

A Salvador Paredes le bastó el DVD promocional para comprar su primer tractor New Holland T7000

ANTE TODO, CONFIANZA

Salvador Paredes Lorente dirige una empresa de servicios que desarrolla su actividad en las provincias de Murcia y Albacete. Fue uno de los primeros agricultores que compraron en España un tractor de la serie T7000 de New Holland y, en su caso, tomó la decisión después de ver el DVD promocional.



Salvador García y Salvador Paredes, delante de un T7030.

ÁNGEL PÉREZ

Fuente Álamo (Murcia)

Primer trimestre del año. New Holland comienza en España la campaña de lanzamiento de la nueva serie de tractores T7000. Salvador Paredes, responsable de una empresa de servicios que desarrolla la mayor parte de su actividad en Fuente Álamo (Murcia) y sus alrededores, necesita ampliar su flota de tractores con un modelo que ofreciera, entre otras prestaciones, una potencia de motor entre 150 y 200 CV. Mientras, el concesionario de New Holland en Lorca, Heredia y Mulero, acaba de inaugurar una sucursal precisamente en Fuente Álamo.

Muy pronto llegó a las manos de Salvador el DVD promocional de los T7000. Fue suficiente. Este experto agricultor, propietario de una decena de tractores de diferentes marcas, encargó rápidamente el primero de los dos T7030 que tiene en la actualidad. "Me llamó la atención su moderno diseño, la robustez y el confort para el usuario con la suspensión en la cabina," explica. La seguridad de

un servicio posventa rápido y eficaz, gracias a la proximidad del concesionario, le hizo tomar la decisión. Además, New Holland ha presentado recientemente el *Top Service* de asistencia permanente 24 horas, "que está muy bien aunque quizá más para los trabajos en campaña," asegura Salvador. "Afortunadamente, nosotros aún no lo hemos tenido que utilizar."

1 500 horas de trabajo en **cinco meses** es tiempo suficiente para ofrecer una primera impresión sobre el rendimiento del tractor. "Estamos muy contentos," destaca Salvador. "Hasta ahora se están cumpliendo nuestras expectativas, no hemos tenido ningún problema, pero yo necesito más. El tiempo tiene que decirlo todo y dentro de dos años veremos las averías que ha sufrido."

El segundo T7030, con más de 500 horas de trabajo en apenas **tres meses** de vida, lo maneja Salvador García, que incide en las ventajas reseñadas por su compañero. "Me paso doce horas diarias al volante y, aunque la experiencia me dice que la rentabilidad y potencial de los tractores no se demuestra hasta el tercer o cuarto año, ya he

podido comprobar lo cómodo que es trabajar con el T7030." Este joven tractorista valora muy positivamente el alto grado de confort que ofrece el puesto de conducción, "con un asiento muy cómodo, cabina flotante y una gran visibilidad que me permite tener controlado el trabajo en todo momento. Además, lo tienes todo a mano."

■ Rentabilidad

La tarifa que aplican en Murcia las empresas de servicios en el campo obliga a profesionales como Salvador Paredes, que tiene a su cargo siete empleados y un millar de hectáreas, a vigilar de cerca los costes para obtener la máxima rentabilidad. Y en este punto, el consumo de combustible se convierte casi en una obsesión. "El tractorista se tiene que mentalizar para trabajar a un régimen del motor y rendir determinadas hectáreas al día. No puede pensar que la finca la va a heredar él, tiene que cumplir con su faena y rendir lo establecido. Por supuesto que con este tractor podría rendir bastante más, pero no le va a compensar a él, porque la problemática es que ahora mismo tiene que cobrar un precio con el que no salen los números trabajando con un tractor de 167 CV. Si el precio fuera más elevado, podríamos gastar más combustible y aumentar el rendimiento."

El máximo aprovechamiento de la tecnología que ofrecen estos tractores es también determi-



nante para reducir costes y ampliar márgenes operativos. Salvador Paredes solicitó los T7030 con la 19ª marcha (económica) con el fin de reducir el consumo de combustible durante el transporte, pero otras prestaciones, como puede ser el cambio automático, no las utilizan con regularidad, "porque para circular a alta velocidad en carretera tendría que hacerlo con un régimen del motor demasiado alto, lo cual eleva también el consumo". Desde New Holland le aconsejaron repasar el Manual del Operador y estudiar los cinco niveles de programación disponibles para elegir el más apropiado y obtener el resultado deseado.



**HASTA AHORA SE
ESTÁN CUMPLIENDO
NUESTRAS
EXPECTATIVAS, NO
HEMOS TENIDO NINGÚN
PROBLEMA**

HEREDIA Y MULERO, CONCESIONARIO
NEW HOLLAND EN LORCA Y FUENTE ÁLAMO

“Nos sentimos muy orgullosos de pertenecer a New Holland”

Salvador Sánchez, comercial del concesionario Heredia y Mulero, junto a los usuarios de los T7000.



Los hermanos Lucas y Enrique Heredia, junto a Andrés Mulero, fundaron en marzo de 1969 un modesto servicio de tractores Barreiros y de palas cargadoras Volvo. En 1980, la empresa Hermanos Heredia y Mulero, S.L. se convierte en concesionario oficial Fiat, por lo que han vivido de cerca las diferentes transformaciones que se han producido desde entonces en la compañía: Fiatagri, Fiatgeotech... hasta llegar a la actual New Holland Agriculture, “a la cual nos sentimos muy orgullosos de pertenecer”, afirman.

La central del concesionario se encuentra en Lorca, desde donde ofrecer servicio a toda la comarca del Guadalentín. El desarrollo del negocio permitió, en 2006, la apertura de una sucursal en Fuente Álamo, para atender la zona que abarca Cartagena, Torrepacheco, Mazarrón y la propia Fuente Álamo.

La empresa genera 22 empleos directos, “de personal altamente cualificado, serio y siempre dispuesto a atender a nuestra clientela”. Su amplia cartera de clientes incluye grandes firmas internacionales, como Langmead España, S.L., que anualmente renueva su parque de 75 tractores, todos New Holland, y todos atendidos puntualmente por Hermanos Heredia y Mulero.



La configuración de los dos T7030 es prácticamente idéntica, con TdF automática, eje con sistema SuperSteer™, marchas extra-lentas... “La única diferencia es que en el segundo añadimos un distribuidor de aceite hidráulico más, según lo pidió el tractorista,” matiza Salvador García.

Motor

“Es muy fuerte, no se cae de revoluciones y el sonido también está muy bien.” Con estas palabras, Salvador García define el motor de su herramienta de trabajo. Aunque está muy satisfecho con los 180 CV que alcanza, echa en falta algo de potencia para labores de tiro. El problema, como reconoce Salvador Paredes, no es propiamente el tractor sino su configuración para ese tipo de trabajo. “Si mañana decidiéramos utilizarlo para tiro, deberíamos ensancharlo, llenar las ruedas de agua, ajustar el contrapeso, etc.”

Esta empresa de servicios murciana combina labores de desfonde, preparación del terreno, recogida de estiércol... por lo que los tractores deben caracterizarse también por su versatilidad. “El T7000 es moderno, fuerte y compacto, ideal para nuestra actividad”, afirma el tractorista, que en todo momento se ha sentido “muy seguro” conduciendo el tractor. “Quizá uno de los problemas que he encontrado se refiere al inversor, que en ocasiones se queda enganchado y provoca tirones.”

Futuro

Con una flota de diez tractores, profesionales del campo como Salvador Paredes se ven obligados a mantenerse al día de las últimas novedades en cuestión de maquinaria. Cuando toma la decisión de adquirir un tractor, lo primero que le pide es “que no dé problemas”. Y añade con una sonrisa: “Si los T7030 empiezan a darme problemas, no compro más un tractor New Holland. En cambio, si continúa ofreciendo el rendimiento actual, quizá en el futuro los únicos tractores que tengamos serán de esta marca”. ■