Convención de Concesionarios VALTRA (Guadalajara, 12 de junio)

EN CONTINUA EVOLUCIÓN



El fabricante de tractores Valtra reunió en Guadalajara a sus concesionarios en la Península Ibérica, para presentar las novedades de su gama de producto y hacer balance de su último ejercicio, que estuvo marcado por la continua evolución mostrada por la marca ahora perteneciente al Grupo AGCO.

Pilar Villarreal, Consejera Delegada de Valtra Tractores, S.A., aprovechó la cita con sus concesionarios ibéricos para transmitir a la red la satisfacción que la pertenencia a AGCO ha supuesto para los trabajadores de la marca finlandesa. *"Valtra tiene la ocasión de ser un socio de envergadura. En estas oportunidades creamos el clima para captar el éxito"*, aseguró.

El ejercicio 2002-2003 de Valtra estuvo marcado por las adquisiciones y asociaciones. En mayo de 2002, la Corporación Kone adquirió la totalidad de Partek, decisión que no afectó al ritmo de investigación y creación de Valtra, porque sólo cuatro meses después llevó a cabo una ampliación en su fábrica de Suolahti y celebró la presentación mundial de la nueva gama de producto, Serie T, para lo cual eligió Hungría como escenario.

En diciembre, Sisu Diesel alcanzó una cifra récord de producción (27 242 unidades). El 26 de junio, Kone anunció su intención de desinvertir en el Grupo las empresas de tractores y de máquinas forestales (Valtra y Partek Forestal), para concentrar su negocio en lo que realmente es su especialidad, el transporte de cargas y de personas.

Desde junio hasta septiembre, se vivió una etapa de interrogantes dentro de Valtra, pero ya en este último mes, Kone se decantó por vender esta marca finlandesa al Grupo AGCO. Entre tanto, la compañía siguió trabajando en su producción, lanzando la serie de tractores M.

En septiembre, Valtra celebró su *Jubileum,* con 500 000 unidades lan-



El Presidente, Ilkka Hakala, durante la entrega del tractor 500 000.



zadas al mercado, y cerró los mayores contratos de venta con China, Irán y Rusia. Un mes después, en Agritechnica, se lanzó la Serie C, línea de tractores compactos y multiuso, de gran éxito en la actualidad.

El último mes de 2003, la fábrica de Suolahti registró una cifra récord de producción con 10 009 unidades y ya en enero, Kone y AGCO finalizaron la compra de Valtra.

"QUEREMOS SER SOCIOS DE NUESTROS CLIENTES"

Valtra ha recibido con entusiasmo su incorporación al Grupo AGCO. Para sus responsables, ésta ha sido una buena decisión porque hasta ahora la marca nunca había estado encajada dentro de un Grupo que verdaderamente estuviera experimentado en la agricultura. "*Es la primera vez que nuestra marca está dentro de un Grupo cuyos propietarios son líderes en el mercado de la maquinaria y equipamiento agrícola, y esto es fundamental para el desarrollo y para la búsqueda de nuevos mercados y de nuevas sinergias*", destacó Pilar Villarreal.

El objetivo de AGCO con esta adquisición, según transmitió la Consejera Delegada a la red ibérica de Valtra, es mantener y consolidar la marca para conseguir una mayor sinergia que permite desarrollar productos e intensificar su imagen de líderes, distribución internacional y crecimiento.



Desde 1993 hasta el pasado año, las fábricas de Brasil y de Suolathi han pasado de producir 10 000 tractores a un total de 19 000 al año. AGCO pretende incrementar más aún esta cifra, convirtiéndola a un corto plazo en más de 25 000.

En motores, han pasado de 6 000 en 1993 a 17 000 en 2003 y el objetivo marcado por AGCO para el 2006 es de 37 000.

Respecto a la distribución, Villarreal afirmó que en 2003 no varió demasiado. Los mercados que abastece la planta de Suolathi siguieron firmes, siendo Finlandia donde las ventas de tractores ocuparon más volumen (un 25% de los 10 000 producidos), seguido de Francia con un 17%. Asimismo, destacó que en la Península Ibérica se alcanzaron cifras tan interesantes como Dinamarca con un 3%.

La oferta de tractores que presenta Valtra este año, está formada por 10 líneas de producto: Serie 3000 (de 52 a 76 CV), Serie A (de 75 a 95 CV), Serie HiTech (de 85 a 135 CV), F Line (150 CV), Serie C (de 90 a 150 CV), Serie Mezzo/Mega (de 85 a 135

CV), Serie XM (de 130 a 150 CV), Serie M (de 120 a 150 CV), Serie T (de 120 a 210 CV) y Serie S (de 240 a 280 CV).

En España, las cifras de ventas según el rango de potencia han pasado de 9 809 tractores en el año 2000 a 9 422 en 2003 en el segmento comprendido entre los 60 y 100 CV, de 3 251 tractores a 3 965 entre los 101 y 140 CV y de 1 134 tractores a 2 109 en el segmento de más de 141 CV.

LA POLÍTICA DE LA EMPRESA

Baluartes importantes de la política de Valtra siempre han sido el respeto al medio ambiente, la salud y la seguridad. La firma fue pionera entre las empresas del sector en conseguir la ISO 9001 porque, según explicó Villarreal, *"siempre hemos querido ser los primeros en observar las directivas que se nos han ido planteando desde Europa"*.

La empresa tiene claro que la calidad es tan importante como dialogar con el cliente para aportar soluciones a sus necesidades. Su preocupación no afecta sólo al cliente final, también repercute en el concesionario y en las compañías de venta. *"Una estrecha cooperación con contratistas nos ha ido dando pautas para desarrollos de producto. Hemos desarrollado un sistema común de trabajo y hemos mejorado la formación porque sin ésta, es imposible engancharse al tren de los nuevos tiempos"*, destacó la directiva.

Para Valtra, no hay ningún cliente igual. *"Cada uno tiene que expresar lo que quiere, cómo lo quiere y cuándo lo quiere. Tenemos multitud de opciones para hacer u ofrecer el producto que necesite"*.



POSTVENTA

El almacén central de Suolathi dispone de, aproximadamente, 45 000 referencias en catálogo, con un servicio de 24 horas en Europa, y de 24 horas continuas de recogida durante la estación y en campaña. Incluye piezas de tractores de incluso 30 años de antigüedad.

"Somos, tenemos vocación y queremos ser socios de nuestros clientes durante toda la vida útil del tractor", aseguró Villarreal. La compañía considera fundamental el servicio de formación, asistencia técnica y soporte material, además de escuchar y aprender de sus clientes.

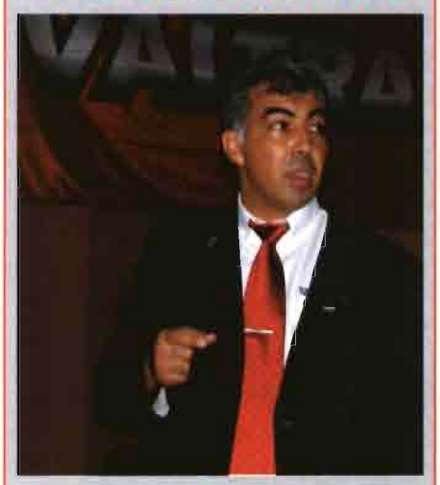
La compañía afirma en su declaración de intenciones que es *"especialista sólo en tractores"*, y que pretende cumplir sus objetivos, mantener sus compromisos, fomentar marca e imagen, aprender continuamente de los procesos del cliente, ofrecer una segmentación de producto y áreas, y una formación continuada que es la fuerza del distribuidor, así como aumentar su presencia y competitividad.

En Valtra hay producto muy específico para cada línea de negocio. En la actualidad, su gama abarca diferentes segmentos con multitud de opcionales para cada uno de ellos.

PRODUCTO ACTUALIZADO

Con el fin de adaptarse a las nuevas limitaciones y exigencias de las normas técnicas, y mantener una continua evolución, Valtra presenta pro-

CERCA DEL CLIENTE



Joao Pimenta, Director de Marketing, hizo hincapié, durante su intervención, en las ventajas que ofrece Valtra a sus clientes. *"La característica que más nos diferencia es la cercanía al cliente en el proceso de fabricación del tractor. Nuestro tractor está hecho a medida"*.

Asimismo, destacó su gran oferta de producto y calificó a la compañía como *"sobreviviente por naturaleza"*.



Javier Mesa, Director de Postventa de Valtra Tractores.

ductos técnicamente más complejos y eficaces, con regulaciones más precisas (electrónica e informática). No obstante, la compañía es consciente de los riegos que la incorporación de esta tecnología supone. Javier Mesa, Director de Postventa de Valtra Tractores, destacó como riesgos la falta de conocimiento que afecta a la venta y al servicio, para solucionar la necesidad de herramientas electrónicas e informáticas, y las mayores exigencias en mantenimiento y calidad de los consumibles.

Pero las oportunidades que ofrecen también son muchas, según Javier Mesa, quien incluyó entre las mismas la capacidad de añadir nuevas funciones al producto, la simplificación de la labor del usuario, el aumento de las prestaciones, una mayor diferenciación de marca y su contribución a fidelizar el cliente a la marca y a sus Servicios Oficiales. *"Nuestro reto es adaptarnos a esa evolución y continuar creciendo"*, subrayó.

Para Valtra, la clave está en asegurar a cada cliente las soluciones que realmente precisa, tanto en producto como en el servicio.

Con el objeto de facilitar los conocimientos técnicos precisos, Valtra desarrolla todos los años planes de formación técnica para su personal y el de sus servicios oficiales.

"Esta formación no sólo es una necesidad, sino un imperativo para los componentes de la red Valtra", afirmó el Director de Postventa.

Este año, Valtra ha decidido pasar sus cursos 'a zona', para facilitar el acceso a todos los concesionarios. Por ejemplo, el referido a 'Bombas de inyección, Gestión electrónica/ programación e hidráulicos de las Series M-T' se impartió en varias provincias (Coruña, Murcia, Palencia y Sevilla).

> ***"Tenemos multitud de opciones para hacer u ofrecer el producto que necesiten nuestros clientes"***



Pilar Villarreal tiene claro que la formación es un aspecto decisivo en el desarrollo de la marca Valtra.

NUEVAS HERRAMIENTAS

Los responsables de Valtra presentaron una nueva herramienta de trabajo para el Servicio Técnico, denominada *MultiTool*. Es una herramienta polivalente, de fácil empleo, multifuncional y multilingüe, que ofrece una construcción homogénea y específica. Funciona con una versión de Linux específicamente diseñada para Valtra y su software se ha desarrollado de acuerdo a las especificaciones de la compañía, por compañías especialistas en la materia. Una de sus ventajas es que permite comprobar simultáneamente el software y el hardware y que actualiza su programa 4 veces al año.

El tamaño del programa está entre 5 y 7 *megabytes* y la actualización se realiza a través de la tarjeta de memoria.

FINANCIACIÓN



José María Vidal, Director General de Agricredit Iberia, S.L., dio a conocer las magníficas oportunidades de financiación que se brindan a todos los concesionarios y clientes de Valtra, aprovechando la sinergia y el conocimiento de ser una empresa integrada dentro de AGCO, lo que posibilita unas condiciones idóneas y adecuadas a la financiación de los productos Valtra.

NUEVAS GAMAS DE TRACTORES VALTRA

Serie C (95-150 CV)

Valtra ha lanzado al mercado una nueva serie, especial para el movimiento de cargas y transporte y apropiada para las necesidades logísticas del sector lechero. La gama consta de los modelos C90, C100, C110, C120, C120Eco, C130 y C150, y se caracteriza por su versatilidad. El tractor de la Serie C es multiuso, eficiente, económico y compacto pero con la capacidad de los grandes. Sus controles son ergonómicos y se comercializa en una gama de potencias comprendida entre los 95 y 150 CV. Todos los tractores de la Serie C se comercializan con motores de 4 cilindros.

Una de las ventajas es que pueden adaptar la pala Valtra 970, generalmente diseñada para los modelos de 6 cilindros. Los hidráulicos de la pala están integrados en el tractor, y controlados por el *joystick*.

Ofrece versátiles opciones de toma de fuerza y una óptima distribución del peso cuando equipa la pala. Destaca la gran visibilidad que permite, especialmente frontal y superior. Entre sus especificaciones técnicas se incluye una velocidad máxima de 40 km/h y una distancia entre ejes de 2 415 mm.

Garantiza el giro en poco espacio durante la labor, así como una capacidad de elevación de 5.6 toneladas (7.2 t opcional) e hidráulicos para los aperos.

El sistema *HiTrol* (embrague centrífugo), disponible en cinco de los modelos, permite una respuesta suave de la transmisión.

Además destaca su fácil mantenimiento y excelente acceso, con capó de apertura superior, paneles laterales ligeros, construcción robusta y sistema de diagnóstico integrado.



Serie M (120-150 CV)



Gama formada por tres modelos (M120, M130 y M150), dotados de las especificaciones propias de los tractores grandes. Son compactos, versátiles, multiuso, eficientes y económicos. Sus potencias abarcan entre 120 y 150 CV y destacan por su capacidad para el transporte. Como ventajas aportan potencia, buena visibilidad, y bajos niveles sonoros. Están disponibles con velocidad máxima de 40 km/h y con distancia entre ejes de 233 mm más que en el modelo de 4 cilindros HT. Gira bien en las cabeceras y proporciona una capacidad de elevación de 7.2 toneladas.

Además, ofrecen hidráulicos para cualquier apero, óptima adherencia y excelente relación peso/potencia-baja compactación de suelos.

Los tractores de la Serie M disponen de suficiente potencia para adaptar una gran gama de aperos pesados, así como tracción, tdf e hidráulicos.

Opcionalmente, pueden motar ACD con radar y control de patinaje. Asimismo, disponen de pala integrada con hidráulicos (pala Valtra, 960 y 970). Su cabina incluye un cristal de policarbonato con protección especial y permite un excelente acceso. Además, ofrecen la posibilidad de la conducción reversible con *TwinTrac* y apoyabrazo izquierdo, 500 horas de intervalo de servicios y diagnósticos integrados. Opcionalmente, el modelo M130, puede montar embrague hidráulico.



T 'Classic' (125-210 CV)

Constituyen la serie cinco modelos (T120c, T130c, T140c, T160c y T170 c) de estructura robusta y diseño moderno. Eficientes, fáciles de usar, confortables y muy apropiados para el trabajo pesado. Equipan elevador de 7.7 toneladas, llantas de 42" (T160c y T170c), admisión de aire lateral y posición de batería estándar, con la opción de caja de herramientas y escape central con la opción lateral. Además pueden montar cabina suspendida y transmisiones alternativas:

Standard: 12 + 12 con inversor sincronizado.

Opción 1: *HiShift* (recomendado).

Opción 2: *Delta Powershift.*

DPS= 36 + 36

Opción 3: *HiShift* + DPS + inversor electrohidráulico *HiTech.* (Disponible en Agosto 2004).

La cabina espaciosa, confortable y de gran visibilidad incorpora sistema de aire acondicionado+calefacción y acelerador electrónico estándar. Ofrece además las opciones de *TwinTrac*, *Cruise* y asiento plataforma. También se comercializa con cabina forestal opcional.

Otras características muy destacables en los T 'Classic' Hidráulicos es que montan elevador frontal con acoplamiento rápido, enchufe para retorno libre, dos válvulas estándar identificadas por colores y dos opcionales. El control de elevador es el tradicional de Valtra. Además, están disponibles con autocontrol B estándar y D con control patinaje y radar opcional para convertirlos en unos tractores con muchas posibilidades.

Serie A (74-98 CV)

El tractor de la Serie A es robusto, compacto, ligero, maniobrable y económico, y proporciona una buena relación peso/potencia. Su chasis central es de acero. La gama comprende los modelos A75 de 74 CV y 3 cilindros, A85 de 88 CV y 4 cilindros, y A95 de 98 CV y 4 cilindros.

El diseño interior de la cabina denota el compromiso de la firma en ofrecer funcionalidad y ergonomía. Su asiento puede rotar hasta 180°. Tiene tres tipos de cabina: standard, baja (155 mm menos que la standard) y forestal (lado izquierdo 55 mm más ancho que la standard, pedal acelerador trasero, ventana trasera más corta que la standard pero con apertura para dejar espacio a válvulas de grúa).

También hay disponibles dos versiones del panel de instrumentos: la *Infoline* (standard) con cuenta-horas mecánico, y la *Agroline*, que incorpora un *display* digital que muestra la distancia recorrida, el reloj, cuenta horas, temperatura de transmisión, posición de brazos inferiores con autocontrol, y el indicador de intervalos de manutención.

Los hidráulicos se ofrecen con control mecánico o electrónico, con dos válvulas externas como estándar y dos extra como opción. El elevador trasero actúa mediante control mecánico o autocontrol y tiene una capacidad de elevación de 2.5 ó 3.3 toneladas.

La transmisión es de 12+12 con inversor mecánico. Opcionalmente, se puede incorporar el sistema *HiShift* para el cambio sin emplear el pedal de embrague y/o conectar la tdf, conexión electrohidráulica para las cuatro ruedas motrices y bloqueo del diferencial.

El sistema *HiShift* opcional aumenta el confort de conducción, permite el cambio de marcha sin usar el pedal de embrague, y dispone de un botón en cada palanca que actúa como embrague. La tdf *HiShift* opcional ofrece un interruptor para enganchar y desenganchar, con tres posiciones (parada, arranque y arranque lento). Esta característica se ofrece en conjunto o separado de la transmisión.

En trabajos con pala proporciona la distribución ideal del peso. Estas palas van montadas en origen y son de la propia firma (Valtra 920, 930 y 940).■

