

LA MULTINACIONAL PRESENTA A LO LARGO DE UN MES MÁS DE CIENTO NOVEDADES DISEÑADAS PARA LA REGIÓN 2

# John Deere celebra en Lisboa el mayor lanzamiento de productos de la historia de la marca en Europa

**Setting directions (Marcando de rumbo) ha sido el slogan elegido por John Deere para la presentación ante más de 5.000 personas de las más de cien novedades mostradas durante los pasados 31 de mayo a 27 de junio. Entre ellos, personal de ventas, postventa, gerentes de concesionarios, clientes clave y expertos del mundo de la maquinaria agrícola se han dado cita en la Compañía Das Lezirias para conocer los nuevos productos de maquinaria agrícola y espacios verdes especialmente diseñados para los mercados de la Región 2 de John Deere (Europa, CIS, norte de África y Oriente Próximo), en el que ha sido el mayor evento de lanzamiento de maquinaria de la historia de la marca.**

**Elena Mármol.**

Redacción VR.

**E**l lugar elegido para el evento, la finca Compañía das Lezirias, es la finca más grande de Portugal, se gestiona con fondos públicos y se dedica a la producción de arroz, vino,

aceite, ganado equino y vacuno. Este 2011 cumple su 175 aniversario y qué mejor forma de celebrar este acontecimiento que recibiendo la visita de más de 5.000 especialistas del mundo agrario.

Las jornadas de presentación para la prensa especializada es-

pañola, junto con otros países de Europa, tuvieron lugar del 21 al 23 de junio y las novedades se organizaron en ocho estaciones en las que el personal técnico de John Deere Ibérica daba a conocer las distintas innovaciones en tractores, maquinaria arrastrada y suspendida, cosechadoras, rotoempacadoras y sistemas de agricultura de precisión. En este artículo se describen las novedades en tractores, dejando para el siguiente número el resto de novedades citadas.

## Estrategia John Deere

Para empezar la jornada, los directivos de la compañía compartieron con los asistentes las directrices para el crecimiento futuro de la compañía.

Christoph Wigger, vicepresidente de John Deere, encargado de Ventas y Marketing de la Re-

gión 2, comenzó su exposición haciendo hincapié en el elevado valor que tiene en este territorio la maquinaria para la agricultura extensiva, dado que el 40% de los cereales de grano pequeño se producen aquí. Además, la compañía está apostando por el desarrollo en energías renovables.

Hasta no hace mucho, las zonas punteras en ventas de tractores se localizaban en el norte de EE.UU., pero últimamente estas ventas se concentran en Europa, lo que hace que surjan grandes oportunidades de crecimiento en la Región 2. El objetivo de John Deere en este territorio es alcanzar los 4.900 millones de euros de beneficio, con una cuota de mercado del 25% en 2014, cifra que aunque parece muy elevada, no lo es en relación a la aportada por Samuel R Allen, presidente ejecutivo de Deere & Company, que es-



A la izda, el equipo directivo de John Deere durante la rueda de prensa ofrecida el pasado mes de junio en Lisboa. A la drcha: El día 21 de junio por la noche, la multinacional norteamericana celebró una espectacular gala de presentación de los nuevos productos para la prensa especializada europea invitada al evento.



pera para 2018 unas ventas a nivel mundial de cerca de 35.000 millones de euros.

«Tras la revolución que supuso para John Deere la puesta en marcha del modelo operativo global hace solo dos años, ahora estamos aquí para mostraros un nuevo cambio de rumbo, o lo que en inglés ha dado nombre a este evento: *Setting directions*. Cambian los clientes, dado el mayor poder adquisitivo de algunos países en vías de desarrollo, crece la población mundial y también la calidad en la alimentación. En cuanto a la agricultura, se concentra en explotaciones cada vez mayores, por lo que disminuye el número de profesionales dedicados a este sector, vienen nuevas generaciones que demandan productos distintos a los comercializados hasta ahora. Está claro que si nuestro cliente está cambiando, nosotros tenemos que cambiar también. El cliente espera un concesionario más profesional, por lo que ahora estamos trabajando en la estrategia que marcará el concesionario de mañana. Además se ha creado un departamento regional de clientes clave», resumió Wigger.

Stefan von Stegmann, vicepresidente de Ventas en Europa, norte de África y Oriente Próximo,

explicó la estrategia de la compañía para configurar el concesionario de mañana. El objetivo es desarrollar los concesionarios para hacerlos más fuertes y más profesionales, lo que deja patente el empeño de John Deere en tener una red mucho más profesional. Este equipo trata de conocer las necesidades del cliente, cómo llegar hasta él a través de los productos y fundamentalmente que, tras realizar la compra de una máquina, este cliente esté satisfecho con el servicio y continúe su andadura de la mano de esta empresa. Actualmente, el concesionario tiene que llegar a un tamaño mínimo para optimizar un rendimiento sostenible, es decir, rendir más y mejor. Se ha propuesto una facturación de 25 millones de euros por concesionario, y aunque parezca difícil, en países como Rusia o Ucrania pueden superar los 50 millones de euros. Como ejemplo se puede pensar en una zona que tiene 25 concesionarios, en la que se reorganizan las ventas, de forma que se optimizan los esfuerzos creando un concesionario único con 25 centros de servicio. El objetivo es que el cliente no tarde en ningún caso más de treinta minutos en llegar a un centro de servicio postventa

de John Deere y que el concesionario tenga un tamaño mínimo de facturación para cumplir con las expectativas de sus clientes.

Seth H. Crawford, director de Marketing de la Región 2, insistió en la importancia que para John Deere tienen la investigación y el desarrollo. En 2010 se ha superado la cifra de 693 millones de euros en investigación (3,5 millones de euros diarios), gracias a los cuales hoy se pueden presentar los más de 100 productos que cumplen con las necesidades de un gran abanico de clientes. Esto hace que la empresa crezca de manera muy importante; como muestra basta con saber que en 1990 trabajaban en la compañía 38.000 personas y tenían 26 fábricas y que actualmente estas cifras se elevan a 51.000 empleados y 63 fábricas.

Como novedades más destacadas, presentó la estrategia FarmSight. La idea es que la información sea compartida entre las máquinas y la oficina, de forma que se optimice el rendimiento de la máquina, la logística en el caso de que haya más de una máquina trabajando, la elaboración de mapas de rendimiento que pueden ser compartidos por otras máquinas, y el apoyo de la marca en las decisiones agrónó-

micas de los clientes. De esta manera, estarán en contacto las máquinas con los operarios, con los propietarios y con el concesionario, de forma que se optimice su uso y por tanto la rentabilidad de la empresa.

Tras las intervenciones anteriores, los responsables de John Deere en cada país, entre ellos Germán Martínez, consejero delegado de John Deere en España, Portugal, Italia y Turquía; Gaston Trajtenberg, de John Deere Italia; Phil Parisien, de John Deere Francia; Helmut Korthöber, de John Deere Alemania y Richard Johnson, de John Deere en Reino Unido, contestaron a todas las preguntas de la prensa especializada de los distintos países.

### Serie 7R, más potencia y más versatilidad

La nueva serie de tractores 7R, que sustituye a la 7030 anterior, es de construcción nueva de principio a fin. También la nomenclatura ha cambiado. Por ejemplo, en el modelo 7200R, el 7 marca la serie, 200 es la potencia nominal (a 2.100 rpm) y R es el nivel de especificaciones, en este caso Premium. Está formada por cinco modelos con potencias nominales de entre 200 y 280 CV



Presentación en campo de la serie 7R formada por cinco nuevos modelos de entre 200 y 280 CV, que montan motores PowerTech PVX de 9 litros los tres modelos de mayor potencia y PowerTech PSX de 6,8 litros los dos más pequeños. La serie ofrece cuatro tecnologías de transmisión, cabina Command View II y todas las opciones de agricultura de precisión de la marca.



Tres nuevos modelos de la serie 6R de entre 170 y 210 CV que cumplen con la normativa de emisiones fase IIIB (EGR + filtro de partículas), suspensión hidroneumática de la cabina y suspensión del eje delantero, entre otras características.

(230 y 310 CV con el sistema de gestión inteligente de la potencia -GIP-). Los tres modelos más grandes -7230R, 7260R y 7280R- montan motores PowerTech PVX de 9 l y los dos más pe-

queños -7200R y 7215R- motores PowerTech PSX de 6,8 l. Todos ellos cumplen la fase IIIB de emisiones y con la GIP cuentan con una potencia adicional de 30 CV para transporte y trabajos a la tdf.

En cuanto a la transmisión, se ofrecen cuatro tecnologías, dejando la posibilidad de elección al cliente:

- ▶ PowerQuad Plus con 20 velocidades hacia delante y 20 hacia atrás, función de desembrague con un botón que suaviza el cambio entre grupos y con modo SoftShift que regula de forma automática el motor para conseguir cambios de marcha más suaves.
- ▶ AutoQuad Plus: también con 20/20, con cuatro velocidades en cinco grupos. Esta transmisión cuenta con un sistema automático de la elección de la velocidad dentro del grupo y además dispone del sistema de desembrague por botón.
- ▶ CommandQuad permite seleccionar la velocidad de avance y automáticamente se selecciona la marcha adecuada para un menor consumo. Además se puede equipar la transmisión con una velocidad máxima de 42 o 50 km/h Eco y la palanca del inversor en el lado izquierdo para facilitar los cambios de dirección.
- ▶ AutoPowr es la transmisión infinitamente variable, controlando el operador desde 0 km/h hasta la velocidad máxima sin necesidad de embragar y manteniendo la velocidad de trabajo constante ante los cambios de carga.

La cabina Command View II, diseñada para la serie 8R, dispone de múltiples opciones, desde distintos tipos de asientos neumáticos, opcionalmente la suspensión de Asiento Activo que compensa hasta el 90% de los movimientos verticales hasta una iluminación en 360°, excelente visibilidad y suspensión hidráulica de la cabina HCS Plus, capaz

de anticiparse a las cargas y al frenado. Además, dispone de la nueva consola CommandArm con el monitor integrado CommandCenter GS3 de 7" en color y compatible con Isobus. Como opción, se puede montar el monitor GS2630 con funciones de documentación y control automático de secciones. También vienen equipados de serie con el sistema de telemetría JDLINK y con el sistema de diagnóstico remoto Service Advisor Remote.

La nueva serie 7R puede montar el sistema de suspensión de tres puntos TLS Plus que autonivela y ajusta automáticamente la respuesta del eje delantero ante distintos esfuerzos, y el sistema ACS, Active Command Steering, que actúa sobre el volante de forma que en función de la velocidad de avance éste se pone más o menos rígido. En el caso de estar trabajando en campo, con pocas vueltas de volante se producen giros cerrados, mientras que en carretera ocurre lo contrario. Además, dispone de una nueva dirección inteligente, mediante un girómetro que mide la velocidad tangencial en las curvas para evitar que el operario tenga que compensar la fuerza centrífuga realizando un esfuerzo con su propio brazo. La suspensión delantera TLS Plus tiene tres niveles: suspensión media, suspensión máxima o suspensión anulada, para cuando se utilizan aperos acoplados a la parte delantera del tractor.

En cuanto a las dimensiones, son más compactos y más maniobrables (con 75 mm más de anchura entre ejes, pero 220 mm menos de longitud). En cuanto a los neumáticos, se mantienen las dos medidas anteriores (195 y 205 cm de diámetro) y se ofrece una nueva, con 215 cm de diámetro para aumentar la capacidad de tracción y la productividad



# FERTIPRADO

El ganado lo merece, la tierra lo agradece

**PRADERAS Y FORRAJES con  
ALTO CONTENIDO DE PROTEINA Y DIGESTIBILIDAD**

(+351) 245 569 000

[www.fertiprado.pt](http://www.fertiprado.pt)

## MEZCLAS ANUALES ▼

**AVEX**

MEZCLA ANUAL  
PARA PASTOREO  
Y CORTE CON  
AVENA STRIGOSA



MEZCLA ANUAL PARA CORTE ÚNICO  
**FERTIFENO**



MEZCLA ANUAL PARA PASTOREO Y CORTE  
**SPEED-MIX**



MEZCLA ANUAL PARA PASTOREO Y CORTE  
**TRITIMIX**



## ▼ MEZCLAS LARGA DURACIÓN



PRADERA PERMANENTE DE SECAÑO  
**EXTENSIVO  
FERTIPRADO**



PRADERA PERMANENTE DE RIEGO  
**FERTIREG**

**MEZCLAS BIODIVERSAS DE SEMILLAS**

de la máquina y reducir el consumo de combustible y el patinaje.

El sistema hidráulico dispone de una bomba de carga variable disponible en tres capacidades: 45, 63 y 85 cm<sup>3</sup>, esta última capaz de impulsar 227 l/min. Opcionalmente se puede montar un elevador delantero capaz de cargar 5.200 kg, tdf delantera y dos válvulas más de mando a distancia. En cuanto a la tdf trasera, actúa en tres velocidades: 540, 540E y 1.000 rpm, pudiéndose cambiar la gama desde la cabina. Además, para mayor comodidad del operador y para evitar cargas sobre los frenos del tractor se ha instalado un freno neumático de remolque.

### Serie 8R, evolución y revolución

«El éxito es el potencial en la dirección adecuada», comenzó la exposición de Rubén Abajo. «Esta cita resume perfectamente la filosofía de John Deere, una empresa que marca el futuro. Un ejemplo, son los más de 500.000 tractores vendidos de la serie 6000. Ningún otro fabricante ha sido capaz de vender tantos tractores de una misma serie».

Tres nuevos modelos 6170R, 6190R y 6210R de entre 170 y 210 CV (hasta 200-240 CV con GIP) forma por el momento la nueva serie 6R, que monta motores PowerTech PVX de 6,8 l y seis cilindros y que cumplen con la normativa de emisiones fase IIIB gracias a un sistema de recirculación de los gases de escape (EGR) más un filtro de partículas. La densidad de potencia de entre 30 y 40 kg/CV permite que estos tractores estén muy bien adaptados a las tareas de transporte. Pero también hace falta un bastidor fuerte, que aguante los esfuerzos en campo y que no haga que el operario se



Además de las novedades presentadas en la serie 8R, la compañía anunció mejoras para 2012 en los tres modelos de mayor potencia.

tenga que preocupar por las vibraciones o por el ruido, resuelto a través de unas distancias entre ejes de 2,8 metros.

En cuanto a la transmisión, puede montar las AutoQuad Plus, PowerQuad Plus y Autopowr ya descritas en la serie 7R, pero también la transmisión AutoQuad Plus EcoShift que incluye un sistema que reduce el régimen del motor a velocidades de transporte para mayor comodidad y menor consumo.

La nueva cabina Comfort-View tiene un 20% más de espacio que la del 6030 Premium, sistema de alumbrado en 360° con opción de iluminación de Xenon, mayor superficie acristalada, accesibilidad

más fácil por plegado del asiento del acompañante, consola lateral con el monitor Command-Center GS3, con pantalla táctil de 7", desde el cual se pueden controlar todas las aplicaciones de AMS y con el sistema de Control Total del Equipo (iTEC) que permite al conductor automatizar todas las funciones en cabeceros de forma simultánea. Como opción se puede montar el monitor GreenStar 2630.

Otras características del tractor son: suspensión hidráulica de la cabina (HSC Plus), suspensión del eje delantero TLS Plus, mayor caudal y mayor velocidad del sistema hidráulico con bomba de 114 o 155 l/min, elevador trasero capaz de levantar en el 6210R

un total de 9.550 kg y elevador delantero totalmente integrado con capacidad de alzamiento de 4.000 kg, tdf con tres velocidades controladas electrónicamente: 540/540E/1000 o 540E/1000/1000E, opcionalmente tdf delantera, y las nuevas palas H360 y H380 fabricadas especialmente para el eje delantero de este tractor.

### Novedades en la serie 8R

En esta serie se producen importantes cambios que a continuación detallaremos. Pensados para grandes explotaciones y empresas de servicios, los cinco modelos que configuran la serie 8R con potencias de entre 260 y 360 CV incorporan el motor PowerTech PSX de 9 litros y seis cilindros y disponen de 15 CV más que sus antecesores a los que habría que añadir 35 CV en trabajos a la toma de fuerza y transporte gracias a la sistema de GIP.

Además, están equipados de serie con el sistema de telemetría JDLINK Ultimate y Service Advisor Remote.

Mantiene la transmisión PowerShift automática 16/5 o la transmisión infinitamente variable AutoPowr para todos los modelos menos para el 8360R que solo incluye la segunda.

Como mejoras anunciadas para 2012 en esta serie, los tres modelos mayores estarán disponibles con orugas, un nuevo elevador frontal con capacidad máxima de elevación de 5,2 t, una nueva tdf frontal que desarrolla hasta 175 CV y con tres tipos: 6 estrías a 1.000 rpm, 21 estrías a 1.000 rpm y 20 estrías a 1.000 rpm, y seis distribuidores en el elevador trasero proporcionando mayor versatilidad en las aplicaciones más demandadas. ●