentaban tractores de nuevo lanzamiento, prototipos que aún no se tiene decidido lanzar y para lo cual se solicita los comentarios del personal asistente: palas telescópicas, motos de 4 ruedas, etc. Casi todos los equipos tenían la posibilidad de ser probados y ante todo se pedía un pequeño informe sobre singularidades de su diseño.

station 1

In this area you will see a selection of machines that complete the MF range.

Some of these machines already exist:
 MF 2400 Ag Compact
 MF 2400 Utility
 MF 400
 MF 8947 Telescopic-handler
 MFAgTV

Some products have new features or are under evaluation.
Ask for details.

Static Display

Estación nº 2

Se presentaban tres tractores, con la nuevas transmisiones: *Dyna-6*, *Dyna 6 Auto Drive Controller* y *Dyna VT*, que tenían acoplados remolques. El plan de entrenamiento consistía en realizar labores de transporte y probar las respuestas de las transmisiones en distintas condiciones que existían en el circuito diseñado. Aunque se echó en falta la existencia de un tramo de camino en buenas condiciones de rodadura, en cambio el circuito sí tenía cambios de terreno y de pendiente.



station 2

THE BIG RED INJECTION 2005

Dyna-VT

- Dyna VT is Heavy Duty
- Continuously Variable Transmission
- Enables any combination of forward speed and engine rpm
- This is provided by an extremely efficient yet relatively simple design

Dyna-6

- Dyna 6 is the latest transmission from Heavy Duty
- It provides 24 x 24 speeds
- There is no need to cut clutch after start to change range for gears

Transport

Estación nº 3

En ella se mostraban dos cosechadoras, modelos Beta y Activa. Se preparó una profesional visita 'guiada' acerca de sus especificaciones y novedades. Posteriormente se invitaba a los asistentes a probarlas realizando trabajo real de recolección, si bien las condiciones del cultivo (cebada de secano) daban fe exacta del pésimo año agrícola que disfrutamos, al menos en la zona donde tuvo lugar la jornada.

station 3

THE BIG RED INJECTION 2005

ACTIVA
 MF 7344, MF 7345, MF 7346

BETA
 MF 7366 + AL, MF 7378 + AL

Combines



Estación nº 4

Presentaba dos empacadoras, una de paca prismática y otra rotoempacadora. Se pudo probar la empacadora prismática sobre rastrojo de cebada.

THE BIG RED INJECTION 2005

station 4

MF 169 Round Baler

MF Big Square Balers

MF 169 Bale Monitor

Baling

Sales message: MF offers customers proven performance and stability with their industry benchmark balers.



Esta empacadora se abrió para poder acceder a sus componentes esenciales.

Estación nº 5

Su objetivo era presentar el sistema de control electrónico del tractor (*Trailed Implement Control, TIC*), para lo que se dispuso de un tractor trabajando con una grada de discos para comprobar cómo el sistema era capaz, automáticamente, de subir o bajar, el implemento para mantener en cada momento el mismo nivel de tracción.

THE BIG RED INJECTION 2005

station 5

TIC allows more efficient operation of trailed machines using the tractor's electronic control system.

The system uses the slip control system to automatically lift and lower the trailed implement to maintain traction.

The system provides control of the implement depth and lift/lower using the armrest controls.

TIC - Trailed Implement Control

Sales message: TIC can improve productivity for your customer if they are using large trailed machines.



Estación nº 6

Trabajando con un tractor que disponía de elevador tripuntal, frontal y trasero, y simulando trabajar en pase de cultivador frontal y posterior siembra, se probaba el *Dual Control* en las cabece-



THE BIG RED INJECTION 2005

station 6

Dual Control

Front Dual Control
Automatically controls the entry and exit of both front and rear implements when turning at the headland.

Rear Dual Controls
Automatically controls the entry and exit of a rear mounted implement (plough).

Pushes enables automatic compensation for angled headlands.

ras de principio y fin de calle. Memorizando una secuencia de trabajo el sistema es capaz de repetir dicha secuencia de forma automática para relajar la atención del conductor y permitiendo que todo el esfuerzo se centre en revisar el trabajo y regulación de los aperos.

Estaciones nº 7 y 8

La presentación de una nueva versión del ya conocido *Datatronic* (MF la presenta como *Datatronic III*). Una consola, en color o blanco y negro, con múltiples posibilidades y aplicaciones se coloca, ergonómicamente, a mano del operador. El tractorista puede llegar a programar hasta 35 operaciones posibles. Además todo el trabajo realizado puede volcarse (sólo versión en color) en un PC para gestionar económicamente las labores.

THE BIG RED INJECTION 2005

station 7

Headland Management

Headland management allows the operator to perform a sequence of operations at the touch of a button when entering and leaving work.

Using *Datatronic III* the operator can program 35 possible operations in the sequence.

Pushing the buttons in the arrowed positions the sequence either manually by pushing the button or automatically by holding the button.

THE BIG RED INJECTION 2005

station 8

GTA - Global Technology by AGCO

gta100
GTA100 Communicator

The GTA100 Communicator package allows a contractor to take working data generated on a GTA Console within a tractor and transfer it to a PC where the data can then be viewed, processed and if required exported for use in other software applications.

gta200
GTA200 Record Keeping

The GTA200 Record Keeping package retains all of the features present within the GTA100 package but also adds a number of other features, including the ability to plan jobs and the ability to process data to create reports. There are a total of eleven reports available, one for a job summary, four for a specific piece of equipment and six for fields.

Reencuentro con sabores primarios

Escribo estas líneas con alguno de mis recuerdos profesionales en efervescencia. He dispuesto de la suerte del reencuentro. Durante un día, me he visto frente a frente con mi primera y más querida experiencia profesional: el mundo de los tractores. A pesar de ser usuario habitual del tractor como herramienta de trabajo, e incluso, a pesar de trabajar con este engendro mecánico, desde el prisma de colaborador-investigador, la experiencia que he tenido con la jornada de demostración de MF (Big Red Injection) me recuerda sabores primarios. Recuerdo aquellos bautizos constantes, en inmersión profunda, acerca del diseño, especificación y rendimientos que experimentaba cada vez que, en mi vieja etapa en una empresa de diseño y fábrica de tractores, me arrimaba a un tablero de dibujo, a una pantalla de CAD, a un prototipo o a una pista de pruebas. Agradezco, formal y profundamente, la oportunidad que me ha dado tanto **técnica** como el Grupo AGCO por volver a sentir las viejas emociones.

H.C.

Pudo probarse el manejo en campo pero también se hizo una demostración mucho más detallada en otra estación, estática, simulando con el ordenador distintos supuestos de trabajo.

No cabe duda de que el paquete GTA (*Global Technology by AGCO*) representará para los agricultores más aventajados, económica y profesionalmente, una posibilidad de incrementar la productividad uniendo las posibilidades del software y los implementos comandados por dicho software.



El Datatronic III es una herramienta muy valiosa para los usuarios de los tractores Massey Ferguson.

AGCO Academy

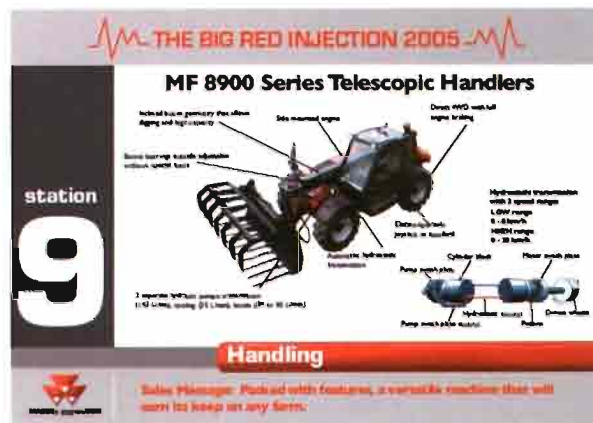
El proyecto BRI está destinado para el personal MF de todo el mundo y han repartido las jornadas por países. Éstas están dirigidas por técnicos de AGCO Academy y el lunes 13 de junio lo tenían reservado para el personal de Massey Ferguson en España y también para la prensa especializada.

Los responsables de coordinar el evento fueron:

Campbell Scott, General Sales Engineering Manager

Paul Lay, Manager, Public Relations

Muriel Bienaime, A and SP Specialist - Export



Estaciones nº 9

Se presentaba una cargadora telescópica haciendo una breve descripción de sus ventajas competitivas frente a equipos similares. Si bien por sus características podía considerarse una estación de trabajo diferente, en la práctica, el equipo de AGCO la equiparó a la estación 1 de prueba y análisis de equipos estáticos pero brindando la posibilidad que los asistentes pudiesen trabajar con la máquina.

Conclusiones

Como antiguo integrante de una empresa que diseñaba, fabricaba y vendía tractores he tenido una visión parcial del sector en España. Ahora voy reconvirtiendo esa visión. Lo que yo ponía de ejemplo de relación entre el personal de ventas, servicio técnico y el usuario no es viable en nuestro país en estos momentos. En una fábrica que hace y vende tractores, la relación entre el personal de diseño, calidad y fabricación es constante y continua. En cada momento el vendedor puede conocer el estado del tractor que ha vendido. En aquellos tiempos, en aquella empresa, y con 'la bondad en la mirada' que te dejan los años se podía asistir al nacimiento de 'tu' máquina en la línea de montaje.

El 'comercial' podía ver los nuevos productos cuando eran torturados en las pistas de prueba, o incluso se les solicitaba habitualmente opinión acerca de los nuevos diseños. La comunicación con la fábrica, con sus controladores de calidad, era constante. Sólo les separaba una puerta, si bien no fácil de abrir, de la definición del producto, del diseño y el desarrollo. Todo esto creaba una atmósfera de equipo y unas sinergias que hoy, ¡enorme desgracia para el sector de maquinaria agrícola española!, han desaparecido.

Hoy, ninguna empresa comercializadora de tractores en España dispone de las condiciones idílicas que he descrito; simplemente, hoy ya no existen fábricas de tractores en España. Hace unos días hablaba distendidamente con un excelente profesional italiano del sector y me decía: "Hace unos años en Italia había más de 30 fabricantes de tractores agrícolas, hoy todavía quedan en torno a 20". Nunca sabrá ese amigo la envidia que me produjeron sus palabras. Las empresas comercializadoras de tractores en España deben recurrir a eventos como los que he referido para imbuir en su personal de la confianza técnica y conocimiento del producto necesario.

Con las limitaciones del método, me ha parecido una eficiente forma de transmitir al personal de una empresa las novedades técnicas de su producto, las principales ventajas de venta del mismo. En definitiva también considero muy positivo intentar transmitir "orgullo de clase" y total confianza tecnológica en su producto, dándoles a conocer que detrás de cada producto, de cada pequeña pieza hay un servicio de ingeniería de alto nivel que ha pensado, diseñado y fabricado. ■