

Ventas por modelos de 121-150 CV de potencia nominal durante 2005

# RECORTE EN LA TENDENCIA

Se analizan las ventas de tractores de 121 a 150 CV, durante el año 2005, 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 CV, 141-150 CV.

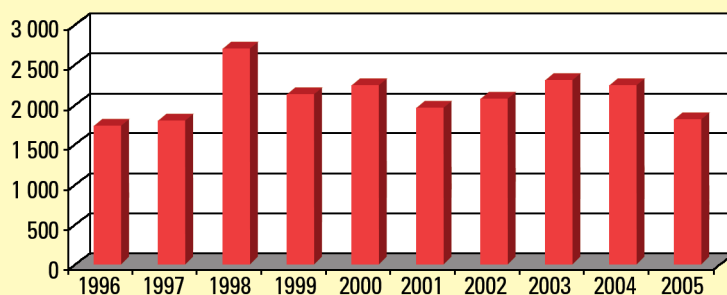
Los tractores vendidos durante el ejercicio pasado con potencia comprendida entre 121 y 150 CV han sido 1 807 unidades. Este valor representa casi el 11% de las ventas producidas en 2005. Aunque es una cifra importante, se observa una corrección en la tendencia de las ventas, que habían superado en los dos años anteriores la cifra de las 2 000 unidades, y vuelve a situarse en los valores de referencia que se tuvieron en los años 2001 y 2002.

Dadas las diferencias encontradas a la hora de asignar la potencia de los diferentes modelos he-

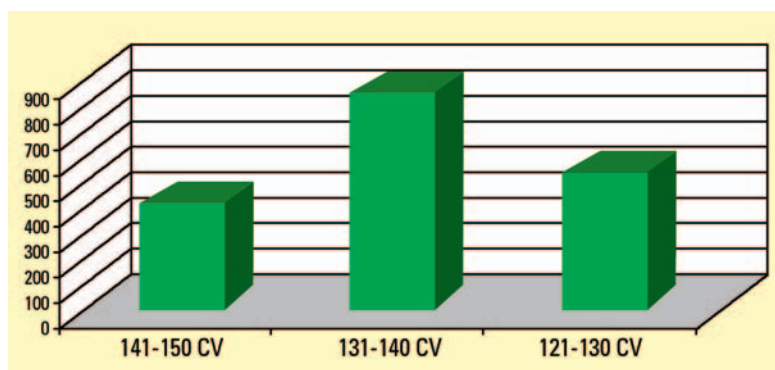
mos recurrido a asignar la potencia nominal del motor proporcionada por el fabricante en catálogo.

Todos los tractores comprendidos dentro de los diferentes intervalos de potencia que se han establecido son de doble tracción y su anchura de vía es de tipo normal.

EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS DE TRACTORES DE 121 A 150 CV EN EL PERIODO 1996-2005



DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS DE TRACTORES SEGÚN LA POTENCIA CONSIDERADA DURANTE 2005



## Nota de la Redacción

**agrotécnica** utiliza 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.

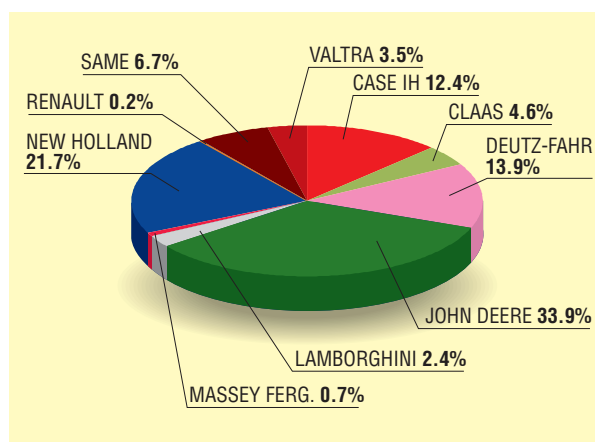
Esta asignación provocará que determinados modelos cambien de intervalo de potencia, lo que concretamente, en los más grandes, origina importantes variaciones que dificultan las comparaciones que solemos hacer con las ventas en años anteriores. A pesar de estos inconvenientes, se utilizarán estos criterios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

## DE 121 A 130 CV

MARCA	MODELO	Uds.	TOTAL
CASE IH	MXM-120	18	67
	MXU-125 4WD	49	
CLAAS	ARES 696	24	25
	ARES 657	1	
DEUTZ-FAHR	AGROTRON 128	34	75
	AGROTRON 130	38	
	AGROSUN 140	3	
FENDT	FARMER 412 VARIO	25	25
JOHN DEERE	6620 4WD	158	183
LAMBORGHINI	R6.130	1	13
	R5.130	11	
	MF-7475	1	
MASSEY FERG.	MF-6470 4RM	4	4
NEW HOLLAND	TM-120	85	117
	TS-125 4WD	2	
	TS-125 A 4WD	30	
RENAULT	TEMIS 630 Z	1	1
SAME	IRON 130	3	36
	SILVER 130	33	
VALTRA	T-120	9	19
	M-130-4	2	
	XM-130-4	1	
	8150-4 HITECH	2	
	8150-4	5	
		<b>540</b>	<b>540</b>

Los tractores comercializados en este rango de potencia durante el ejercicio pasado han supuesto un 3.3% de las ventas y cuenta con una amplia gama de marcas que ofertan sus productos.

### DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS DE TRACTORES DE 121 A 130 CV EN 2005



El líder ha sido John Deere, seguido de New Holland que han conseguido una cuota de mercado del 33.9% y 21.7%, respectivamente. En tercer y cuarto puesto se encuentran Deutz-Fahr y Case IH con un valor de comercialización del 13.9% y del 12.4% cada uno.

Detrás se encuentra un grupo liderado por Same (6.7%) y al que siguen Claas (4.6%), Valtra (3.5%), Lamborghini (2.4%), Massey Ferguson (0.7%) y Renault (0.2%)

Los modelos más vendidos han correspondido a John Deere, New Holland y Case IH que han vendido 158, 85 y 49 unidades de sus modelos 6620 4WD, TM-120 y MXU-125 4WD, respectivamente.

## DE 131 A 140 CV

MARCA	MODELO	Uds.	TOTAL
CASE IH	MXU-135 4WD	56	75
	CVX-1135	1	
	MX-135	3	
	MXM-130	15	
DEUTZ-FAHR	AGROTRON 140	10	13
	AGROTRON TTV 1130	3	
FENDT	FAVORIT 712 VARIO	29	84
	FAVORIT 714 VARIO	55	
JOHN DEERE	6820	590	590
LAMBORGHINI	R6.140 S	3	4
	PREMIUM 1300	1	
LANDINI	LEGEND 135 TDI	9	12
	LEGEND 130	3	
MASSEY FERG.	6475 4RM	19	19
McCORMICK	MTX-135	11	11
NEW HOLLAND	TM-130	19	20
	TVT-135	1	
RENAULT	ARES 696	1	2
	ARES 696 RZ	1	
VALTRA	T-130	19	21
	8400-4	2	
		<b>851</b>	<b>851</b>

El volumen de ventas que se ha producido en esta gama de potencia ha supuesto un 5.1% del valor total comercializado durante el ejercicio pasado, siendo, por tanto, la más representativa de las bandas consideradas en este artículo.

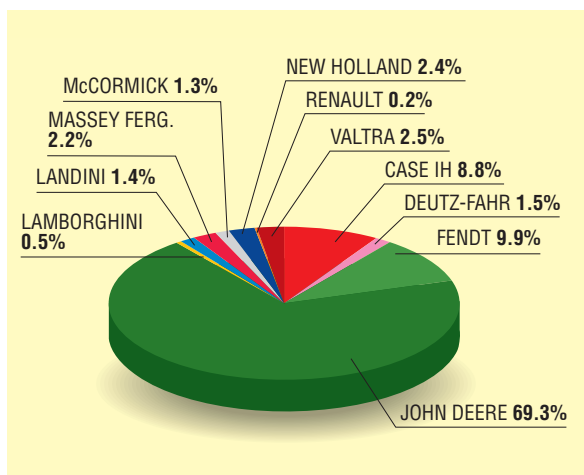
La marca que ha dominado este segmento de potencia ha sido John Deere, que ha controlado más de las dos terceras partes de las ventas. El tercio restante se distribuye en un amplio pelotón entre los que resaltan Fendt y Case IH, que han tenido una cuota de mercado del 9.9% y 8.8%, respectivamente. Les siguen, entre otros, Valtra (2.5%), New Holland (2.4%), Massey Ferguson (2.2%), Deutz-Fahr (1.5%), Landini (1.4%) y McCormick (1.3%).

El modelo 6820 de John Deere del que se han comercializado 590 unidades ha sido el más vendido de esta banda de potencia, pero además ha sido el segundo tractor más vendido en España durante el ejercicio pasado. El protagonismo que

alcanza este modelo es tal que su cifra de ventas es más de la mitad de este grupo de potencia y supera con creces a la suma de todos los restantes. En este rango de potencia, como sucede en todos los incluidos en este reportaje, relativo a un segmento de potencia cada vez más importante en el mercado español, vuelven a estar presentes todos los grandes grupos industriales, a través de alguna, o de todas, sus marcas.

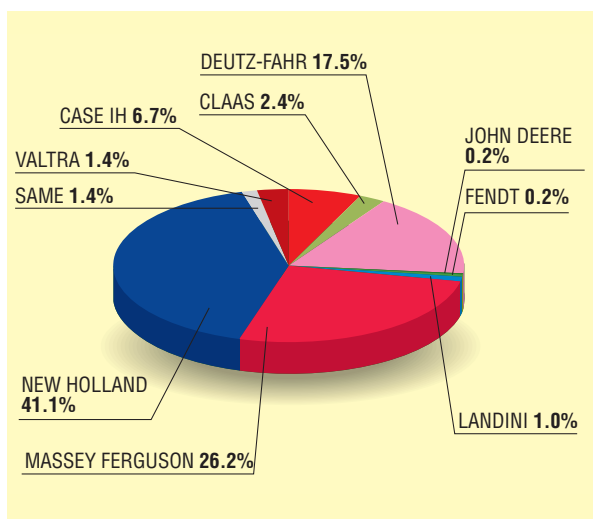
**EL SEGUNDO MODELO MÁS VENDIDO EN ESPAÑA EN 2005 SE ENCUADRA EN EL RANGO DE POTENCIA 131-140 CV**

**DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS DE TRACTORES DE 131 A 140 CV DURANTE EL AÑO 2005**



**DE 141 A 150 CV**

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



Este segmento de potencia ha representado un 2.5% de las ventas producidas durante el año 2005, pero dada las características de estos tractores, esta cifra, que pudiera parecer pequeña para otros, no es baladí.

El reparto de las ventas cuenta con menor representatividad que las bandas de potencia que siguen y quizás por ello los valores de comercialización entre los líderes no sean tan desproporcionados como en el siguiente intervalo de potencia.

El primer puesto es para New Holland (41.1%) seguido de Massey Ferguson (26.2%) y en tercer lugar se encuentra Fendt (17.5%). Detrás le siguen un nutrido grupo formado por Case IH, Valtra, Claas, Same, Landini, Fendt y John Deere, que han tenido

MARCA	MODELO	Uds.	TOTAL
CASE IH	CVX-1145	4	28
	CVX-150	1	
	MX-150	1	
	MXM-140	22	
CLAAS	ARES 697	10	10
DEUTZ-FAHR	AGROTRON TTV 1160	37	73
	AGROTRON 155	8	
	AGROTRON 150	28	
FENDT	FENDT 815 VARIO	2	2
JOHN DEERE	8110	1	1
LANDINI	LEGEND 140	4	4
MASSEY FERG.	6290 4RM	2	109
	6480 4RM	107	
NEW HOLLAND	TVT-145	2	171
	TM-140	87	
	TS-135 4WD	6	
	TS-135 A 4WD	76	
SAME	IRON 140 S	5	6
	IRON 150	1	
VALTRA	C-150	2	12
	M-150-4	4	
	T-150	2	
	T-140	4	
		<b>416</b>	<b>416</b>

unas ventas del 6.7%, 2.9%, 2.4%, 1.4%, 1.0%, 0.5% y 0.20%, respectivamente.

Los tres modelos más vendidos han sido, en primer lugar, el 6480 4RM de Massey Ferguson del que se han comercializado 107 unidades, en los puestos siguientes se encuentran los modelos de New Holland TM-140 (87 unidades) y TS-135 A 4WD (76 unidades). ■

JUAN JOSÉ RAMÍREZ