

FIMA 2012 bate un nuevo récord de visitantes

Se notaba en el ambiente desde el segundo día y al cierre de puertas el sábado 18 de febrero se confirmaba el dato: 210.000 visitantes, récord absoluto de la Feria Internacional de Maquinaria Agrícola de Zaragoza en un año en que el número de expositores se ha vuelto a mantener, con un total 1.182 firmas expositoras, que han expuesto sus novedades sobre un total de 133.000 metros cuadrados distribuidos a lo largo y ancho de nueve pabellones.

edición de FIMA también ha estado marcada por la celebración del programa de Misiones Comerciales, que durante varias jornadas han servido para mejorar la exportación de los productos españoles, y en la que ha participado 197 empresas de 32 países.

John Deere, un 2011 "soberbio"

2012 va a ser un año cargado de celebraciones para John Deere, empezando por los siete galardones obtenidos por la firma en el Concurso de Novedades Técnicas de FIMA, su mejor marca en la historia de la feria, y a los que también se ha sumado el homenaje que le ha brindado Feria de Zaragoza por el 175 aniversario de la compañía.

José Antonio Vicente, el director general de Feria de Zaragoza, comentaba en el acto de entrega de la placa conmemorativa –que recogió Stefan Von Stegman, vicepresidente de Ventas para Europa y norte de África de la firma, acompañado de Germán Martínez, responsable de John Deere Ibérica– que para la institución ferial es “un orgullo” contar con el apoyo de empresas con una trayectoria como esta. La multinacional, que cerró el año 2011 con una facturación de 25.150 millones de euros, tiene por objetivo superar los 38.123 millones de euros en 2012 y para ello apuntan dos elementos clave: la presencia en los mercados de China, Brasil e India y la constante inversión que hace la marca en I+D, que asciende, según Germán Martínez, a 3,8 millones de euros al día.

En este evento la firma adelantaba ya lo que se ha anunciado pocas semanas después de la feria, y es que aunque la John Deere ha sido prácticamente la única defensora del sistema EGR (recirculación de los gases de escape) + filtro de partículas, (frente al sistema SCR elegido por el resto de las marcas para cumplir con la última fase de la normativa de emisiones de gases contaminantes, Tier IV interim), preguntado por la siguiente fase (Tier IV final, que entra en vigor en enero de 2014 para tractores de más de 174 CV) respondía Germán Martínez con un críptico: «los



Arancha Martínez.

Redacción VR.

La presidenta del Gobierno de Aragón, Luisa Fernanda Rudi; el delegado del Gobierno en la Comunidad, Gustavo Alcalde; el consejero de Agricultura aragonés, Modesto Lobón; el presidente de Feria de Zaragoza, Manuel Teruel; el presidente del Comité Organizador de esta edición, Javier Seisdedos, y el director general de Feria de Zaragoza, José Antonio Vicente, inauguraban el pasado 14 de febrero la 37 edición FIMA, que ha sido calificada por el nuevo consejero de Agricultura aragonés, Modesto Lobón, como “la primera feria de Europa”, quizá llevado por el

entusiasmo de los 200 millones de euros que, según Manuel Teruel, la feria deja en la capital maña.

Entre los temas y debates abordados en el marco del salón destaca la celebración del Congreso de Desarrollo Rural, que durante dos jornadas reunió a 150 asistentes en el Centro de Congresos, el Encuentro Nacional de Operadores de Cereales –que congregó a un gran número de profesionales del sector y en el que se pusieron de manifiesto factores como los altos precios y la rentabilidad de las explotaciones–, así como la segunda edición de MedWinds, en la que los principales representantes de las empresas más importantes del sector debatieron sobre las soluciones y propuestas para la agricultura en el Mediterráneo. Esta



El equipo de John Deere exhibía con orgullo los siete galardones que le ha concedido el jurado del Concurso de Novedades Técnicas.

caminos de la industria volverán a converger».

Y así ha sido. Al final de este periplo parece que todas las marcas montarán motores EGR para las potencias más bajas (con la salvedad de Fendt que ya ha anunciado motores SCR para la serie 300 Vario, que empieza en 95 CV) y el sistema SCR (reducción catalítica selectiva) –que requiere de un fluido adicional (la urea)– en las potencias más altas. De hecho, en esta misma rueda de prensa, Stefan Von Stegman aseguraba que la marca se sentía orgullosa de haber llegado hasta aquí con la solución menos compleja para el cliente (y que ha tenido por bandera la campaña Solo Diésel durante el último año), «que en cualquier caso podrá vender su máquina usada en mercados donde haya menos restricciones normativas y donde no exista suministro de urea, como el norte de África».

Con un 2011 “soberbio” a sus espaldas, especialmente para la fábrica de Getafe, que ha impulsado en gran parte el récord histórico de ventas y beneficios de John Deere Ibérica, Martínez augura malas perspectivas para el mercado de tractores: “será peor que 2011”, vaticinando incluso la desaparición de unas quince pequeñas marcas, fundamentalmente por problemas para la gestión de cobro y crédito, que en su conjunto pueden sumar el 12% del mercado, mientras que el mercado de cosechadoras queda a expensas de la lluvia, tras el diciembre más seco de los últimos sesenta años.

New Holland pone su punto de mira en la maquinaria de recolección

Fiat Industrial cerró el año 2011 con una facturación de 18.527 millones de euros, de los cuales 10.813 millones corresponden a las ventas netas de New Holland Agricultura, lo que supone un incremento de su facturación

frente a los dos últimos años, y un importante aumento del margen operativo. Con estos datos abría su rueda de prensa Carlo Lambro, vicepresidente para Europa de New Holland Agricultura.

Tras el lanzamiento de toda la gama Tier IV en tractores de alta potencia y cosechadoras, New Holland fija sus objetivos para este año en defender su posición en tractores de gama media empezando por el nuevo T6 Tier IV SCR, –fundamentalmente desde un enfoque de eficiencia de consumo–, el nuevo T5 y T5D –desde la innovación en el producto en aspectos tales como la cabina Vision View o la posibilidad de equipar algunos modelos de esta serie con ruedas traseras R38 para aumentar la tracción y disminuir la compactación del suelo–, y el tercer elemento básico serán los eventos de formación que, bajo el nombre Spring Camp 2012, tienen por objeto promover la renovada gama media de tractores.

En cuanto a cosechadoras, el objetivo es claro: recuperar la cuota de mercado, con un plan de marketing que incluye desde el desarrollo de producto (un nuevo modelo CR9080 europeo, promoción de la CR con SmartTrax en campo) hasta eventos de formación con experiencias de conducción (Summer Camp 2012). Por último, en maquinaria de recolección, New Holland se plantea defender su cuota de mercado, y avanzaba ya el lanzamiento de una nueva empacadora gigante y una actualización de las picadoras a Tier IV.

Mientras el mercado europeo de tractores cerró con un total de 174.322 unidades (vs 153.150 de 2010), el mercado español ha registrado durante el año 2011 su récord a la baja: menos de 10.000 unidades. Según la lectura que hace esta marca de la estadística el total han sido 9.971 unidades, y en este mercado liderado por John Deere con una cuota del 28,4%, New Holland ha registrado un 17,2% de la cuota de mercado lo que consideran una trayectoria bastante lineal debido sobre todo a la recuperación que experimentó la marca en el último trimestre del año, según destacó Riccardo Angelini, director de New Holland Agricultura en España.



New Holland encara 2012 con el objetivo de recuperar la primera posición en el mercado español de cosechadoras y aumentar su cuota en el mercado de tractores hasta el 18%.

En cosechadoras, sin paliativos, han perdido el liderazgo; mientras que en vendimiadoras (con el 56% de la cuota de mercado) y empacadoras (42% de la cuota de mercado) son líderes indiscutibles, y consideran las rotoempacadoras como una gran oportunidad de mercado, donde se sitúan con una cuota del 12% en el medio de la tabla.

Las previsiones para el mercado español de tractores es un mercado estable de en torno a las 10.250 unidades y se fijan como objetivo una cuota del 18%. En cosechadoras estiman que habrá un mercado de 390 unidades y arrancan 2012 con el objetivo claro de ser número uno en este segmento para lo que cuentan con: una nueva gama de producto Tier IV SCR (que ofrece importantes ventajas en cuanto a reducción de consumo y costes operativos, subrayan) y la financiación al cliente final a través de CNH Capital, que es algo en lo que reconocen que hasta ahora no se había trabajado. Otro elemento clave y sobre el que incidió Angelini durante su intervención, es el proyecto que arranca ahora de gerencia de los concesionarios y que pasa por la mejora de sus procesos de funcionamiento interno, análisis de rentabilidad del negocio y el desarrollo del negocio de servicio, así como los planes de formación para vendedores y técnicos.

Case IH vuelve a aumentar su cuota de mercado por quinto año

Case IH no entiende de crisis. Según las cifras presentadas en el marco de FIMA, por el director de la marca en España, Xavier Autonell, todos los mercados de maquinaria agrícola crecieron durante el pasado año 2011 frente a 2010, ganando Case IH además cuota de mercado en todas las áreas del mundo.

En España, con un mercado total de tractores considerado por la marca de 9.971 unidades, se encuentran en su quinto año consecutivo de aumento de cuota de mercado, que en 2011 llegó al 6,4%, lo que les permite considerarse tercera marca de mercado, descontando del Registro Oficial de Maquinaria Agrícola del Ministerio de Agricultura lo que se suele denominar como vehículos polivalentes (y que no obstante en el ROMA se inscriben dentro de la categoría de tractores).

El segmento en el que son más fuertes es el de tractores por encima de 200 CV donde se sitúan como segunda marca del mercado con un 17,5% de la cuota. Otra de las áreas de negocio de Case IH que creció especialmente en



La tecnología Efficient Power de Case IH, así como su nueva división de Agricultura de Precisión, han sido dos de los principales atractivos del stand de la marca del grupo Fiat en FIMA.

2011 fueron los recambios con un incremento de su facturación del 47% hasta alcanzar los 7,5 millones de euros.

La marca se encuentra inmersa en un plan estratégico de crecimiento que tiene por objetivo aumentar para el año 2015 su cifra de negocio en un 50%. En el caso de España, Case IH se ha fijado como objetivo una cuota del 8% tanto en el mercado de tractores, como en el de cosechadoras, (donde, no obstante, registraron un 2% en 2011).

Para aumentar su cuota en tractores cuentan con la consolidación del lanzamiento de la gama de producto Tier IV, la nueva división de Agricultura de Precisión y el Magnum CVX (hasta 370 CV con transmisión variable continua), cuyo lanzamiento en España se hará a finales de año y que viene a reforzar la gama alta de la marca. En baja potencia, Case IH pretende obtener más capilaridad con la nueva familia Farmall (gamas A, C y U) que agrupa a los tractores por debajo de 100 CV y el desarrollo de su red de concesionarios, que ya está arrojando resultados: uno de cada cuatro tractores fue vendido en 2011 por un

concesionario oficial nombrado en los últimos tres años. Durante la feria, Case IH exhibía además en su stand el funcionamiento del Maxxum Tier IV SCR (110-140 CV), que estará también disponible a finales de año, momento en que se hará el lanzamiento de las cosechadoras Axial Flow EP serie 30.

Same Deutz-Fahr apuesta por la inversión

Lodovico Busolati, director general del grupo Same Deutz-Fahr, abrió la rueda de prensa en FIMA con unos datos que apuntan a un importante desarrollo del negocio agrícola. Según los datos aportados por esta compañía, el sector agrícola mundial facturó 47.946 millones de euros en 1999 y se espera que prácticamente doble esta cifra en 2015. Ante esta previsión, Same Deutz-Fahr busca una buena posición en la línea de salida, apostando por inversiones en sus centros productivos (como la realizada en Launinggen para completar la gama de tractores de alta potencia, en concreto con el objetivo de presentar en Agritechnica



El equipo directivo de Same Deutz-Fahr atendió su cita con la prensa y se quedó para recibir el homenaje que quiso dedicarles Feria de Zaragoza por el 85 aniversario de la empresa.

2013 el Agrottron 440 –440 CV– o la realizada en Zupanja para duplicar su producción de cosechadoras), la adquisición de otras marcas en mercados en los que hasta ahora solo había hecho pequeñas incursiones (como Gregoire), o en el desarrollo de una gama propia de producto en cada región (mediante acuerdos con partners locales en diferentes países como China o la construcción de plantas de fabricación como la de Ranipet en India). En total, sin contar adquisiciones externas, el grupo tiene previsto invertir 204 millones de euros de aquí a 2015, y el 60% de este presupuesto estará destinado al desarrollo de nuevos productos.

Franco Artoni, vicepresidente ejecutivo de Ventas, Marketing y Posventa de Same Deutz-Fahr, concretaba los objetivos para ese año: aumentar su facturación fuera de Europa pasando de un 13 a un 25% (que procedería de los mercados chino, indio y ruso), incrementar su cuota en el mercado europeo de tractores pasando del 11,2% al 15%, duplicar su producción de cosechadoras hasta alcanzar las 600 máquinas en 2013, y llevar la cifra de recambios hasta los 210 millones de euros.

El concesionario ha cobrado una especial importancia en esta FIMA. Same Deutz-Fahr se refiere a él como un partner, con el que trabajar conjuntamente para crecer, y para ello la empresa ha anunciado que implantará procesos operativos estándar e invertirá en formación. También pretenden ampliar su cobertura del territorio, han establecido un nuevo sistema de garantía y han optimizado el servicio de recambios, diagnóstico y solución de problemas. En total, las inversiones en el área comercial (concesionarios, asistencia técnica, comunicación, cobertura del territorio) para este período ascienden a 30 millones de euros, de los cuales 10 millones ya se invirtieron en 2011, y entre los que brilla con luz propia el acuerdo de patrocinio firmado con el piloto de GP, Casey Stoner, que será la imagen de la marca Deutz-Fahr durante los dos próximos años.

En el mercado español de tractores, las tres marcas del grupo (Same, Deutz-Fahr y Lamborghini) sumaron una cuota del 12,4%, que representa una caída de dos décimas frente a su cuota del año pasado. Según Javier Seisdedos, director de la filial ibérica, ello se debe en parte a que, analizando por segmentos de potencia, precisamente lo que más ha aumentado son los tractores de entre 135 y 164 CV (con una subida del 28,4%) seguido de los de la alta potencia con un crecimiento

de 9,7%, cuando la fuerza de SDF radica en los tractores fruteros (que prácticamente se han mantenido) el tractor de 100 CV para ganadería y montaña (donde tiene un 16,3% de cuota) y la alta potencia (que es lo que en gran medida les ha permitido mantenerse –con un 10,5% de la cuota–).

Entre otros datos, Seisdedos también destacó el incremento de las ventas de recambios en un 4,5% hasta 12,5 millones de euros, mientras que su facturación total en España ha sido de 52,6 millones de euros, lo que supone un incremento del 8,5% frente a 2010.

En sus previsiones para 2012, Seisdedos, que cerraba su presentación con una pequeñísima luz al final de un túnel, calcula que el mercado se mantendrá en las 10.000 unidades y sobre éstas el objetivo de la filial ibérica de Same Deutz-Fahr vuelve a ser lograr un 13% de la cuota, incrementar la venta de cosechadoras (hasta 24 unidades) y aumentar la facturación de los recambios hasta 13,6 millones de euros.

Con motivo del 85 aniversario de la multinacional, Feria de Zaragoza les hizo entrega también de una placa conmemorativa que fue recogida por Francesco Carozza y Lodovico Bussolati.

Agco crece tanto en unidades como en cuota de mercado

La filial ibérica del Agco puede presumir por su parte de crecer en el peor momento. La suma de sus tres marcas –Fendt, Massey Ferguson y Valtra– arroja una cuota total del mercado de tractores del 12,4%, exactamente igual a la de Same Deutz-Fahr, pero con la diferencia de que Agco venía de un 11,6% de cuota de mercado en 2011. Para José Ramón González, responsable de las marcas Fendt y Valtra para la filial ibérica, la valoración como grupo ha sido sin lugar a dudas “muy positiva” por el incremento tanto en unidades como en cuota de mercado, pese a las dificultades del último año. Para el año que viene, aunque prevén que el mercado se mantenga o incluso caiga algo, Agco Iberia espera volver a aumentar su cuota en el mercado de tractores con la

gama completa del Fendt 700 Vario SCR, la serie MF 7600 y los nuevos N3 y T3 de Valtra, una marca que, según González, “tiene unas perspectivas de crecimiento interesantes”.

En el marco de la feria, Massey Ferguson hacía entrega además del premio del Concurso MF 7600 a Ángel Caballero, agricultor ara-



Agco Iberia crece incluso en el peor momento del mercado de tractores.

gonés, que podrá disfrutar de una prueba exclusiva de la última gama MF 7600 y una visita VIP a la fábrica de Massey Ferguson en Beauvais (Francia).

Kubota amplía su potencia hasta los 140 CV

Ante una situación en el mercado de tractores de mínimo histórico, con 10.000 unidades (-5,2%), Alberto Piñero, director de Marketing y Desarrollo de Kubota España, ha valorado muy positivamente que esta marca, de origen japonés, «se haya mantenido en tercera posición en el ranking general de ventas de tractores» –según las cifras aportadas por el Registro Oficial de Maquinaria Agrícola (ROMA) así como los datos de matriculaciones de Tráfico–, especialmente teniendo en cuenta que no dispone de una gama de producto muy extensa. También en este año Kubota celebra su segunda posición en el segmento de los estrechos especiales.

No obstante, desde la filial española de Kubota sí consideran preocupante «la tendencia que viene registrando el mercado a polarizarse entre productos muy baratos y productos muy profesionales (de alta potencia y mucha tecnología), dos extremos entre los que se sitúa la gama de producto Kubota», donde la máxima potencia la aporta precisamente el nuevo modelo M135GX presentado en FIMA.

Con motor Kubota Tier IIIB EGR de 140 CV, el nuevo M135GX, que comenzará a comercializarse en la segunda mitad del año, ofrece la cabina más grande de su categoría, y una transmisión powershift de ocho velocidades. Con una garantía de dos años, este modelo que viene a sustituir al M130 está dirigido a las explotaciones mixtas.

Claas celebra una facturación récord en 2011

Soplan buenos vientos para la multinacional alemana Claas, que cerraba 2011 con una facturación récord (3.304 millones de euros), e incluso para su filial ibérica, ya que el grueso de su mercado, como nos comentaba Arturo Castaño, director de Marketing de la marca, se sitúa lógicamente en la maquinaria de recolección, que ha tenido un descenso mucho más contenido que el mercado de tractores. En este último, incluso han logrado incrementar su cuota aunque reconocen que les hubiera gustado haber hecho más y se marcan como objetivo para 2012 una cuota de más del 3%.

Castaño se muestra cauto con respecto a 2012, y recomienda no dejarse llevar por el entusiasmo que ha provocado la afluencia masiva de visitantes en FIMA, «porque el escenario en el que nos estamos moviendo no va a tener muy buenas perspectivas», y tampoco podemos obviar que la climatología no está acompañando. «Precisamente la falta de lluvias es lo que más daño puede hacer al mercado de maquinaria de recolección, sin olvidar que a ello se suma la reducción de los presupuestos del Renove, los excesos de producción en determinados cultivos como cítricos u olivar, y por último pero no por ello menos importante el precio del diésel», comenta el director de Marketing de Claas.

Para hacer frente a un año tan complicado como el que se vislumbra, Claas presenta una apuesta clara por la tecnología como muestran las tres novedades técnicas obtenidas en el concurso de novedades de la Feria de Zaragoza, a las que se suma el lanzamiento del nuevo Axion 900, que saldrá a la venta a finales de este año.



Claas presenta para este 2012 una apuesta clara por la tecnología como muestran sus tres novedades premiadas, a las que se sumará el Axion 900.

Más novedades que nunca

Una de las máximas que se ha repetido durante el salón, es que se trata posiblemente de una de las ediciones de FIMA en que más novedades se han presentado. De muestra, un botón.

La británica JCB además de la medalla de plata obtenida por el sistema de control de estabilidad en cargadoras telescópicas, exhibía en su stand el tractor Fastrac 3230 Xtra, equipado con suspensión hidroneumática autonivelante, frenos ABS de discos externos en las cuatro ruedas y motor Cummins de 6,7 l Tier IV SCR y que puede desarrollar hasta 220 CV.

La nueva normativa de emisiones de gases contaminantes también ha copado gran parte de las novedades presentadas en las últimas ferias europeas. En FIMA, Kohler/Lombardini ha presentado una nueva gama de motores diésel KDI, Kohler Direct Injection que cumple con la fase 3B para motores por encima de 50 CV en la UE, con sistema EGR e inyección Common Rail de alta presión (2.000 bar).

Siembra, recolección y pulverización

La filial ibérica de la multinacional francesa Kuhn cerró el año pasado una facturación un 6,5% mayor a la de 2009, el mejor año en facturación desde que se abrió la filial según destaca José Lafuente, director de Kuhn en España.

Jürgen Dycker, responsable de Ventas de Kuhn para los mercados de América Latina, España y Portugal, reconocía el retroceso de la facturación del grupo durante 2010 (con 617 millones de euros) para cerrar 2011 –con una

facturación de 832 millones de euros– como “un buen año”, debido fundamentalmente al precio que se ha pagado por los cereales. Del ejercicio pasado, Dycker destacó la adquisición por parte de Kuhn de Krause Corp (especializada en la fabricación de aperos arrastrados para tractores de hasta 500 CV) en EE.UU con el objetivo de atender la creciente demanda que se está registrando en esta área económica.



José Lafuente, Jürgen Dycker, y Jean Christophe Haas, analizaron la situación y perspectivas del grupo Kuhn para este año.

Por su parte Jean Christophe Haas, director de Marketing de Kuhn, destacó asimismo el acuerdo de cooperación estratégica en empacadoras de alta densidad suscrito con John Deere para las áreas de Europa, CIS, norte de África y Oriente Medio, las inversiones en mejoras en sus fábricas o la construcción de un edificio para la filial de Australia, que permiten al grupo plantearse un horizonte 2015 con incrementos de sus ventas de hasta el 50% en determinados mercados. Para ello, Kuhn que goza de una imagen de marca muy positiva en el área de recolección y forraje, se ha marcado como próximo objetivo reforzar notablemente la presencia en siembra, pulverización y empacadoras para lo que acudió a FIMA con un stand en el que de 33 máquinas expuestas, veinte eran novedades para el mercado español en estas tres áreas nuevas.

La pulverización ha tenido un destacado espacio en esta feria. De los nuevos productos presentados por la multinacional francesa Berthoud, cabe destacar su apuesta por la agricultura de precisión con eBerthoud Solutions, dentro de la cual se ofrece la regulación eC Tronic –disponible para las series Tenor y Raptor–, que permite una visualización simultánea de numerosas informaciones y monta la nueva empuñadura multifunción inalámbrica e-Pilot de serie.

También dentro de estas soluciones, Berthoud ofrece el paquete de asistencia GPS, Pack e-Tech.

En cuanto a los pulverizadores esta marca francesa ha presentado asimismo el nuevo Raptor autopropulsado de 2.500 l, un nuevo modelo de la gama arrastrada Tenor de 7.000 litros y la nueva barra Elyse de repliegue posterior de 28 y 30 metros.

Además del conocido sistema de aplicación Iris 2 –especialmente diseñado para viñedos y cultivos en línea que fue premiado en la última edición de la Fira de Mollerusa, la empresa Ilemo Hardi ofrecía como novedad en FIMA el Hardi Navigator Twin Flex para el control de la deriva. Esto es, el conocido sistema Twin de pulverización asistida de Hardi disponible ahora también para los equipos arrastrados Navigator, y que entre otras ventajas ofrece un mayor ahorro de producto, mayor oportunidad de tratar en el momento adecuado, menor contaminación por fitosanitarios y mejor eficacia o uso de dosis reducidas.

También como novedad pudimos ver el Hardi TurboFiller que, desarrollado para atomizadores, es un sistema mezclador de productos fitosanitarios de gran capacidad, que permite incorporar los productos químicos al depósito principal de forma rápida y segura.

Poda y recolección

El especialista en fabricación de motosierras y máquinas a motor para el sector agrícola, forestal y jardinería, Stihl, ha aprovechado esta cita en Zaragoza para el lanzamiento mundial del nuevo SPA 65, el primer vareador de acumulador del mercado que trabaja sin cable. Junto a éste, la filial ibérica, que ha cerrado 2011 con una facturación de 68 millones de euros –un 4% menos que en 2010–, ha presentado también en la feria el acumulador de mochila AR 900, que permite al usuario trabajar durante la jornada completa. Aunque los resultados del grupo a nivel mundial no se conocerán hasta abril, la empresa ya ha adelantado que prevé incrementar su facturación en dos dígitos. De hecho, el crecimiento del grupo Stihl en los últimos años ha obligado a una ampliación de las instalaciones de la compañía en su sede central en Waiblingen (Alemania).

Insumos

El esparcimiento de insumos orgánicos ha recobrado un papel protagonista en los últimos años tanto por el aprovechamiento de residuos ganaderos y las ventajas de su aplicación des-

de un punto de vista medioambiental, como por el consecuente ahorro de costes que supone para las explotaciones agrícolas en un momento económico como el que atravesamos.

Así, la firma belga Joskin ha presentado en FIMA tres nuevos inyectores de purines que vienen a ampliar el ancho de trabajo de la gama Terraflex2 a 6, 6,8 y 7,60 m –conservando un ancho para transporte de 2,85 m– y un contracuchillo para minimizar cuerpos extraños presentes en el purín y evitar la obstrucción del repartidor. En cuanto a los remolques, otro de los fuertes de Joskin, pudimos ver la nueva gama de bañeras de transporte con adrales Delta-CAP, así como la nueva bañera Tetra-CAP, con el centro de gravedad más bajo del mercado, según afirman desde la compañía, para mayor seguridad y estabilidad. Ambas ofrecen la posibilidad de volcar sobre tres lados (izquierdo, derecho y trasero), lo que permite su vaciado incluso donde la altura disponible es limitada.

Neumáticos

La firma francesa Michelin presentaba en FIMA las nuevas dimensiones del neumático Michelin CerexBib (Improved Flexion) IF 800/70 R38 CFO e IF 900/60 R38 CFO (Cyclic Field Operation) para cosechadoras, la primera de ellas ya disponible en el mercado, mientras



que la segunda saldrá a la venta a partir del mes de mayo. Estos neumáticos vienen a completar la gama lanzada en 2011, cuando se presentaron tres nuevas familias de neumáticos agrícolas Michelin y se incorporaron nuevas dimensiones, todos ellos dotados de la tecnología Ultraflex (que permite soportar más carga para una misma presión).

Las nuevas dimensiones de Michelin Ce-

rexBib para cosechadoras vienen a sumarse a los nuevos neumáticos Michelin SprayBib para pulverizadores (ya en primera monta de varias marcas de pulverizadores y disponible en el mercado de reemplazo) y Michelin AxioBib para trabajos pesados (para tractores de alta potencia y del que se ha presentado una nueva dimensión AxioBib IF 900/60 R42, que se comercializará a partir del segundo semestre de este año), quedando las operaciones de preparación del suelo y siembra en manos de los Michelin XeoBib (para tractores desde 80 hasta 200 CV).

“La ampliación del stand de Michelin es solo una muestra más de que estamos dispuestos a apostar por este sector a pesar de la crisis, aportando tecnología importante. Aunque nos encontramos en un momento coyunturalmente complicado, a medio y largo plazo tenemos perspectivas de crecimiento del sector agrícola en tanto en cuanto aumentará la población de modo que crecerá tanto la demanda de alimentos como de productos energéticos”, subrayaba José Ángel Moreno, director comercial de Michelin para la Península Ibérica.

Por su parte Firestone ha ampliado también su gama de neumáticos radiales Performer, con el lanzamiento en Europa del Performer 65 para tractores de tamaño medio.

Y así podríamos seguir hasta el infinito. Es inabarcable, y más aún en una edición en la que la mayoría de los expositores están de acuerdo en que se han presentado más novedades que nunca, aunque posiblemente se han cerrado también menos operaciones que nunca. Los fabricantes de maquinaria agrícola esperan impacientes la lluvia, tanto como los agricultores, dado que serán éstas las que reactivarán las compras en algunos grupos de productos (como toda la gama de productos para forraje, cuyas ventas continúan paralizadas hasta la fecha).

Y es que a pesar de la incertidumbre que está generando la situación económica de la mayoría de los países mediterráneos, o la restricción al crédito –que ha motivado que la mayoría de las empresas hayan mejorado su oferta en este ámbito–, o que en el mejor de los escenarios posibles el techo de venta de tractores en España ronde las 12.000 unidades, hay luces en esta senda y una de ellas es, como han repetido en tantas ruedas de prensa, que la agricultura no se acaba. Es más, es el negocio del futuro.

La próxima FIMA, ya lo saben, dentro de dos años. ●