



73ª SIMA (París, 22-26 de febrero de 2009)



# AL REGRESO DE PARÍS

**LUIS MÁRQUEZ**  
París (Francia)

Se puede decir que la asistencia a SIMA mantuvo sus niveles tradicionales, o incluso los superó. Los agricultores franceses no perdieron la ocasión de visitar esta feria que consideran suya, y los fabricantes, especialmente los de mayor arraigo en Francia, la de dar imagen de poder para los que son sus potenciales clientes.

Si se analiza el comportamiento de la mayoría de los visitantes, fueron a pasar un día de fiesta, solos o con la familia, a subirse a todas las máquinas, especialmente a las más grandes, pero los contactos dirigidos a compras potenciales fueron escasos. Mucha imagen, pero poco mercado.

Sólo en una de las áreas, la de los sistemas de ayudas a la

conducción y de Agricultura de Precisión, se detectaba interés comercial, ya que con pequeñas inversiones en algunos de estos equipos se pueden conseguir notables reducciones de los costes de producción. De aquí las consultas de los visitantes, especialmente de los más jóvenes, que aprovecharon la presencia muchas de las marcas que ofrecen estos productos para determinar lo que mejor se adapta a sus necesidades y a su presupuesto.

El hundimiento de los mercados del Este de Europa, especialmente de los países de la Federación Rusa, se puso de manifiesto. Tampoco fue abundante la presencia de expositores extracomunitarios que sí estuvieron presentes en la EIMA. También parece que se redujo el número de compradores extranjeros, aunque sí estuvieron presentes los clientes de muchas empresas que

aprovechan la visita a SIMA para ajustar sus pedidos.

Aunque la Agricultura no ha sido directamente perjudicada por la crisis mundial, la falta de créditos, y el tradicional comportamiento conservador de los agricultores en tiempos difíciles, ha producido una caída importante en las perspectivas del mercado, aunque las empresas terminaron el 2008 con unos niveles de mercado de récord.

Para los agricultores franceses la campaña no ha sido buena. La renta neta de la empresa agrícola por activo no asalariado habría disminuido en un 15%, sin contar la inflación, y el 14% en las explotaciones profesionales, con relación al 2007.

Las explotaciones especializadas en cereales, oleaginosas y proteaginosas, que son las que demandan una gran mayoría de los equipos expuestos en SIMA, han sufrido, en el 2008, una caí-

## SIMA EN CIFRAS

	2009	2007
<b>Visitantes</b>		
Total	208 550	213 761
Extranjeros	25%	25% (107 países)
<b>Expositores</b>		
Total	1 323	1 375

da de su renta del 37%, como consecuencia de la subida de los precios de fertilizantes y energía, a la vez que por la depreciación de los cereales en el 22%. El incremento de las cosechas, como consecuencia de la suspensión de los barbechos obligatorios, no ha compensado esta situación. En el resto de cultivos extensivos, como patata y remolacha, la caída de rentas ha sido similar.

Por otra parte, la renta de los productores de la carne bovina disminuye en el 32%, ya que los costes de producción han aumentado por segundo año consecutivo por el incremento de los piensos, aunque la producción permanece estable en valor, con precios en alza, salvo para los terneros. A este segmento de mercado va dirigido otro gran bloque de los equipos expuestos en SIMA, por lo que su demanda se ralentiza.

La situación en las explotaciones vitícolas francesas sigue mejorando, con un incremento

de la renta del 15%, continuando la tendencia de 2007, pero la maquinaria para este tipo de explotaciones, y de otros cultivos hortícolas y de implantación 'mediterránea' hace tiempo que buscaron su ubicación en el SI-TEVI.

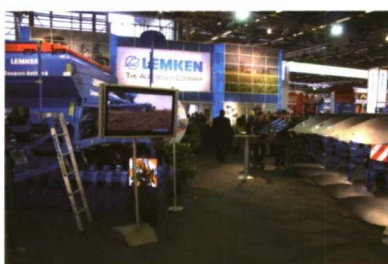
Sin embargo, lo que se pudo apreciar una vez más en SIMA, fue el apoyo de numerosas instituciones públicas y privadas a la agricultura francesa, ofreciendo soluciones tecnológicas para superar los condicionantes que imponen las normas europeas. La

idea de convertir una limitación en una ventaja se pone de manifiesto en el bloque 'Buenas Prácticas Agrícolas', que ayuda a orientar al agricultor para superar las dificultades que le imponen los reglamentos, a la vez que a aumentar sus rentas, dando al conjunto de la sociedad francesa la imagen de Francia 'agrícola', conservadora de la naturaleza y del ambiente, y capaz de suministrarle productos de alta calidad, aunque le pida compensaciones por hacerlo frente a terceros países que compiten en situaciones más favorables.

Indiscutiblemente, esto diferencia a la agricultura francesa respecto a la de los competidores, incluso en la Unión Europea, y hace que mantengan su satisfacción por seguir siendo agricultores, especialmente en tiempos difíciles, para asegurar la producción de alimentos suficientes y de calidad.



Los premiados en el Concurso de Novedades, con sus diplomas.





## El Grupo AGCO analiza los efectos de la crisis financiera

**ÁNGEL PÉREZ**  
 París (Francia)

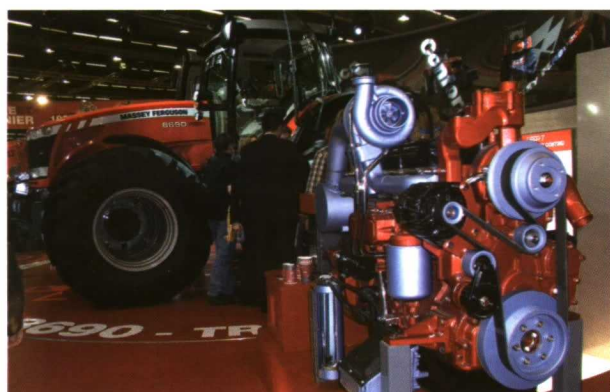
AGCO ofreció una multitudinaria conferencia de prensa en el Museo D'Orsay, con unos 200 invitados de todo el mundo. En un marco histórico, el Presidente, Gerente y Consejero Delegado del grupo, Martin Richenhagen, junto a Arnaud Roux de Bezieux, miembro del Consejo de Administración del banco Rabobank France, Sir Ben Gill CBE, Director Gerente de la consultora



Hawkhills Consultancy y Klaus Martini, agente financiero de Deutsche Bank, comentaron la situación actual de la agricultura así como las perspectivas de futuro, con una atención especial al sector de la financiación. Todos ellos coincidieron en que los problemas y efectos de la crisis financiera son claramente perceptibles en muchas áreas. Sin embargo, también están de acuerdo en que la mayoría de la industria agrícola no está afectada por esta crisis y continuará siendo estable. Además de numerosos periodistas del sector y prensa agrícola, entre los invitados a la conferencia de prensa se encontraba casi todo el personal de alta dirección del Grupo AGCO.

## Massey Ferguson La estrella fue el MF 8690

Ha recibido numerosos premios y fue, como reconocen desde la propia marca, el producto más destacado de su espacio expositor. El MF 8690, *Tractor of the Year 2009*, recibió en París una Medalla de Oro gracias al sistema de suspensión de la cabina *OptiRide Plus*, que incorpora la serie de



tractores MF 8600. Además, la marca hizo énfasis en la tecnología de motores e<sup>3</sup> SCR, para lo cual mostró un diseño de realidades virtuales en acción. En la línea de maquinaria para la recolección se estrenaron en este certamen las cosechadoras convencionales Centora y las rotativas Fortia y se mostraron las soluciones de tecnología avanzada del Grupo AGCO para aumentar la precisión.



## Fendt

### 'Vario Tour' para recorrer el stand

Para recorrer su stand de casi 1 500 m<sup>2</sup>, Fendt organizó un Vario Tour de 10 etapas, bajo el lema *Eficiencia y rentabilidad con los productos Fendt*. Arrancaba con las gamas 'Varios' (destacaba la presentación al público



de la nueva serie de 'especiales' 200 Vario), continuaba con los cargadores frontales Cargo y finalizaba con la maquinaria de recolección. Entre los temas tratados destacaron el valor añadido de una transmisión variable continua, la economía del combustible, así como toda la tecnología presente en la maquinaria de recolección.

## Valtra

### Nueva cabina de visibilidad lateral (SVC)

Valtra presentó la nueva cabina de visibilidad lateral (SVC), con una única ventana sin postes en el lado derecho y la opción de guardabarros extra-esbeltos para una mejor visibilidad. Un lava-parabrisas instalado en la ventana lateral mantiene la visibilidad en circunstancias lluviosas. Es una solución apreciable para trabajos en el interior de instalaciones, usos forestales y en obras y servicios, ya que protege al conductor de caídas y proyecciones de objetos. La cabina SVC360, que ofrece una visibilidad única



lateralmente, por detrás y hacia arriba, es fruto de la combinación de las características de la cabina SVC con una cabina forestal. La visibilidad hacia atrás es particularmente importante en el trabajo forestal y recortando setos en cunetas de carreteras.





## Claas, resultados y novedades

La demostración de poderío que hizo el grupo Claas no está al alcance muchos. Organizó un stand enorme, en el que mostró, no sólo su extensa gama de tractores y equipos para la recolección, sino también las últimas soluciones tecnológicas para mejorar la productividad. Así lo explicaron sus directivos en la conferencia de prensa organizada en SIMA, donde también recordaron los resultados económicos del ejercicio 2008, con una cifra de negocio que alcanzó los 3 200 millones de euros (ver **agrotécnica** enero '09).



Dirigidos hacia una agricultura más rentable, con una mayor protección del medio ambiente, Claas mostró sus últimos avances en sistemas de guiado automático para maquinaria agrícola, la gestión heterogénea de las parcelas (*Precision Farming*) y el control a distancia de los equipos (*Telemática*). En el primero de ellos se incluye la utilización de una cámara (*Cam Pilot*) que ofrece imágenes en tres dimensiones y está disponible con el terminal ISOBUS. También fue novedoso el terminal para el sistema GPS Pilot, con un interfaz muy intuitivo capaz de ofrecer funciones en 2D y 3D. En la gama de tractores destacó la presentación de la serie Axos, que comprende cuatro



Claas Cougar 1400 es la segadora autopropulsada más grande del mundo.



La conferencia de prensa estuvo protagonizada por los directivos del grupo alemán, entre ellos la Vicepresidenta Cathrina Claas.

modelos con motores de 4 cilindros desde 75 a 102 CV. La polivalencia y el confort son dos de sus principales argumentos. Polivalencia porque es un tractor para muy distintas aplicaciones: transporte, labores de tiro, carga, etc. Y confort gracias a la moderna y espaciosa cabina, de fácil acceso y amplia visibilidad en todas las direcciones.

Los Axos se ofrecen en tres versiones: C, con caja de cambios 10/10, 20/20 mecánica; CL, especializado para trabajos con cargador frontal, caja de cambios 10/10 con *Revershift*; y CX, con caja de cambios 20/20 con *Revershift* y *Twinshift* o 30/30 incluyendo marchas lentas, entre otras características. En recolección tampoco faltaron novedades. Se presentó la gama Tucano, con seis modelos que junto a los de las series Dominator, Medion, Mega y Lexion conforman una de las ofertas más extensas del mercado. Tucano ofrece una anchura de corte desde 3.70 hasta 7.50 m, con una capacidad de hasta 9 000 L y numerosas posibilidades de equipamiento, entre ellas el cabezal para maíz *Conspeed Linear*, también compatible para las Lexion.

La prestigiosa serie Jaguar también se apuntó al capítulo de novedades, con los modelos 940 y 930, con motores Mercedes-Benz V-8 de 453 CV y R-6 de 412 CV, respectivamente. Entre las innovaciones destacan el concepto de chasis, que permite reducir la carga sobre el rotor y el tambor porta-cuchillas V-Max para una mayor precisión en el corte.

Para completar este abanico de innovaciones, la gama Disco de segadoras de discos suspendidas plegables con cilindros de simple efecto, recibió una 'Mención'.



Todo esto y mucho más en su Concesionario.

Su especialista de la recolección | [claas.es](http://claas.es)

**CLAAS**



## ALEXANDRE VOISIN, REPRESENTANTE DE JOSKIN EN LA PENÍNSULA IBÉRICA

Con un crecimiento en su volumen de negocio del 34%, el fabricante de equipos para la distribución de purín Joskin alcanzó en 2008 las mejores cifras de su historia. "Fue un año realmente bárbaro para nosotros", destacó su técnico comercial y representante para el mercado ibérico, Alexandre Voisin, durante la entrevista que concedió a

**agrotécnica** en la SIMA.

"Hacía muchos años que no conseguíamos unos resultados así".

Sus previsiones para 2009 también fueron positivas aunque sin superar el año finalizado. "Esperamos

que también sea un buen año para nosotros, aunque seguramente no sea igual", advirtió. Su previsión se basó en la coyuntura adversa que percibe actualmente en el mercado. "En estos momentos estamos esperando y a la vez aprovechando que ha bajado un poco el ritmo de trabajo, para desarrollar la empresa, mejorar la fabricación y los plazos de entrega de las máquinas. Vamos a ver cómo transcurre el año". Sobre el mercado ibérico, recordó que la marca cuenta con siete concesionarios, ubicados en su



**"Hacía muchos años que no conseguíamos unos resultados como los de 2008"**

mayoría en el norte peninsular, la zona donde es mayor el volumen de negocio. "Tenemos mucho trabajo en Galicia, Cantabria y País Vasco. En los mercados, cada especialidad tiene sus propios concesionarios elegidos en función del clima (húmedo o seco). No podríamos vender, por ejemplo, bañeras o cubas de purín en el sur", explicó.

Los mercados más importantes para la compañía belga, según Voisin, se ubican en el centro de Europa.

Destacó Francia (especialmente la zona norte), Alemania, Holanda, Reino Unido

y, en una escala inferior, Italia.

Respecto a la Península Ibérica, explicó que no ocupa un porcentaje muy alto de la facturación, pero que "es un mercado que va ganando en importancia y que va a tener un futuro de gran interés para Joskin". Voisin confió en que el Gobierno apoye a través de subvenciones las ventas de cubas de purín para mejorar su cuota en el país. "Para nosotros, el cliente final es muy importante", subrayó.

Europa del Este también es un mercado interesante para la compañía. "Tenemos una fábrica en Polonia que hace las cubas pequeñas, ya que su montaje no supone una gran complicación. El año pasado vendimos bastante allí", comentó.

Respecto a las líneas de producto que Joskin comercializa en España, señaló que la cuba de purín con inyector trasero "es el producto estrella en este momento". "Además", prosiguió, "hay también un mercado importante para los vehículos de transporte de animales". En cambio, no ve un mercado fructífero para bañeras. "No se necesitan muchas. Se hacen más trabajos con camiones porque el suelo está más duro. No obstante hemos vendido





algunas", comentó. Además, recordó el problema que está suponiendo la homologación de sus cubas y bañeras para su comercialización. "No podemos venderlas sin tener los papeles en regla. Tenemos varios modelos de cubas ya con homologación española".

Por otra parte, comentó el tema de la formación técnica a los concesionarios en España. "Normalmente, una vez al año hacemos un curso de formación para los concesionarios y tenemos un sitio en Internet, con una contraseña especial para ellos, con el fin de que puedan encontrar informaciones sobre novedades, tipo de máquinas, recambios, etc. y facilitar la venta", concluyó.



## Kuhn hace gala de su extenso catálogo

El stand demostró el enorme crecimiento mostrado por el grupo francés en los últimos años. Entre su amplia gama de producto, destacaron las siguientes novedades: apero de dientes Cultimer, cuya característica principal es la polivalencia en el uso gracias a la combinación de dientes, discos y rodillo; la evolución de las gradas rotativas de gama media y alta series 104-1004 y 1004 plegables; la empajadora Primor 5570 que aloja hasta tres pacas redondas de 1.50 m de diámetro; segadoras de arcén RSM para anchuras de 1.80 m; segadora desbrozadora Pro-Longer con brazo semiavanzado (desplazado de 800 mm) y alcance horizontal de 5.70/6.10 m asociado a una potencia de



El Director General de la filial ibérica, José Lafuente –derecha– explicó los proyectos del grupo en presencia del Vicepresidente Roland Rieger.

60/82 CV; sembradora Megant con rodillo trasero; ampliación de la gama de trituradoras de cultivo con el modelo RM450 con una anchura de trabajo de 4.50 m; nueva gama de trituradoras de arcén, para trabajos intensivos con tractores de gran anchura.



Entre las numerosas novedades presentadas por el grupo francés sobresalió la empajadora gigante fruto de la reciente adquisición de la división de Vicon.



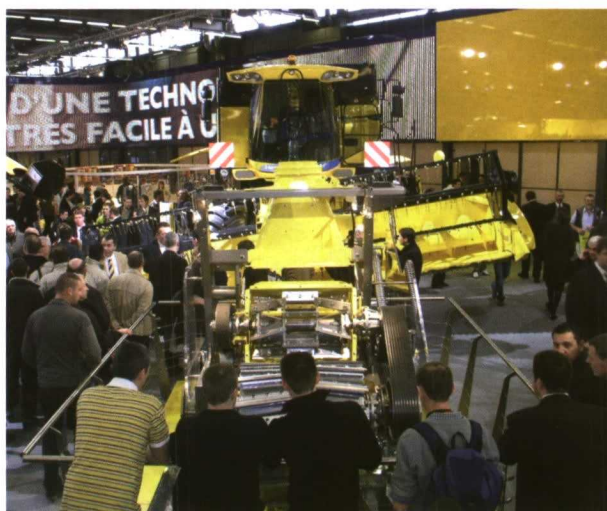


## Energía y transmisión continua, ejes de New Holland

Fueron los dos argumentos en los que se centró el stand de New Holland, que nuevamente apostó por ofrecer al visitante un fuerte impacto visual, merced a las numerosas pantallas en las que se mostraban los últimos avances tecnológicos desarrollados por la compañía.

Los tres premios recibidos por parte del jurado del certamen llevó a New Holland a organizar, en la zona central del stand, lo que bautizó como el *Innovation Pole*. Allí brillaron el tractor NH<sup>2</sup> accionado por pilas de hidrógeno (Medalla de Oro), el pequeño tractor Boomer 3000 con transmisión continua por cadena entre poleas de diámetro variable (Medalla de Plata) y el *interface* 'inteligente' para la regulación de cosechadoras de cereales (Mención).

New Holland reservó 200 m<sup>2</sup> para acoger especialmente a los visitantes extranjeros, principalmente procedentes de Europa del Este, Asia y África. En esta zona se expusieron



modelos dirigidos a estos mercados, como el tractor TT75 fabricado en India, el TL5060 de origen chino y el TD80 producido en Turquía o el espectacular T9060 de Norteamérica. También se expuso la pequeña empacadora BC 5060, celebrando así su vuelta al mercado francés.

En la zona dedicada a los cultivos 'especiales' destacaron, entre otros equipos, la vendimiadora VL6050, los tractores T4030N y T4050F, este último recientemente elegido *Tractor of the Year 2009*<sup>®</sup> en la categoría de 'especiales'.

En el área específica para contratistas se combinaban los tractores de media-alta potencia T6080 (*Tractor of the Year 2009*<sup>®</sup> en la categoría de 'Diseño'), T7030 PowerCommand, T7040 AutoCommand™ con el brazo SideWinder™ II (que será presentado próximamente en el mercado español) y T8050, junto a los equipos para la recolección, como la cosechadora CR9090 Elevation con cabezal Varifeed™ de 10.70 m de anchura, la CX8070 con cabezal plegable de 8 hileras para maíz y la nueva CSX7060 Laterale para trabajar en terrenos pronunciados. No podía faltar la picadora de forraje FR9060, con el nuevo cabezal de corte de maíz de 10 filas 480FI y discos de gran diámetro y el nuevo cabezal de corte para biomasa 130 FB.

El stand de New Holland se completó con el espacio destinado a los equipos para la manipulación, donde tuvieron cabida la cargadora telescópica LM5060 PowerShuttle. La serie LM5000 está ahora disponible con transmisión Powershift. Los tractores propios para estas tareas son el T5050 y el T6020 Elite Elevage, que se expusieron equipados con el nuevo cargador frontal 700TL, y el T5050 con rotoempacadora de cámara variable BR7070.





## Las ventas de New Holland en 2008 crecieron un 30%

Un grupo de directivos, entre los que se encontraba el Presidente y Director General de New Holland Agriculture Equipment, ofrecieron en el recinto ferial de París una conferencia de prensa para mostrar los resultados de la compañía en el ejercicio 2008 y las novedades introducidas en SIMA. Barry Engle destacó que las ventas de New Holland en 2008 crecieron un 30% con relación al año anterior. Ofrecer unos productos fáciles de usar, accesibles para todos, es, a juicio del Presidente, la clave de este progreso. El Vicepresidente para Europa, Carlo Lambro, detalló los incrementos registrados en los mercados francés (17%), alemán (10%), británico (6%) y centro-europeos (30%). *"Para New Holland, el cliente es siempre lo primero"*, subrayó el directivo, que explicó las diferentes posibilidades de producto que le ofrece a través de su red de ventas, con una eficaz respuesta en la posventa a través del programa de atención permanente *TopService* y de la división de recambios *Parts&Service*. A todo ello se unen las soluciones financieras de CNH Capital.

Precisamente uno de los directivos presentes en la cita con los medios de comunicación fue el Presidente de CNH Global Parts&Service y Vicepresidente Ejecutivo de *Parts&Service* para la división de motores (FGA). Pierre Fleck afirmó que *"el soporte de servicio es un camino*



El Presidente, Barry Engle, y los directivos Pierre Lahutte, Carlo Lambro y Pierre Fleck se reunieron con la prensa en París.

*efectivo para que los concesionarios crezcan"* y explicó la capacidad que tienen para ofrecer *"productos adaptados a cada mercado, con una disponibilidad de recambios permanente"*.

## 20 años de la primera telescópica MLT de Manitou

En el año que se celebra el vigésimo aniversario del lanzamiento de su primera cargadora telescópica todo terreno destinada al mercado agrícola, la MLT, Manitou dispuso en SIMA de un stand donde mostró los últimos avances desarrollados.

El fabricante francés se ha esforzado en mejorar el confort del usuario tanto en el interior como en el exterior de la máquina. Prueba de ello es la última cabina *Evolution*, con una amplia superficie acristalada y tintada y un entorno espacioso y cómodo para hacer que el acceso a los mandos sea más intuitivo.

En esta línea se sitúa otra novedad, el *Easy Connect System (ECS)*, un sistema de



descompresión de la línea accesoria que requiere menos esfuerzo por parte del operador y aligera su carga de trabajo durante el cambio de implementos.



## Amazone presenta una sembradora apropiada para el mercado español

Se llama Cayena y es la nueva sembradora de rejas diseñada por Amazone para la siembra rápida, con o sin preparación previa



del terreno. La presentación tuvo lugar en el certamen parisino y ya ha comenzado su comercialización en España, un mercado al que va especialmente dirigida esta máquina, ya que su mayor potencial lo exhibe en terrenos duros y pedregosos, así como en regiones secas donde las rejas convencionales no son tan eficaces.

Puede trabajar a una velocidad desde 8 hasta 15 km/h, demanda un tractor de al menos 136 CV y el depósito para semilla alcanza los 2 800 L de capacidad. La anchura de trabajo es de 6 m, con 36 rejas *TineTeC* dispuestas en forma de 'garra' con una distancia entre hileras de 16.6 cm.

## Vogel & Noot desglosó su oferta de producto

Dado que la absorción de la división de protección de los cultivos agrícolas de la empresa Holder se produjo el 1 de noviembre del pasado año, Vogel & Noot no pudo unificar toda su oferta de producto en un solo stand, ya que no fue posible ampliar la superficie ya contratada.

Por tanto, el grupo austriaco tuvo doble presencia en el certamen parisino con un total de 330 m<sup>2</sup>. Por un lado, el stand donde mostró su ya conocida gama de equipos para la preparación del terreno y siembra, que incluye, entre otros modelos, los arados de vertedera VN©Plus desde 2 hasta 12 cuerpos y cultivadores de última generación,



entre los que se destaca el nuevo modelo semi-suspendido TerraTop, una alternativa muy eficaz de alta gama con un chasis robusto y el sistema de ajuste *Multi-Quick*.

En otra zona del recinto ferial (Pabellón 5) se expuso la oferta producida en Metzingen (Alemania), destacando una parte del programa *MasterSpray*, que incluye pulverizadores suspendidos al tercer punto de 400 a 1 500 L de capacidad y modelos arrastrados de hasta 4 600 L de capacidad.

### "Yes, we plough"

"Sí, nosotros aramos". Es el lema que la compañía austriaca –siguiendo el conocido "Yes, we can" empleado por el presidente de EEUU, Barack Obama, en la campaña electoral– ha puesto en marcha para 2009, un año para el que mantiene buenas perspectivas, a pesar de la situación financiera general, gracias a las numerosas inversiones ya ejecutadas.

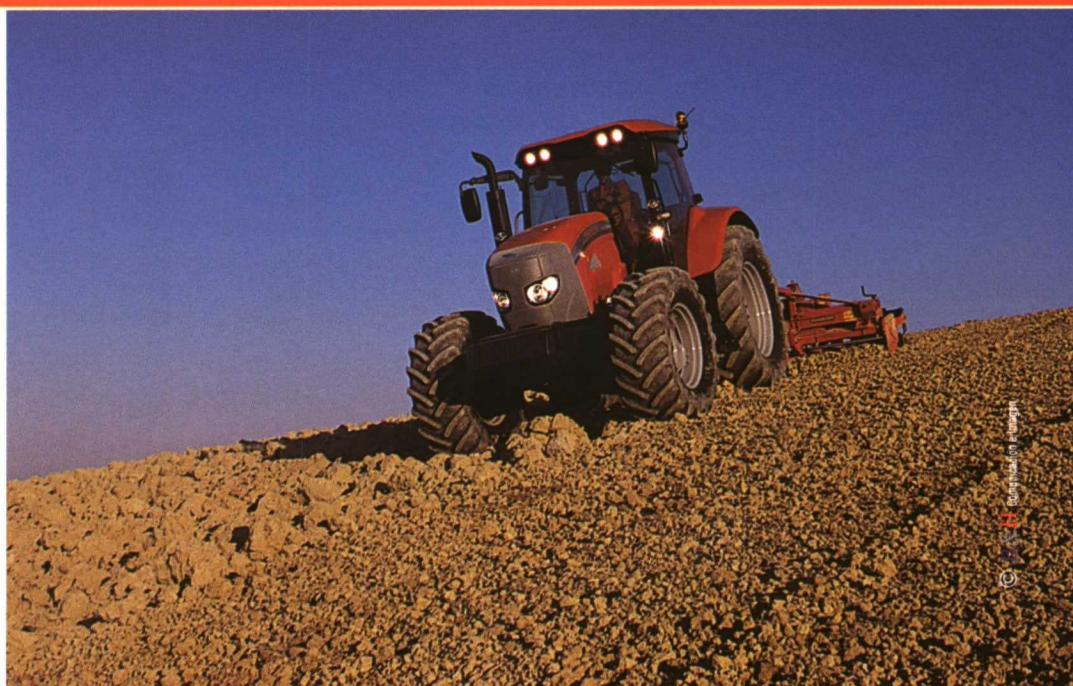
**XTX**  
XtraSpeed 145-165



Calidad, innovación, prestaciones y fiabilidad. Éstos son los principales requisitos que los agricultores demandan y que McCormick está orgullosa de ofrecer.

- ✓ 2 modelos de 145 y 167 CV
- ✓ Sistema de gestión del motor Power Management
- ✓ Transmisión Xtraspeed de 32 velocidades – 8 bajo carga
- ✓ Sistema hidráulico de elevadas prestaciones
- ✓ Nueva cabina de 4 montantes con visibilidad global

**T3**



**AgriARGO IBÉRICA, S.A.**

Pablo Iglesias, 17-19. Pol. Inds. Gran Vía Sur. 08909 Hospitalet del Llobregat (Barcelona)  
Tel: 93 223 18 12. Fax: 93 223 09 78. Recambios: Tel: 93 223 08 28. Fax: 93 223 32 58  
e-mail: [info@argoiberica.com](mailto:info@argoiberica.com) • [www.argoiberica.com](http://www.argoiberica.com)



## La evolución del Grupo ARGO

Un stand con más de 2 600 m<sup>2</sup> permitió a los visitantes aproximarse a la amplia gama de maquinaria que comercializa el Grupo ARGO a través de todas sus marcas de tractores y equipos para la recolección.

Sustentadas por su experiencia en diversas tipologías de tractores, Landini, McCormick y Laverda continúan su innovación tecnológica, ofreciendo nuevas respuestas a las exigencias de los agricultores.

### Landini

#### Estreno de los PowerMondial



Se presentó la serie PowerMondial, que adopta la configuración del cambio de tres gamas en *powershift*, los reductores epicicloidales y el elevador.

Los PowerMondial representan la más completa tecnología de Landini en el segmento de los tractores de potencia media. La gama abarca los modelos 100, 110 y 115, con una relación peso/potencia de 41 kg/CV, motores Perkins de 92 a 110 CV, que además de garantizar excepcionales potencia y par, respetan la normativa Tier 3. La nueva gama ofrece las versiones Techno y Top, esta última caracterizada por la presencia de elevador electrónico e inversor hidráulico, que se suman a la TdF con embrague multidisco en baño de aceite, presente de serie en ambas versiones. Otras novedades presentadas fueron el Powermax 185 con motor FPT Nef (Tier 3) de 6 cilindros, 183 CV en *Dual Power*, el importante restyling al que se ha sometido a la serie Mistral, con renovación de estética y de sus especificaciones, así como la cargadora telescópica *Powerlift*, con nuevo motor Tier 3 de 4 cilindros, más eficiente, económico y ecológico, capaz de suministrar una potencia de 150 CV con 110 CV disponibles en la TDF.



La cargadora telescópica *Powerlift* puede llegar a los 9 m de altura.



## McCormick

### Consolidación en media y alta potencias

La amplia oferta de McCormick en el segmento de potencias media-alta quedó patente en la exposición organizada en la cita francesa. Destacó la renovación de la serie CX, formada por los tres modelos (90, 100 y 110), con potencias de 83 a 102 CV. Los motores que equipan el CX son Perkins de la nueva generación 1104D Turbo para el modelo CX90 y turbo aftercooler para el CX100 y el CX110. La gama presenta dos versiones *Synchro Shuttle* y *Xtrashift*, que se distinguen por la diversa conformación del cambio que adoptan. El modelo *Synchro Shuttle* posee un cambio mecánico base con 8AD+8MA, el cual, asociado con un *powershift* de 2 velocidades con inversor mecánico y súper-reductor bajo demanda, permite seleccionar hasta 24AD + 12MA. El modelo *Xtrashift* cuenta en cambio con una transmisión de control electrónico con



3 velocidades en *powershift* con inversor hidráulico y superreductor bajo demanda, que permite seleccionar hasta 36 AD+36 MA. También se presentó el modelo 185 de la serie XTX, que desarrolla una potencia de 183 CV en *Dual Power*, la nueva imagen que muestra la serie GM (35-54 CV) y el nuevo motor Tier 3 que monta el cargador telescópico Tele-Trac.



## Laverda

### Más cosechadoras

Laverda mostró la cosechadora autonivelante LAL Quattro y los últimos desarrollos en las gamas LCS y M Special Power, lo que le permite estar en condiciones de disponer de una oferta completa con la que responder a las necesidades tanto de agricultores pequeños como de empresas de tipo medio-grande y maquileros.





## La renovación del Grupo Kverneland

El concepto del stand del Grupo Kverneland mostró una renovación acorde con la nueva estrategia de marcas. Toda la estructura, el concepto de la zona expositora y los nuevos elementos de comunicación están enfocados en ese sentido (dos marcas: Kverneland y Vicon). Se utilizaron nuevos materiales de construcción, distinto tipo de moqueta al habitual en la compañía y otros colores para crear una imagen moderna.

Todas las innovaciones y los nuevos productos fueron presentados en la feria bajo el nombre de *Hot News*, con un área dedicada al Servicio & Tecnología enfocada a dar soluciones a una agricultura eficiente y rentable. También se destacó el papel de liderazgo de Kverneland en la tecnología ISOBUS para el manejo y control de implementos.

El grupo aprovechó una cita como SIMA para reafirmar su enfoque estratégico, basado en un rentable crecimiento orgánico. La venta del Área de Negocio Empacadoras *"financieramente hablando, resultó muy interesante"*, se afirma desde la compañía. *"Ha dado al grupo unos ingresos en metálico de 115 millones de euros que han reforzado sustancialmente la capacidad y flexibilidad financiera, punto clave en la actual situación. Ello nos da opción a futuras inversiones"*.

### Estrategia de futuro

El Presidente & CEO, Ingvald Løyning, recordó que la estrategia de futuro se compone de cuatro pilares: gama de productos competitivos, relación cercana con los distribuidores, mayor rendimiento operativo y liderazgo en mercados clave. *"Tenemos el compromiso de seguir ofreciendo esta amplia gama de productos y la flexibilidad de distribuirlos a través de dos líneas; Kverneland y Vicon"*.

Por ello, la venta del Área de Negocios Empacadoras a Bucher no incluye la marca Vicon. *"Hemos firmado un acuerdo para distribuir los productos de Geldrop por otras dos campañas y sus recambios durante los próximos diez años (a partir del 1 de*



*septiembre de 2010), punto importante para nuestros distribuidores y el servicio que deben dar a los productos ya suministrados al mercado"*, señaló el Presidente, que recordó también que *"el acuerdo de distribución también continúa para los productos bajo la marca Deutz-Fahr"*.

*"Nuestra prioridad estratégica es seguir reforzando la oferta total en segmentos con productos clave, aparte de las empacadoras. Pero, al mismo tiempo, asegurarnos y prepararnos para tener una amplia gama de productos en el sector forraje más allá del 1 de septiembre de 2010"*, añadió Ingvald Løyning.

### Perspectivas

En esta situación, para el Grupo Kverneland las tendencias principales y la perspectiva de futuro para el sector agrícola siguen siendo favorables, debido al incremento

en la demanda de producción agrícola, como consecuencia del incremento de la población, cambios en las pautas alimenticias y el crecimiento de la energía 'Bio', aunque admite que el ánimo inversor resultó más negativo durante la segunda mitad de 2008.

*"La crisis financiera y la bajada del precio del producto tuvieron un impacto negativo en las inversiones agrícolas. A medio y largo plazo la perspectiva es más positiva, debido a un esperado crecimiento en la demanda de alimentos y producción agrícola y, por lo tanto, también en los precios de los productos"*. El Presidente & CEO recordó que *"estimaciones hechas recientemente por parte de OECD y FAO siguen argumentando que los precios agrícolas para los próximos diez años se mantendrán considerablemente por encima del nivel de la pasada década"*.



# Ha llegado EL MOMENTO

**TIGER 70**  
**16.200 €** + IVA  
 (Neumático 14.9 R28)

**SOLARIS 55**  
**14.500 €** + IVA



Consulte nuestras condiciones excepcionales de financiación

IVA y transporte no incluidos. Promoción válida en los concesionarios adheridos a dicha campaña. Precios según tarifa vigente 2009. Validez hasta el 30/06/2009 o hasta fin de existencias. Same Deutz-Fahr Ibérica, S.A. se reserva el derecho de modificar precios, equipamientos y condiciones sin notificación previa durante el período que dure la oferta de éste y otros posibles modelos.

**AHORA SAME MÁS CERCA**

**NUEVO SERVICIO DE ATENCIÓN AL CLIENTE**

**901 345 345.**

direccion@sdfgroup.es • www.same-tractors.com • Fax: 91 661 42 90

 **SDF Finance**

**SAME**  
 INNOVADORES POR TRADICIÓN



## El Grupo Same Deutz-Fahr reafirma su expansión

Un stand muy amplio y espacioso confirmó la incesante expansión protagonizada por el Grupo Same Deutz-Fahr. No sólo hubo tiempo para que los profesionales observaran y conocieran los últimos productos presentados

por las tres marcas, también los visitantes más pequeños –y también algunos mayores– disfrutaron con un circuito en el que demostrar sus habilidades a los mandos de un tractor... teledirigido.

### Deutz-Fahr

#### Tractores, cosechadoras... y vendimiadoras



Fue la marca que acaparó mayor protagonismo y la que gozó de más espacio. Dominaron los tractores, con papel relevante para los modelos con transmisión continua, como el Agrofarm 430 TTV y el Agrottron TTV 630, y el Agrottron NaturalPower capaz de utilizar energías alternativas a los combustibles tradicionales o el Agrottron L 720, la nueva incorporación de la marca en la gama de potencia superior a los 200 CV. Pero también los equipos para la recolección brillaron con luz propia. Por un lado, la cada vez más amplia oferta de cosechadoras para cereal, con la 7545 RTS, lo que supone la entrada en el segmento de las cosechadoras trilladoras no convencionales. Y, ahora también, la nueva línea de vendimiadoras Agrovitis,



que se estrenó en París tras su aparición en Bolonia hace unos meses en lo que fue su estreno internacional.

Además, renueva la línea de cargadoras telescópicas Agrovector, añadiendo el modelo 35.7 que, con una mayor capacidad y un mejor confort, sustituye al precedente 30.7.

### Same

#### Renovación en todos los segmentos de potencia

Presentó la nueva gama Dorado para campo abierto, formada por tres modelos con nuevos motores SDF Euro III de 3 y 4 cilindros, de 60 a 85 CV compatibles al 100% con el empleo de biodiésel. También la ampliación de la serie Explorer<sup>3</sup> con el modelo 110 dotado de motor turbo *intercooler* de 109 CV. Otra novedad fue el Frutteto<sup>3</sup> 110 equipado con la primera transmisión de variación continua del mundo en el segmento de los tractores estrechos, ideada y proyectada específicamente para el trabajo en marcos de plantación entre hileras. La gama de tractores fruteros, ha sido renovada para llevarla a un nivel aún más profesional y especializado. En alta potencia

llega el Iron<sup>3</sup> 210 con nuevo motor Deutz de 6 cilindros Euro III *Common Rail* con regulación electrónica y 220 CV.



## Lamborghini

### Una línea de tractores actualizada

Destacó el nuevo R7 210, en el segmento de los 200 CV; para ejecutar las operaciones más difíciles en campo abierto, englobando el concepto de tecnología y eficiencia. Además, presentó la R2, una gama de tractores multifunción versátiles, compuesta por de los modelos R2 60 (3 cilindros y 62 CV), 80 (3 cilindros y 82 CV) y 90 (4 cilindros y 85 CV) todos con nuevos motores turbo *intercooler* SDF Euro III, compatibles con el uso de biocombustibles.

La serie R3 Evo se renueva introduciendo características cada vez más innovadoras y aumentando en potencia con el nuevo modelo 110, que se añade a los R3 Evo 85 y 100.



La nueva gama de 'especiales' RF-RS mostró un aspecto renovado, con capó monolítico basculante con faros centrales que agiliza el mantenimiento.

## Nueva generación de neumáticos radiales Performer 85 de Firestone



Firestone presentó la nueva serie estándar de neumáticos agrícolas radiales Performer 85, que pasa a sustituir a los ya conocidos R6000 y R8000. Esta nueva gama, que estará disponible en 23 medidas y que empezará a comercializarse en el segundo trimestre de 2009, presenta una mayor tracción, más resistencia al desgaste y una mayor durabilidad, además de incrementar el confort en carretera. Según la compañía, "los neumáticos radiales de serie 85 son de lo más versátil dentro del sector agrícola europeo y podrán ser usados en una amplia gama de aplicaciones y condiciones". Firestone destaca que la demanda de neumáticos radiales de serie 85 ha disminuido gradualmente en los últimos 5 años, en pro de otras series más anchas y de modelos radiales para uso industrial, remolques y tractores de

gran potencia, pero que la serie 85 sigue siendo la de mayor peso en la demanda de neumáticos agrícolas radiales en Europa. Por este motivo, Firestone se propuso mejorar su gama de medidas de serie estándar. Los centros de I+D de la compañía en EEUU, Japón e Italia intercambiaron información para crear la nueva generación de neumáticos, que finalmente ha sido desarrollada y fabricada en Europa para satisfacer las necesidades de los agricultores europeos.

Entre las mejoras incorporadas al nuevo Performer 85, destaca la aplicación por primera vez a neumáticos radiales de serie estándar de la 'Tecnología de doble ángulo', exclusiva de Firestone, que ha permitido incrementar la superficie de contacto en un 4.2%, con una tracción muy superior para su uso en el campo. Además, ha conseguido un menor deterioro del terreno y una excelente capacidad de desembarrado.

La carcasa del neumático tiene un mayor radio de corona, lo que permite una huella más plana y más ancha, con una menor compactación del suelo y un desgaste más uniforme, lo que aumenta la vida útil del neumático, que también es mayor gracias a la optimización del nuevo compuesto utilizado y al volumen del mismo. En cuanto a la capacidad de flexión, se ha aumentado en un 10%, lo que mejora el confort del conductor, con una menor vibración en carretera.



## El tractor sin conductor de John Deere

Una de las más llamativas presentaciones que los visitantes pudieron encontrar tenía lugar en el stand de John Deere. En un escenario preparado para la ocasión, un tractor modelo 5100 R recorría unos 50 metros sin necesidad de operario merced a la aplicación de los avanzados sistemas tecnológicos introducidos por la marca a través de su división AMS.

Cuando se detenía, el tractor procedía a realizar, también de forma automática, una serie de operaciones con la pala cargadora frontal que dejaron boquiabierto a más de uno. Un técnico de la compañía acompañaba la demostración



con explicaciones técnicas sobre las características de los equipos y sistemas montados sobre el tractor.

## Berthoud refuerza el 'Concepto T'

Lo presentó en la anterior edición de SIMA y suponía el compromiso de la marca por mantenerse cerca de sus clientes y acompañarles en la evolución de su trabajo, ofreciendo mejoras en la productividad gracias a la precisión en la aplicación de productos fitosanitarios, respeto a las normas de seguridad y contribución al cuidado del medio ambiente. Este año, Berthoud ha reforzado dicho compromiso, que ya es una realidad en numerosos productos. El dúo Dualmatic-Bomba Omega 100% permite una reducción superior al 20% de los volúmenes residuales, los medidores anti-desbordamiento Nivomatic y Nivelec con el Dualelec para unas buenas prácticas y confort de utilización, las barras Ulys y Kóndor para dimensiones reducidas, la barra de replegado de tres brazos Kóndor que aprovecha la suspensión péndulo-axial propia de la marca y la compatibilidad GPS de la caja DP Tronic con muchos sistemas para una mayor precisión en la aplicación.



Berthoud recordó también su compromiso en relación con la red de concesionarios como centro de formación para acompañar el despliegue del Control de Pulverizadores. Además, y pese a algunas incertidumbres respecto al nivel de ventas para exportación, como consecuencia de la situación financiera mundial, Berthoud sigue confiando en la estrategia de desarrollo que le ha permitido en 2008 consolidar la progresión iniciada los últimos años. ■

