



VALTRA VALMET IBÉRICA REÚNE A SU RED COMERCIAL

Valtra Valmet quiere estar más cerca de su red ibérica. Con este objetivo organizó en las oficinas centrales, situadas en Madrid, dos jornadas de trabajo para analizar la situación actual de la empresa y del mercado, repasar el desarrollo de la marca y sus productos en los



nueve primeros meses de este año, presentar las novedades para la próxima campaña y buscar nuevas estrategias de venta, entre las que destaca el nacimiento de 'Valtra Finance'.



PROYECTO CONJUNTO

Las citas sirvieron también para que algunos de los distribuidores recién incorporados de la marca visitaran por primera vez

las instalaciones centrales de la compañía en la Península. "Hemos forzado la 'máquina' para que todos vieran y, sobre todo, conozcan a las personas que trabajamos desde aquí", dijo Pilar Villarreal, Consejera Delegada de la filial ibérica.

PRESENTACIONES PERSONALES

Aunque su experiencia en la fabricación de tractores se remonta varias décadas, Valtra Valmet es una marca aún muy novel en el mercado español, con apenas diez años de presencia ininterrumpida. Su red comercial es joven y en constante crecimiento, por lo que antes de comenzar cada una de las jornadas de trabajo, Pilar Villarreal solicitó a cada uno de los asistentes que se presentara ante sus 'compañeros'. Todos, desde los que distribuyen la marca desde su aterrizaje en España, hasta los que se han incorporado al proyecto recientemente, expresaron su confianza en Valtra y ofrecieron su apoyo y colaboración.

La primera jornada se desarrolló con los representantes de la mitad Norte peninsular; el resto fueron convocados al día siguiente. En ambos casos, los responsables de la compañía se encargaron de dar la bienvenida, agradecer la asistencia y, tras desglosar el intenso programa, presentar a los representantes de la empresa que ha comenzado a colaborar con Valtra Valmet en la financiación de sus operaciones comerciales.



Valtra convocó a todos sus distribuidores en dos intensas jornadas de trabajo. En la primera reunió a los representantes de la zona Norte.

“SOMOS UNA MARCA CON POSIBILIDADES DE CRECIMIENTO, A PESAR DE LA CAÍDA DEL MERCADO”

El mercado está tremendo. Está difícil, no se lo voy a decir yo a ustedes porque lo estamos sufriendo todos”. Pilar Villarreal no pretendió ser alarmista, pero desveló a su red comercial que, según sus datos, correspondientes a los ocho primeros meses de este año, la caída del mercado de tractores de ruedas alcanza el 12%. “Era evidente que habíamos vivido unos años espléndidos, porque veíamos todos que nuestras ventas subían con cierta ‘alegría’, pero sabíamos que el tamaño de ese mercado no era real, que 25 000 unidades de tractores eran demasiadas. Estábamos viviendo algo ficticio, el año pasado caíamos a 22 000 y en éste, podemos llegar a duras penas a las 21 000”.

Todos estos datos no impidieron a la Consejera Delegada de Valtra Valmet en la Península Ibérica mostrarse optimista sobre las perspectivas de futuro y enviar un mensaje alentador a los representantes de la red de distribuidores. “Somos una marca con posibilidades de crecimiento, a pesar de la caída del mercado”, afirmó.

EL PRECIO

Uno de los caballos de batalla contra los que debe pelear Valtra es el precio. Algunos consideran que son muy elevados, lo que no es compartido desde la compañía, ya que consideran que están ofreciendo alta tecnología, que en algunos casos llega a ser exclusiva. Bellostas puso un ejemplo gráfico:

- Transmisión convencional 12+12 la ofrecen Valtra y sus competidores.
- Transmisión convencional con DPS la ofrecen Valtra y algunos competidores.
- Transmisión convencional con HiTrol la ofrecen Valtra y un competidor.
- Transmisión convencional con HiTrol y DPS, sólo la ofrece Valtra.
- Transmisión HiTech con turboembrague, DPS e inversor con programador, sólo en Valtra.

“En los dos últimos casos nos estamos diferenciando totalmente de la competencia. Entonces, no vale que digan que nuestro tractor es barato o caro, porque no existe otro para comparar”.

'VALTRA FINANCE', UNA NUEVA ALTERNATIVA DE FINANCIACIÓN

Una de las grandes novedades presentadas por Valtra Valmet se refiere a la financiación. Gracias al acuerdo alcanzado con la empresa UFB, perteneciente al grupo BNP-Paribas, la red de distribuidores de Valtra Valmet podrá ofrecer a sus clientes la posibilidad de financiar la adquisición de cualquier tractor de la marca en unas condiciones muy interesantes.

Jesús Pozo Lozano, Director Comercial de UFB, presentó los pormenores de dicha campaña, en la que se ofrecen distintas fórmulas de financiación, con un interés nominal preferencial que depende del modelo de tractor, la cantidad que se pretende aplazar y el plazo de devolución. De este modo, cuando el distribuidor esté a punto de cerrar una operación, un representante de 'Valtra Finance' visitará al cliente para ofrecerle la posibilidad de financiar la compra en unas condiciones ventajosas.

Los distribuidores, aunque en un principio se mostraron algo escépticos, terminaron mostrando su confianza en este novedoso argumento de venta.

UFB pertenece al grupo BNP Paribas, y dentro de él a su empresa de leasing y financiación. "Lleva-



los clientes de Valtra Valmet, como son un seguro para tractor y otro denominado "de incapacidad laboral".



“La primera campaña promocional se prolongará hasta el 31 de diciembre”

mos más de 40 años en toda Europa en la financiación de sectores profesionales, como el agrícola, obras públicas, vehículos industriales, etc. No financiamos otros sectores, ni a otras personas distintas, sino que creamos redes comerciales, con analistas de riesgos para sectores profesionalizados”, dijo Jesús Pozo. Junto a la campaña de financiación, presentó también otros dos productos de los que pueden beneficiarse



La colaboración iniciada por ambas empresas ha dado como resultado 'Valtra Finance', cuyo nacimiento coincide con el lanzamiento de una primera campaña bonificada, que comenzó el 1 de octubre hasta el 31 de diciembre.

“Nuestra mejor arma es que podemos hacer el tractor a la medida del cliente”

“Tenemos producto para poder competir”. Con estas palabras, los responsables de Valtra Valmet trasladaron su confianza a la red de distribuidores, a quienes recordaron que *“nuestra mejor arma para poder competir es que podemos hacer el tractor a la medida del cliente”*, que escoge individualmente las opciones deseadas, accesorios, palas y colores. Del desglose de estas armas, que conforman una amplia línea de tractores, se encargó Jaime Bellostas, Jefe de Servicio Nacional, dependiente directamente de Joao Pimenta, Director Comercial de Valtra Valmet.



■ AgriUp

Tres modelos (convencional, frutero y viñero) con transmisión 24+24 con duplicador, tracción a las cuatro ruedas con conexión electrohidráulica, inversor sincronizado, doble bomba hidráulica (27+37 L) y un diseño más moderno y menos agresivo en cultivos cerrados.

■ M100



Gama formada por cuatro modelos polivalentes que llegan con una nueva conexión suave de la toma de fuerza. Sistema electrohidráulico con cuatro posiciones y nuevo freno en el eje delantero combinado con el freno de remolque. El modelo 900, de 90 CV, aumenta el par de 330 a 350 Nm.

■ Mezzo/Mega

Son las gamas de tractores que Valtra denomina “convencionales”. Modelos de diseño moderno, fiabilidad probada, fabricados en la misma cadena y bajo tecnología HiTech, con las mismas características mecánicas que las series Hi-Tech (todos los tipos de toma de fuerza, Delta PowerShift (DPS), DPS+HiTrol en 4 cilindros, HiShift... Tienen la posibilidad de montar TwinTrac y elevador electrónico.

Las novedades en la gama Mezzo varían en función del modelo. El 6200, de 80 CV, aumenta el par de 320 a 360 Nm; el 6300 aumenta la potencia de motor de 85 a 90 CV y el par de 330 a 360 Nm; y el 6400 pasa de 95 a 100 CV y de 390 a 415 Nm.

El 8400 Mega, hasta ahora de 140 CV/520 Nm, llega a 150 CV/625 Nm, con puente delantero industrial y escape lateral.

■ HiTech (Segunda generación)

Valtra avanza otro paso en el capítulo de transmisiones. Las modificaciones introducidas hacen que los programas Auto 1 (campo) y Auto 2 (transporte), pasen a ser ahora: Auto 1 (campo y transporte) y Auto 2 (programable por el usuario en función de las necesidades). Los modelos HiTech contarán también con 'Auto Traction', un nuevo autocontrol con funcionamiento tipo Vario. Además, el pedal del embrague será aún más suave y se añaden diferentes ajustes en cualquiera de los embragues en función de la utilización. Otras características importantes son un arranque más sencillo de la toma de fuerza, mayor seguridad DPS en altas velocidades, autocalibración, acumulación de códigos de error y uso de tecnología 'Can Bus'.

■ Sigma Power HiTech

Es un tractor de bajo peso, con potencia de motor de 160 CV y en la toma de fuerza alcanza hasta los 200 CV.

■ 8350

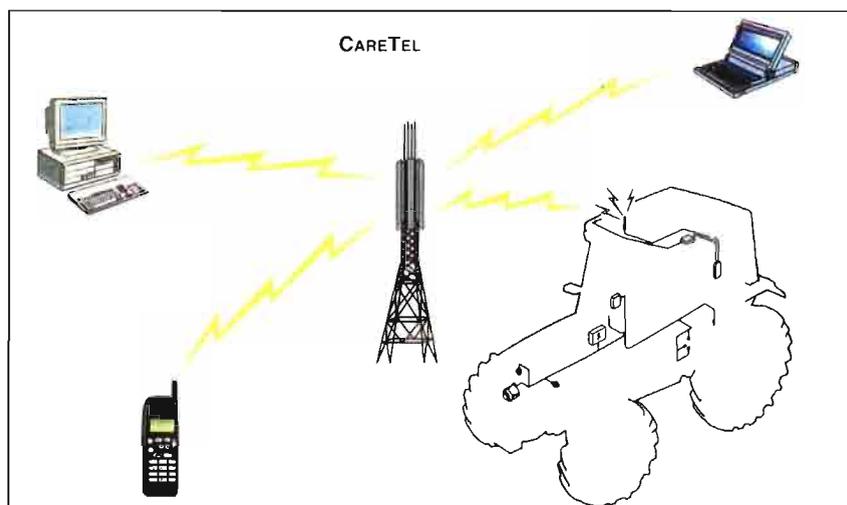
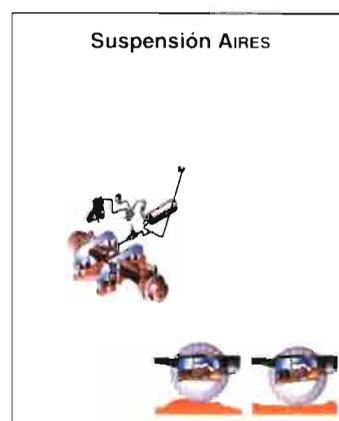
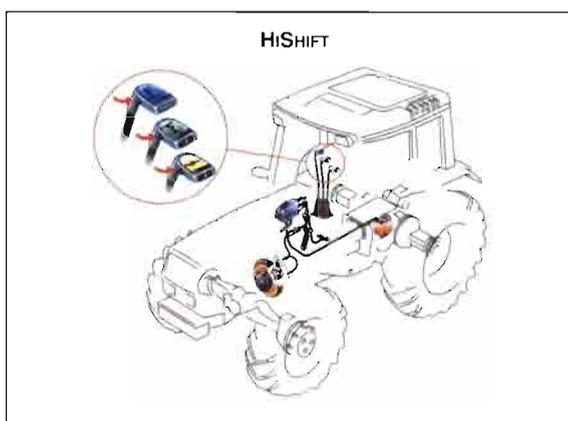
Un modelo específico de Valtra, característico por sus bajas revoluciones. Equipa motor SisuDiesel de 6.6 litros intercooler, con una potencia máxima de 140 CV a 1 600 rev/min. Según explicó el Jefe de Servicio Nacional, "este tractor tiene la mitad de reserva de par, pero dispone de un 30% más de par que cualquier otro motor".



ESTUDIO COMPARATIVO ENTRE 5 MODELOS

El amplio dossier que Valtra Valmet entregó a cada uno de los representantes de su red de distribuidores incluye un estudio comparativo, efectuado en 1999 en Dinamarca, con cinco tractores de similares prestaciones pertenecientes a los más importantes fabricantes del Sector.

Se trata de un informe que, a juicio de Valtra, "sirve de referencia" aunque "los valores no son objetivos". En la prueba tomaron parte 12 grupos de clientes de varias marcas que durante 10 horas pudieron evaluar cada uno de los modelos, sin considerar factores como distribución de peso, superficie lisa inferior, TwinTrac y embrague hidráulico.



EQUIPAMIENTOS

- DPS+HiTrol, en modelos de 4 cilindros
- 4 ruedas motrices con HiLock o HeavyDuty
- Mandos a distancia
- Escape central o lateral
- Elevador y toma de fuerza delanteros con amortiguador
- Freno remolque hidráulico o neumático
- Agrodota, Caretel, FieldMaster
- Control patinaje
- TwinTrac
- Cabina forestal
- Ejes de salida tdf (20, 21, 6 y 8 estrías)



■ SERIE X

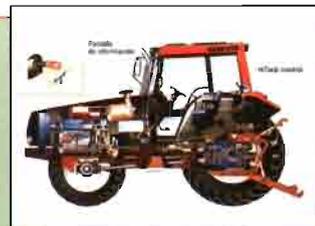
Los articulados de Valtra, que los define como el "multitractor polivalente", para uso en muy distintas aplicaciones. Tres modelos con transmisión HiTech (36+36), tracción a las cuatro ruedas y puente delantero Heavy Duty. Hasta seis opciones de toma de fuerza, el caudal de los hidráulicos es de 73 L/min y tienen una capacidad de elevación de 5 600 y 7 000 kg. Con un ángulo de giro de $\pm 42^\circ$, el cambio de dirección en esquinas o giros muy cerrados es sencillo. Entre las numerosas opciones que permite esta serie, se encuentran todas las de HiTech, además la pala frontal y el freno de oscilación del puente delantero.



HiTECH

DRIVE CONTROL:

Inversor a derecha o izquierda.
Conducción hacia adelante y hacia atrás
Posición neutral
Freno estacionamiento
DPS preprogramación



CONTROL CAMBIO VELOCIDADES

CONTROL DELTA POWERSHIFT (DPS) / CONTROL HiSHIFT

Palanca velocidades y grupos (3 x 4)
Interruptores cambio DPS para aumentar o disminuir velocidad
Interruptores HiShift para cambio de funciones principales

TOMA DE FUERZA

Existen varias opciones disponibles tanto para los modelos convencionales o los equipados con HiTech. Todas ellas son de fácil utilización y reparación, los ejes son intercambiables, tienen parada de seguridad; en los HiTech, además, ofrecen la posibilidad de controlar la conexión/desconexión desde las aletas.

Las opciones de toma de fuerza van incluyen las habituales 540/1 000, 540/540 económica y 1 000/540 económica. Una alternativa específica es la denominada 1 000 Heavy duty, con embrague reforzado que sólo trabaja a 1 000 revoluciones. Además, el modelo 8350 monta la 1 000/540 ambas económicas, que trabaja a 1 750 rev/min.

PUENTE DELANTERO

Otra de las últimas novedades de Valtra fue el puente delantero neumático 'Aires', cuyas reacciones son más rápidas que en los puentes hidráulicos, sin influir en el control de esfuerzo. Disponible para 4 y 6 cilindros, combina mecánica e hidráulica, no electrónica.

■ PRIMEROS DATOS DE LA SERIE S

El prototipo pudo observarse en la última Agritechnica, celebrada en el mes de noviembre en Hannover. Semanas después, en la Convención de concesionarios Valtra en la Península, celebrada en Portugal, Pilar Villarreal ya anunció que será la gran apuesta de la marca para el año 2001. En esta nueva cita con los distribuidores, no podía faltar una alusión a la Serie S.

Se ofrecieron los primeros datos de estos tractores, de alto par, bajas emisiones y cuya potencia está comprendida entre 200 y 260 CV. Tanto el control de la inyección como el puente delantero suspendido son electrónicos. La transmisión incluye 4 velocidades DPS, embrague principal central, inversor, 6 velocidades mecánicas, creeper en estándar (0.5 km/h) y HiTrol.

La Serie S montará la cabina con suspensión 'Top Class', con gran visibilidad y bajo nivel sonoro. Dispondrá de tres paneles de control (carretera, aperos e inversor) y una generación de TwinTrac. ☺