

VALTRA TEAM



+ A por otros 10 más
**Concesionarios
con “Décadas
de éxito”**

página 10

+ AGCO y Trimble
**La empresa conjunta
abre nuevas
posibilidades**

página 12

+ Tractores versátiles
**Aumenta la
presencia en
los aeropuertos**

página 14

Evento VIP en la fábrica

LAS ENTREGAS DE LA SERIE S ARRANCAN CON ESTILO

página 6



EDITORIAL



Explorando nuevas posibilidades

Bienvenidos a la edición otoñal de nuestra revista,

Estamos viviendo una leve mejoría dentro del sector en este último trimestre del 2024. La influencia de los programas de subvenciones anima a invertir y modernizar la maquinaria con la que estéis trabajando en vuestras explotaciones y negocios.

Hemos realizado un Demotour recorriendo varias comunidades autónomas, y estamos seguros de que muchos de vosotros pudisteis acudir y disfrutar de las jornadas que realizamos con todas nuestras series de tractores Valtra con transmisiones continuas. Especialmente, "El Jefe", la nueva y potente serie S6 de 425CV.

De cara a este final de año, ya estaremos suministrando los primeros tractores S6 a nuestros clientes, podréis verlos realizando los trabajos típicos del otoño.

Exploremos también la visión del mercado de los tractores de 6 cilindros, donde aumenta cada día la demanda por tractores entre los 250 a 310CV. Con una estructura más robusta, pero con versatilidad, nuestros modelos Q265 y Q305 están siendo altamente solicitados con gran diversidad de equipamientos y personalización Unlimited.

¡Os deseamos una fantástica salida y entrada de año y que sigáis disfrutando de la realización de los trabajos en el campo con vuestros tractores Valtra!

Un caluroso abrazo,
Iñaki Olozaga

NATIONAL SALES MANAGER VALTRA
EN AGCO IBERIA S.A.



Cambios en puntos de venta Valtra



EN ESTE NÚMERO:

- 03** Cargadores frontales Premium – ahora aún más asequibles **16**
- 04** Piezas de recambio ya disponibles online en 10 países **17**
- 05** Jornadas especiales con la familia Valtra **18**
- 06** Entrega con estilo de 50 Jefes **21**
- 09** Jätkä-Juho, joven de 15 años, compra un G115 Active **22**
- 10** Concesionarios con "Décadas de éxito"
- 12** PTx impulsa la agricultura de precisión
- 14** Tractores Valtra: ideales para el mantenimiento de aeropuertos
- Valtra no existía: solo teníamos una máquina de escribir
- Neumáticos con el mejor ahorro del mercado
- Cursos de formación: Entrega y Tecnología
- El color de la marca cambia de rojo a negro
- Historia: El botón que quitó la presión a la rodilla izquierda





Más información: Cargador Frontal

Innovación

Packs de cargador frontal

LOS CARGADORES FRONTALES PREMIUM AHORA SON AÚN MÁS ATRACTIVOS

En función de las necesidades de los clientes, Valtra ha introducido dos packs de descuento especiales para cargadores frontales. Como pack, el precio del conjunto es hasta 3.300 euros más barato que si se compra por separado. Valtra es fabricante de tractores y ha instalado cargadores frontales directamente en la línea de producción de la fábrica durante décadas. Uno de cada tres tractores fabricados en Suolahti está equipado con cargador frontal.

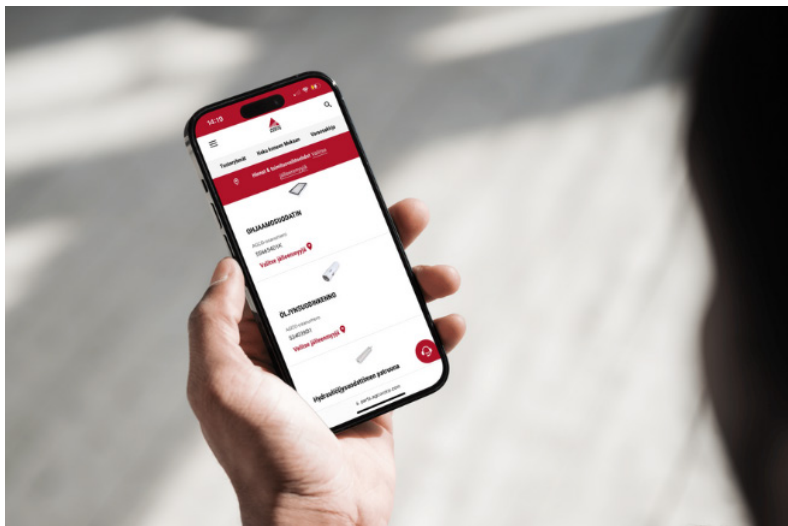
Cada pack de cargador frontal incluye el cargador frontal que necesita el cliente, además del soporte e instalación hidráulica. El pack cargador frontal PRO también viene con techo panorámico, cargador inteli-

gente de precisión Precision Lift & Load y otras opciones a elección del cliente, como la tercera válvula adicional que sirve para que la pinza de pacas se maneje simultáneamente con la altura y la inclinación del portaherramientas. Precision Lift & Load, el cargador inteligente de precisión, es una báscula inteligente que puede pesar y calcular cargas además de guardar los datos en Excel. Además, se pueden establecer límites de altura/descenso y mucho más, así como una cómoda función de agitación.

El pack de cargador frontal está disponible en todos los tractores Valtra, desde la serie A hasta la serie Q. El pack Cargador Frontal PRO está disponible desde la serie G, N, T a la serie Q equipados con el reposabrazos SmartTouch. •

- Techo panorámico
- Cargador frontal inteligente Precision Lift & Load
- Tercera válvula para accionamiento simultáneo
- Distribución óptima del peso
- SoftDrive, que amortigua los baches durante el transporte

NEWS



La tienda en línea de recambios de Valtra ya se utiliza en varios países europeos. Existen ligeras diferencias en su uso en los distintos países, pero en general, los clientes pueden buscar y pedir recambios en línea y recibirlos en el punto de venta de recambios más cercano o, previo registro, en su propia puerta.

PIEZAS DE REPUESTO YA DISPONIBLES ONLINE EN 10 PAÍSES

TEXTO TOMMI PITENIUS FOTO VALTRA ARCHIVO

Las piezas de repuesto oficiales Valtra se pueden pedir ya online en diez países europeos, como Finlandia, Reino Unido, Irlanda, Francia, España, Italia, Polonia, Dinamarca, Noruega y Alemania (solo por invitación). Además, la tienda online se está expandiendo actualmente a Suecia y Turquía.

La tienda online tiene varias características que facilitan la búsqueda de la pieza adecuada. Las piezas de repuesto también se pueden pedir en el punto de venta más cercano o después del registro en la puerta del cliente. El registro también permite facturar las piezas de recambio en el punto de venta de recambios en relación con otras compras.

Además, la tienda online permite comprobar el stock de piezas de repuesto en los puntos de venta más cercanos. Por ejemplo, por la noche o el fin de semana, cada cliente puede saber si el punto de venta cercano va a tener disponible la pieza que necesita el lunes por la mañana. •

CONFIGURA TU TRACTOR ONLINE

La página web de Valtra ofrece ahora un configurador actualizado que puede ser utilizado por los clientes para configurar un tractor adecuado para su propio trabajo, incluyendo el equipamiento de serie, opcional y los accesorios adicionales. También, incluye equipamiento Unlimited, pero recuerda, Unlimited no tiene límites. Además, el configurador tiene funciones de ayuda y se pueden realizar comparativas para que los usuarios puedan comparar el modelo de tractor de cada serie que les interesa.

Las configuraciones se pueden guardar y volver a ellas más tarde. También, es posible enviar el tractor configurado al concesionario Valtra más cercano y solicitar una oferta.

En el momento de la publicación de esta revista, el configurador ya estará disponible en la mayoría de los países europeos, y estará disponible más adelante en el resto de países. •

VENDIENDO TRACTORES DESDE HACE MÁS DE 70 AÑOS

El comerciante noruego Odd Bjørn Rønning se jubiló en 2023 tras más de 70 años en el negocio. Vendió su primera máquina agrícola a los 14 años, en 1952. Se jubiló el año pasado a la edad de 85 años, después de haber vendido alrededor de 3700 tractores durante su larga trayectoria laboral.

El padre de Rønning fundó una tienda agrícola cuando Rønning tenía nueve años. Odd Bjørn Rønning se hizo cargo de la dirección de la tienda en 1977. El negocio familiar comprendía hasta siete tiendas en diferentes partes del sur de Noruega. La empresa comenzó a vender tractores Valtra en 2007, y en 2017 la tienda se vendió a la empresa Akershus Traktor. Los dos hijos y un nieto de Rønning también son vendedores de tractores y gerentes de tienda. •

Página web: valtra.es

VALTRA TEAM

Editor Jefe Katja Vuori, Valtra Inc., katja.vuori@agcocorp.com Editor Tommi Pitienius, Markkinointiviestintä Pitienius Oy, tommi@pitienius.fi
Editorial Marc de Haan, Mechan Groep, m.de.haan@mechan.nl // Izabela Zielinska, AGCO Sp. z o.o., izabela.zielinska@agcocorp.com // Sebastian Quijano, AGCO Iberia S.A., sebastian.quijano@agcocorp.com // Siegfried Aigner, AGCO Austria GmbH, siegfried.aigner@agcocorp.com // Charlotte Morel, AGCO Distribution SAS, charlotte.morel@agcocorp.com // Christian Kessler, AGCO Deutschland GmbH, christian.kessler@agcocorp.com // Sarah Howarth, AGCO Limited, sarah.howarth@agcocorp.com // Tor Jon Garberg, Eikmaskin AS, torjon.garberg@agcocorp.com // Göran Eriksson, Valtra Inc., goran.eriksson@agcocorp.com // Andrina Gerner, GVS Agrar AG, andrina.gerner@gvs-agrar.ch //
Publicación Valtra Oy Ab, Valmetinkatu 2, 44200 Suolahti Coordinación Viestintätoimisto Medita Oy
Maquetación Valtra Inc Impreso por Grano Oy Fotos Archivo Valtra si no se indica lo contrario

Valtra is a worldwide brand of AGCO



SmartTour 2024

JORNADAS ESPECIALES CON LA FAMILIA VALTRA

TEXTO Y FOTO SEBASTIÁN QUIJANO

Este año el equipo ha recorrido más de 1654 km para llevar lo mejor y más potente de Valtra a los agricultores. El tour y las demostraciones comenzaron en la región de Valladolid, continuaron por Tarancón y Murcia, y concluyeron con éxito en la región de Navarra.

En un año complicado para el sector agrícola, pudimos compartir soluciones de maquinaria y tecnología a más de 850 agricultores profesionales, contratistas y conductores.

En esta oportunidad pudimos presentar un programa renovado con un camión hospitality diseñado especialmente para "El Jefe", el nuevo tractor de la Serie S de la 6ª generación. Caracterizado por su potencia entre los 280 - 420 CV, su diseño moderno y su facilidad de uso en el trabajo, "El Jefe" fue el centro de atención durante las jornadas. Además, los asistentes pudieron disfrutar también de los demás tractores de alta potencia y transmisión continua (Series: N, T, Q).

Jornadas especiales y nuevos miembros de la familia Valtra marcaron el SmartTour 2024. •



Desfile de producto de SmartTour 2024



Demostración Serie S - El Jefe



Comienzan las entregas a clientes de la nueva Serie S de 6ª generación

PRIMEROS TRACTORES DE LA SERIE S ENTREGADOS CON ESTILO A CLIENTES

La producción del tractor de mayor potencia de Valtra, la Serie S, está a pleno rendimiento, y los primeros tractores ya han sido enviados a los clientes desde septiembre. Para celebrar el inicio de las entregas, Valtra invitó a los primeros clientes de la Serie S a un evento VIP en la fábrica de Valtra en Suolahti, Finlandia. Más de 40 personas de siete países europeos diferentes participaron en el Evento de Entrega de Valtra BOSS (El Jefe).

TEXTO KATJA VUORI FOTO VALTRA ARCHIVO

Valtra sorprendió a los primeros cincuenta clientes que invirtieron en la nueva Serie S con invitaciones personales VIP a la fábrica de Valtra en Finlandia. El Evento de Entrega Valtra BOSS que se organizó en su honor tuvo lugar un soleado miércoles de septiembre. El programa incluía muchas experiencias VIP, desde una entrega de llaves de

celebración hasta una experiencia de prueba de conducción, un evento completo de entrega del tractor y una visita guiada a la fábrica.

Matti Tiitinen, Vicepresidente de Ventas y Marketing de Valtra, subraya la importancia de una relación continua con los clientes de Valtra: "Estamos orgullosos de haber invitado a nuestros primeros clientes

de la Serie S a visitar nuestra casa en Suolahti. Sabemos que el tractor de la Serie S es una gran máquina para ellos. Mientras sigamos invirtiendo en nuestra red de concesionarios en términos de conocimientos, capacidades y marca, nuestros clientes seguirán disfrutando de la mejor experiencia con tractores también dentro de muchos años." •



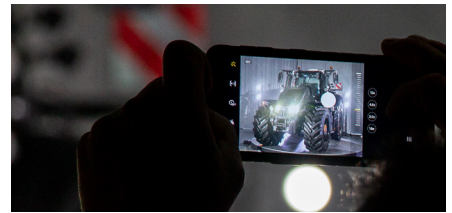
Las celebraciones también incluyeron la entrega personal de las llaves a cada cliente. El Director de Ventas de Valtra, Matti Kallio (a la izquierda), entrega una elegante caja de llaves de madera a Joanny Devambe, llegada de Francia.



El Director General de Valtra, Mikko Lehikoinen, dio la bienvenida a los invitados VIP a este evento de dos días.



El ambiente del banquete nocturno fue relajado y cordial. Antes de la cena, los invitados pudieron degustar delicias finlandesas como mocktails de grosellas y arándano rojo. En la foto, Andrea Capitanio, un invitado VIP del norte de Italia.



La Serie S se desveló entre bastidores con música y efectos especiales.



Entre los invitados VIP había clientes y sus cónyuges de Bélgica, Alemania, España, Francia, Dinamarca, Italia y Suiza.



El cliente danés Thomas Nielsen adquirió tres nuevos tractores de la Serie S.



Los invitados pudieron disfrutar de una visita guiada a la fábrica de Valtra, que para muchos fue uno de los momentos más destacados del evento. En la foto, tres generaciones de la familia Van Pyumbrouck, llegados de Bélgica, pasean por la fábrica. Tanto la hija como su padre y su abuelo eligieron cada uno un nuevo tractor S376, por lo que la explotación de Van Pyumbrouck verá tres nuevos Valtra junto a sus tractores de las Series N, T y Q adquiridos anteriormente.



Dennis Rieke y Fenja Luebkekmann, una pareja de Alemania, siendo filmados delante de un tractor en la pista de pruebas. Según Peter Kogel, Director Regional de Ventas para Alemania, los clientes se alegraron de que la entrega de su nuevo tractor tuviera lugar en la fábrica, al tiempo que pudieron ver cómo nace un tractor Valtra.



La jornada culminó con una acogedora cena de tres platos en un ambiente finlandés en Savutuvan Apaja.

MIRA LO MÁS DESTACADO DEL EVENTO VIP EN YOUTUBE

Ahora tú también puedes vivir el ambiente.
Mira el vídeo en YouTube y disfruta de los mejores momentos.



Escuela, leña, antorchas y pajareras

JOVEN DE 15 AÑOS COMPRA UN G115 ACTIVE

TEXTO TOMMI PITENIUS FOTO VALTRA ARCHIVO

Juho Kempainen, también conocido como Jätkä-Juho, cumplió 15 años a principios de verano y finalmente obtuvo su licencia de conducir tractores. Comenzó a trabajar como contratista con solo 11 años y ahora puede conducir su tractor también en la vía pública.

"Conduzco unas 500 horas al año con mi G115 Active. Lo utilizo principalmente para transportar madera entre el corral y la maderera, ya que producimos leña, antorchas y pajareras. El tractor está equipado con un cargador frontal, neumáticos especiales y, por lo general, un remolque forestal Kesla con un cargador en la parte trasera. Hasta ahora, este tractor nunca se ha utilizado en el campo", añade Jätkä-Juho.

La leña, las antorchas y las pajareras producidas por Jätkä-Juho se venden en toda Finlandia en las tiendas Puuilo. Las cantidades son considerablemente grandes y la cadena de tiendas destaca la juventud del productor en su comercialización.

"En la práctica, esta es la ocupación principal para nosotros dos. Juho se involucra tanto como sus tareas escolares se lo permiten. Pero durante las épocas de mayor actividad, tanto la

madre, como el padre, el tío, la abuela y un amigo también han trabajado aquí", dice la hermana mayor **Taru Kempainen**, refiriéndose a su marido **Toni Ahokas** como el otro empleado a tiempo completo.

Emprendedores por casualidad

La empresa nació por casualidad, cuando Jätkä-Juho fabricaba antorchas para un mercado navideño y después se utilizaron en un evento al que asistió el propietario de la cadena Puuilo. Le gustaron mucho las antorchas de troncos, ya que eran fáciles de encender y ardían bien, así como la historia detrás de Jätkä-Juho. Más tarde, los sacos de leña de 40 litros y las pajareras de Jätkä-Juho también se añadieron a la selección de la tienda.

Las pajareras y las antorchas de troncos se fabrican en la granja de Juho en Hyrynsalmi, donde los bosques se extienden en todas las direcciones hasta donde alcanza la vista. La leña se produce en la terminal maderera situada en el centro de la ciudad. La empresa de Jätkä-Juho es uno de los mayores fabricantes de leña de Finlandia que seca la madera de forma natural sin calentarla.

Por supuesto, Jätkä-Juho no será para siempre el contratista de tractores más joven de Finlandia. Hasta ahora, la empresa va bien, y Jätkä-Juho siempre trabaja allí en su tiempo libre y vacaciones.

"Ahora estoy en mi último año de educación básica, y después de eso he pensado en estudiar para convertirme en operador de maquinaria forestal. Un pariente tiene una empresa de maquinaria forestal para la que podría conducir después de graduarme. Vamos a ver qué hace la empresa después de eso", dice Juho. •

Cómo hacer una antorcha de madera

1. Corta un tronco de aproximadamente 75 centímetros de largo de un tronco de árbol completamente seco de 10 a 20 centímetros de diámetro
2. Coloca el tronco verticalmente y haz un corte transversal de unos 50 centímetros de arriba a abajo
3. Taladra un agujero de unos 20 centímetros de profundidad en la intersección de los cortes, en el que se puede añadir una mecha.

Las antorchas de madera dan luz, calor y ambiente. Una antorcha de madera hecha de una conífera seca también huele bien. Incluso puede hervir agua o asar alimentos en la parte superior del soplete, que arde aproximadamente de 2 a 3 horas.



Asistentes disfrutando de la fiesta.

CONCESIONARIOS CON "DÉCADAS DE ÉXITO"

TEXTO Y FOTO FELIPE LOPEZ, LORENZO MONTES, LLANOS PLAZA

LIBRADO MAQUINARIA, S.A.

Grupo Librado celebró el pasado mes de mayo su 80 aniversario en el cual asistieron unas 1000 personas.

Librado Maquinaria, S.A. se creó en 1944 para cubrir las necesidades del inicio de la mecanización del campo. En 2009 empieza el camino con Valtra, por lo cual este año en el mes de mayo cumplieron también 15 años como concesionario Valtra para la provincia de Cuenca.

En la actualidad disponen de 2 centros: Tarancón y Cuenca capital. Aquí se atienden todas las necesidades que tiene la distribución, servicios de venta de vehículos nuevos, recambios y talleres de reparación tanto fijos como móviles.



Celebración 80 años Librado.

AUTOTRACTORES HNOS. MONTES

Este concesionario empieza su trayectoria en la venta de tractores en el año 2000 en Lucena, respondiendo a la creciente demanda de maquinaria agrícola. Desde el principio han priorizado la calidad y el servicio al cliente. En 2004, en busca de una marca que ofreciera fiabilidad y tecnología avanzada, establecen una relación comercial con Valtra. Conocida por su robustez y adaptabilidad, Valtra fue la elección perfecta. Esta colaboración ha evolucionado a lo largo de los años, permitiéndoles ofrecer una gama de productos innovadores y adaptados a las necesidades del mercado local.

“En 2024, celebramos 20 años de éxito y dedicación en el sector. Durante estas dos décadas, hemos trabajado intensamente para ofrecer lo mejor a nuestros clientes, innovando y adaptándonos a los cambios del mercado” – **Lorenzo Montes**

COREYMA AGRÍCOLA, S.L

En un lugar de la Mancha, como bien diría nuestro Ilustre Don Quijote, allá por Noviembre de 2014, nace Coreyma Agrícola, S.L. Fundada por dos personas vinculadas desde hace más de 25 años al sector de la agricultura de la provincia.

“Las circunstancias de nuestro momento laboral en ese momento, hicieron que se nos ofreciera una oportunidad de representar a la marca Valtra, y lo cierto es que poco lo pensamos para tomar la decisión hacia el SI” – **Llanos Plaza**, fundadora

En estos 10 años han experimentado un crecimiento rápido y grande con un parque aproximado de 350 tractores y habiendo a su vez alcanzado su mayor logro, crear junto a todo el equipo la familia Coreyma.

“Valtra, y sobre todo **Iñaki Olozaga**, **Carlos Villasante** y **José Arévalo**, fueron los que pensaron en la familia Plaza, para este proyecto. Y hoy públicamente les estamos agradecidos por ello. Porque mostraron su **CONFIANZA** en nosotros. Gracias” – **Llanos Plaza**, fundadora •



Instalaciones Hnos Montes.



Instalaciones Coreyma.

**Valtra ahora en la provincia
está de moda.
¡A por otros 10 más!**

TECH

PTx Trimble

AGCO y Trimble forman una nueva empresa conjunta

PTx TRIMBLE ABRE NUEVAS POSIBILIDADES PARA LA AGRICULTURA DE PRECISIÓN

El pasado mes de abril, AGCO adquirió la división de agricultura de precisión de Trimble, y Trimble siguió siendo un propietario minoritario de la nueva empresa. PTx Trimble ofrece soluciones versátiles de agricultura de precisión tanto para instalaciones de fábrica como para reacondicionamiento, también para máquinas que no son AGCO. Los equipos de agricultura de precisión ayudan a los agricultores a mejorar su productividad y cumplir con los objetivos de los requisitos ambientales. La selección de productos y servicios de la nueva empresa es muy amplia, desde equipos de agricultura de precisión para tractores hasta sistemas de gestión de agua para campos.

TEXTO TOMMI PITENIUS **FOTO** VALTRA ARCHIVO

PTx Trimble

- Empresa conjunta de AGCO y Trimble
- Propiedad: AGCO 85%, Trimble 15%
- Combina las antiguas funciones de agricultura de precisión de AGCO y las funciones agrícolas de Trimble
- Ofrece soluciones globales de agricultura de precisión a los agricultores, también para tractores, cosechadoras e implementos que no son AGCO
- Se espera que el negocio de agricultura de precisión de AGCO genere ingresos de 2.000 millones de dólares para 2028



El tractor Valtra 8400 de 2002 del agricultor finlandés Patrick Ståhls ha sido equipado con dirección automatizada Trimble, ISOBUS y telemetría Logmaster. El precio de compra de menos de 10.000 euros ya se ha amortizado de sobra en términos de reducción de costes de combustible y fertilizantes.

AUTOGUIADO E ISOBUS REEQUIPADO EN UN VALTRA 8400 DE 22 AÑOS DE ANTIGÜEDAD

TEXTO TOMMI PITENIUS FOTO VALTRA ARCHIVO

El Valtra 8400 del agricultor finlandés **Patrick Ståhls** es un buen ejemplo de cómo incluso un tractor antiguo puede equiparse con características recientes de agricultura de precisión. Ståhls cultiva una granja de cereales de 175 hectáreas en Loviisa, Finlandia, como trabajo a tiempo parcial y trabaja en el concesionario de servicio local de Valtra como vendedor de piezas de repuesto.

"Mi antiguo tractor tiene autoguiado, ISOBUS y telemetría Logmaster. He estado usando el autoguiado durante diez años, la telemetría durante seis años, y el ISOBUS es lo último que he añadido hace solo un año", dice Ståhls.

Además del Valtra 8400, su granja cuenta con una Valtra N154 Versu de 2016 y una cosechadora Sampo 2065 de 2011. El N154 también cuenta con equipos de agricultura de precisión Trimble, y el Sampo cuenta con equipos de

mapeo de cultivos desde 2018. Los sistemas se comunican bien entre sí, y también con el software de planificación del cultivo. La antena y la pantalla se pueden cambiar fácilmente de una máquina a otra.

"Los mapas, las líneas de trabajo y otra información se pueden enviar fácilmente de una máquina a otra y al ordenador de la granja. Si el N154 tuviera autoguiado de serie, también se podrían intercambiar mapas con él. Mi sembradora Väderstad Rapid también se comunica con el ISOBUS en el 8400 sin ningún problema".

La tecnología se amortiza rápidamente

Las actualizaciones realizadas por Ståhls en su tractor Valtra 8400 han costado alrededor de 8000 euros. Dado que la dirección automatizada se instaló hace ya diez años, hoy el precio del paquete sería ligeramente más alto.

"Si se calcula que la tecnología evita dar marcha atrás en las cabezeras además de solapar 50 centímetros en cada línea de referencia, entonces se puede ver lo rápido que se amortiza en combustible y fertilizantes. También hacen que mi trabajo sea mucho más fácil".

Por ejemplo, Ståhls dosifica fertilizantes en sus campos en función de cada lugar. Elabora un mapa de fertilización basado en los datos recogidos por el equipo de mapeo de cultivos de la cosechadora y en la cantidad de masa verde visible a partir de imágenes de satélite.

"No fumigo mis propios campos porque son ecológicos, pero he hecho líneas para que otros clientes fumiguen sus propios campos. Por ejemplo, un vecino puede pedirme que haga líneas de trabajo para un pulverizador de 16 metros porque no tiene autoguiado, y luego puede hacer la fumigación con esa referencia". •

LOS TRACTORES VALTRA SON IDEALES PARA EL MANTENIMIENTO DE AEROPUERTOS

El uso de tractores Valtra en los aeropuertos ha aumentado rápidamente en los últimos años. Los tractores suelen ser más versátiles y menos costosos que la maquinaria especializada diseñada para una sola tarea, como la limpieza, la quitanieves o el transporte. Las funciones automatizadas que se desarrollaron originalmente para la agricultura de precisión, como el autoguiado, el control de secciones, el control de dosis variable y el monitoreo remoto, también han demostrado ser útiles en los aeropuertos.

TEXTO TOMMI PITENIUS FOTO VALTRA ARCHIVO

La gama de usos de los tractores se ha expandido desde hace mucho tiempo desde los campos hasta los bosques, el mantenimiento de carreteras, las minas, los cuerpos de defensa y también los aeropuertos. En estas tareas, los tractores superan fácilmente a la maquinaria especializada debido a su versatilidad. Los tractores se pueden utilizar para transportar, cargar, cortar, rastrillar, arar, nivelar, tirar de remolques de maletas y realizar docenas de otras tareas, todo con la misma máquina. Esto significa muchas horas de trabajo al año en comparación con una costosa máquina especializada que solo se puede utilizar unas pocas docenas de horas al año en una sola aplicación.

Por ejemplo, en comparación con el mantenimiento de carreteras y las tareas de servicios municipales, los aeropuertos suelen cubrir grandes superficies y los horarios son ajustados. Mientras que las calles normales generalmente se pueden limpiar de nieve durante toda la mañana después de una nevada, una pista de aterrizaje-despegue, a menudo tiene que despejarse en 15 minutos. Además, una pista estándar de 2,5 kilómetros y 60 met-

ros de ancho cubre un área de aproximadamente 15 hectáreas. Además, las zonas verdes alrededor de la pista son mucho más grandes que la propia pista y deben mantenerse en buen estado durante todo el año, y también es necesario mantener las numerosas zonas de aparcamiento de aviones, calles de rodaje y aparcamientos.

Las funciones automatizadas también ayudan en los aeropuertos

Aunque las tecnologías de agricultura de precisión se han desarrollado para el trabajo de campo, también han demostrado ser sorprendentemente útiles en muchos tipos de servicios municipales. Por ejemplo, la dirección automática se puede utilizar para limpiar exactamente las líneas de referencia deseadas en caso de nieve intensa cuando no es posible ver los bordes de la pista en el aeropuerto. A su vez, el control de dosis variable y el control de secciones permiten aplicar productos químicos antideslizantes costosos, exactamente en la cantidad correcta sin solapamientos ni dejar zonas sin tratar. La monitorización remota es útil no solo para el mantenimiento de los

tractores, sino también para la gestión de las operaciones, ya que es vital saber exactamente por dónde se mueve un vehículo en cada momento para garantizar la seguridad en el aeropuerto. La gestión de cabeceras, por su parte, alivia la carga de trabajo del conductor al girar al final de la pista.

En 2019, Valtra probó la quitanieves automatizada en la pista del aeropuerto más septentrional de la UE, en Ivalo, en la Laponia finlandesa. En esta prueba, los tractores a control remoto retiraron la nieve del aeropuerto utilizando quitanieves anchos y sopladores remolcables sin conductor. En ese momento, esto todavía era un proyecto de investigación y desarrollo, pero una aplicación comercial llegará en el futuro.

En Valtra Unlimited, los tractores pueden equiparse completamente para tareas aeroportuarias que ya están en la fábrica. Para las tareas aeroportuarias, los accesorios típicos incluyen pintura amarilla, rotativos e intermitentes, una radio VHF, un elevador delantero o un cargador frontal, así como neumáticos con bloques de banda de rodadura independientes. •



Un Valtra T215 Direct segando en el aeropuerto de Visby en Suecia. Swedavia, que opera en los aeropuertos suecos, ha adquirido ocho tractores Valtra para tareas aeroportuarias, y ya se ha firmado un acuerdo para una compra adicional en 2026.

TRACTORES VALTRA TRABAJANDO EN EL AEROPUERTO SUECO



Swedavia opera diez aeropuertos desde Kiruna, en el norte de Suecia, hasta Malmö, en el sur. La compañía estandarizará su flota de tractores e implementos que trabajan en diferentes aeropuertos en 2023. Swedavia firmó un acuerdo de compra con el representante local de Valtra, Lantmännen Maskin, para 2023 y 2026. El año pasado, se adquirieron un total de ocho Valtra T215 Direct equipados con elementos Unlimited para sus aeropuertos de Östersund, Umeå,

Gotemburgo y Malmö.

Valtra ha desarrollado soluciones para trabajos de mantenimiento aeroportuario que permiten a sus tractores realizar una amplia gama de tareas diferentes con muchos implementos diferentes. La flota de Swedavia funciona con diésel renovable HVO 100 libre de combustibles fósiles. Swedavia ha utilizado combustibles fósiles en sus propias operaciones aeroportuarias desde 2020, y sus emisiones climáticas son las más bajas de la

industria en todo el mundo.

Los tractores Valtra se utilizan en los aeropuertos suecos para muchas tareas diferentes, como la limpieza de nieve de las pistas, el cubrimiento con arena del pavimento, el transporte de materiales y cortando el césped tanto grandes como de pequeñas áreas.

Por ejemplo, en el aeropuerto de Östersund, en el norte de Suecia, se utilizan dos tractores Valtra para tareas que normalmente requerirían varias máquinas especializadas diferentes. •



Equipo Valtra.

VALTRA NO EXISTÍA: SOLO TENÍAMOS UNA MÁQUINA DE ESCRIBIR

TEXTO MARIOLA CHAMORRO, SEBASTIÁN QUIJANO FOTOS SEBASTIÁN QUIJANO

Febrero 1995, me encontraba con un teléfono en mi mano atendiendo llamadas y escribiendo con la otra mano en una máquina de escribir la ficha técnica de un tractor Valmet. Éramos tan solo 6 personas en esa época, la empresa era pequeña y sólo sería un par de años después que cambiaría su nombre a Valtra.

Me llamaba la atención que era una empresa finlandesa en España y que estaban empezando a enfocarse en algo que no era común en ese tiempo, la personalización del tractor. Esto es algo que siempre ha sido único de Valtra y lo que ahora se conoce como Unlimited.

Valtra es un lugar que te permite crecer y te acompaña durante el proceso. He podido trabajar en varias áreas de la empresa: administración, recambios, asistente personal de **Iñaki Olozaga** y Dealer Central

donde trabajo actualmente.

He estado tanto tiempo en Valtra, que podría decir que conozco a cada persona y tractor de la empresa tanto en España como en Finlandia. ¡Recuerdo una FIMA que esperamos al transportista hasta las 02:00 h! Teníamos mucho volumen ese año, cuando recibimos los tractores tuvimos que limpiarlos a esa hora y dejarlos todos listos para empezar la feria a las 9:00 h.

En estos casi 30 años he podido conocer personas de muchos países y de todas las regiones de España. He aprendido la importancia de la agricultura y he visto ese *Farmer First* de la empresa. Pero lo que más valoro de mi trayectoria en Valtra son las personas, las amistades, el buen ambiente de trabajo y es por esto por lo que quiero seguir muchos años más en Valtra. •



Mariola Chamorro con el nuevo S6 – El Jefe.

Neumáticos Nokian Soil King VF

LA PRUEBA COMPARATIVA REVELA: MEJOR AGARRE Y AHORRO DE COMBUSTIBLE

TEXTO TOMMI PITENIUS FOTO VALTRA ARCHIVO

Los neumáticos Nokian Soil King VF obtuvieron un excelente rendimiento en la prueba comparativa de la DLG (Deutsche Landwirtschafts-Gesellschaft). Estos neumáticos redujeron el consumo de combustible entre un 3 y un 8 por ciento en carretera y en campo respectivamente, el patinaje fue entre un 2 y un 4 por ciento menor en campo y el rendimiento durante la actividad fue entre un 6 y un 7 por ciento mejor que los otros neumáticos VF de marca premium que se probaron. Los neumáticos Soil King VF de Nokian Tyres ahora están disponibles para los tractores Valtra de las series Q y S en varias medidas diferentes.

“La mayor diferencia entre los neumáticos VF y los neumáticos convencionales es que soportan aproximadamente un 40 por ciento más de carga. Esto permite utilizar presiones de neumáticos muy bajas en el campo, lo que evita la compactación del suelo. Los neumáticos Soil King se pueden utilizar a presiones de entre 0,6 y 2,8 bares”, afirma **Tero Saari**, director de producto de Nokian Tyres.

Todos los neumáticos VF son flexibles, pero el verdadero reto es mantenerlos rígidos y al mismo tiempo mantener una buena capacidad de trabajo. Nokian Tyres ha logrado esto gracias a su propio trabajo de investigación y a sus soluciones estructurales.

“Somos el único fabricante de alta gama que utiliza estructura de acero en lugar de estructura textil en los neumáticos VF. Además, el dibujo de la banda de rodadura del neumático es excepcional. El dibujo extendido y sostenido de la zona central evita que la nervadura se tuerza a altas velocidades y cargas pesadas, lo que estabiliza la conducción. La superficie de contacto es la más grande del sector”. •

Los neumáticos Nokian Soil King VF se distinguen de otros neumáticos VF gracias a su estructura de acero y su excepcional dibujo de la banda de rodadura.



Competidores de los neumáticos Soil King VF vs Premium VF

Consumo de combustible	- 3–8%
Patinaje	- 1–4%
Hectáreas por hora	+ 6–7%

Prueba DLG Powermix 2022 donde se realizaron varios trabajos a diferentes velocidades tanto en campo como en carretera.

SISTEMA DE INFLADO DE NEUMÁTICOS CTIS PRO MEJORADO DISPONIBLE PARA TRACTORES DE LAS SERIES Q Y S

El sistema mejorado CTIS, de inflado remoto de neumáticos, está disponible ahora en Unlimited Studio como opción para los tractores de las series Q y S. El sistema CTIS Pro tiene su propio compresor independiente y más eficiente, que puede inflar los neumáticos tres veces más rápido que el sistema CTIS estándar el cual utiliza el propio compresor del tractor. El sistema se maneja a través de ISOBUS y su rendimiento es de 2000 litros por minuto. El sistema CTIS Pro es especialmente eficaz con los neumáticos VF e IF, que pueden trabajar en campo con presiones de 0,8 bar y circular por carretera con presiones de 2,0 bar. Con la ayuda del sistema CTIS, las presiones se pueden cambiar en tan solo unos minutos sin tener que salir de la cabina. •



Curso de entrega con especialista de producto Valtra.

CURSOS DE FORMACIÓN: ENTREGA Y TECNOLOGÍA

TEXTO CARLOS VILAR FOTOS SEBASTIÁN QUIJANO, ENRIQUE DÍAZ-GUERRA

Durante el otoño Valtra ha continuado con las formaciones a concesionarios de su amplia red que existe en España, ya que para Valtra, la formación es un valor de excelencia y certificación.

Durante los cursos, dirigidos tanto a personal comercial como a técnicos, se ha profundizado en el uso de la tecnología y en realizar un proceso de entrega de calidad

al cliente final. El enfoque se basa en el procedimiento a seguir desde que se recibe el tractor en las instalaciones del concesionario hasta que se realiza la puesta en marcha y entrega del tractor.

Además, no solo es importante impartir un curso o tener material para realizarlo sino también hay que dar la importancia a certificar que estas formaciones

han tenido éxito. Para ello, después de la formación se realiza un seguimiento continuo del aprendizaje a través de evaluaciones, cursos online y soporte diario a cada alumno.

Un programa dedicado exclusivamente a la cultura *Farmer First* para garantizar la mejor experiencia de tractor a todos los agricultores. •



nokian[®] TYRES



GANADOR DE LA PRUEBA NEUMÁTICO SOIL KING VF

6%

más de superficie
trabajada por hora de
trabajo*

8%

menos de consumo de
combustible en trabajos
de campo*

5%

menos de consumo de
combustible en trabajos de
transporte*

*Probado por DLG en 2022



Nokian Tyres Soil King VF ha demostrado su mejor rendimiento en el trabajo de campo y transporte en pruebas independientes. Menos patinaje de las ruedas, menor consumo de combustible, más superficie trabajada por hora: su gran contacto XXL con el suelo lo convierte en una opción ganadora.

[NOKIANTYRES.COM/SOILKINGVF](https://www.nokiantyres.com/soilkingvf)



El color principal de los concesionarios de Valtra cambiará de rojo a negro.



Nueva imagen para los concesionarios Valtra

EL COLOR DE LA MARCA CAMBIA DE ROJO A NEGRO

TEXTO TOMMI PITENIUS FOTO VALTRA ARCHIVO

Los concesionarios de Valtra en todo el mundo cambiarán el color de su marca a negro en los próximos años. Por ahora en Europa, Asia, África y Australia, el color seguirá siendo rojo, mientras que en Brasil y otras partes de América del Sur, el color de Valtra seguirá siendo amarillo. Al mismo tiempo, el logotipo gris con efecto 3D se suspenderá y se reemplazará por un logotipo de contorno más simple.

“Los cambios se introducirán a un ritmo natural, pero en el marco del período de transición. El nuevo aspecto se introducirá, por ejemplo, cada vez que se abra un nuevo concesionario, y también en los concesionarios existentes dentro de un par de años. Los cambios también se reflejarán en otros materiales de Valtra. El eslogan de Valtra “Tu máquina de trabajo” permanecerá sin cambios”, dice **Jussi Valkonen**, Manager de imagen de Marca, Marketing Digital y Productos Lácteos.

Los tractores Valtra están disponibles en muchos colores diferentes desde hace décadas. Como resultado, los tractores Valtra no se identifican tanto por un color específico como otras marcas de tractores. AGCO en su conjunto también ha estado involucrada en los cambios, lo que ayudará a Valtra a diferenciarse mejor de los tractores rojos Massey Ferguson.

Se proporcionarán a los distribuidores e importadores directrices precisas y un sistema de pedidos para el nuevo aspecto.

“Las recomendaciones presentan la apariencia visual que deben mantener nuestros puntos de venta. Las directrices pueden y deben aplicarse, pero la apariencia general debe corresponderse a las directrices establecidas previamente”.

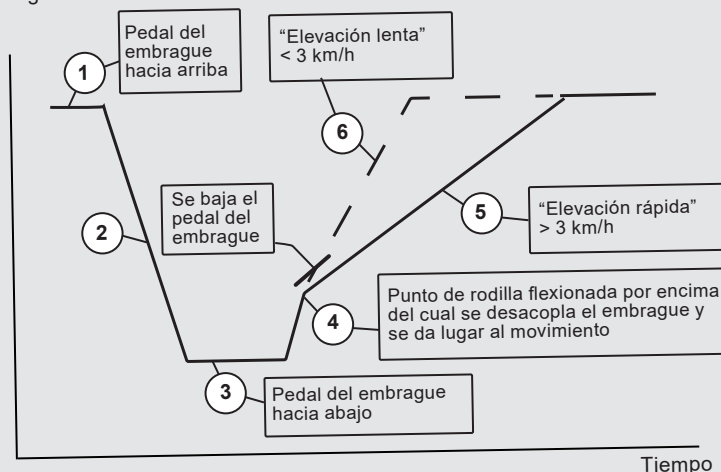
Los nuevos concesionarios de Valtra serán principalmente negros en el exterior, mientras que sus fachadas seguirán teniendo el conocido logotipo con la “V” y una delgada línea roja ae-

rodinámica. En el interior, los puntos de venta contarán con un mostrador de venta en forma de V en forma de isla y varios lugares de reunión. En los elementos estructurales se han tenido en cuenta las posibilidades de personalización que ofrece Valtra Unlimited y la impresionante gama de tecnologías de Valtra. •



Tras los cambios, los puntos de venta de Valtra compartirán el mismo aspecto no solo en Europa, sino también en Sudamérica. El color principal será el negro, pero el color representativo será el amarillo en Sudamérica y el rojo en Europa.

Posición del pedal del embrague:



El funcionamiento del HiShift se explica en detalle en el manual del operador.



EL EMBRAGUE ACCIONADO POR BOTÓN QUITÓ PRESIÓN DE LA RODILLA IZQUIERDA DEL CONDUCTOR

A principios de la década de 1990, los fabricantes de tractores comenzaron a reemplazar los embragues tradicionales de un solo disco por embragues hidráulicos de varios discos. Estos se controlaban hidráulicamente mediante válvulas, lo que requería menos fuerza física directa de la pierna izquierda del conductor. Los embragues multidisco para la toma de fuerza ya eran comunes anteriormente. En ese momento, las series 6000 y 8000 de Valmet eran nuevas, pero se habían introducido en el mercado con un embrague seco tradicional, lo que significaba un trabajo duro para la rodilla izquierda del conductor. Se investigaron intensamente nuevas soluciones, pero el trabajo de desarrollo llevó más tiempo del que se preveía. Mientras tanto, se decidió introducir un embrague mecánico accionado por botón como una solución rápida.

La idea de utilizar un cilindro hidráulico para pisar el pedal del embrague no era nueva, pero las diversas situaciones de funcionamien-

to la convertían en un reto. Desde el principio, el punto de partida de Valmet fueron dos situaciones operativas básicas: un acoplamiento rápido al cambiar de marcha, cuando el tractor está en movimiento, y un arranque suave desde cero. Estas dos situaciones se determinaron midiendo la velocidad de conducción. Cada una de las tres palancas de cambio estaban equipadas con un botón pulsador para accionar el embrague. La ventaja más obvia del botón era al cambiar de marcha en un tractor en movimiento. Al pulsar el botón, se oía una especie de golpe cuando el pedal pisaba el suelo, y el cambio de marcha era fácil.

Al arrancar, y especialmente en espacios reducidos, el embrague accionado por botón no podía competir con el pie de un conductor experto. Como resultado, muchos usuarios simplemente seguían presionando el pedal con el juego de pies. El embrague obtenía su potencia del sistema hidráulico de baja

presión del tractor y la operación era fácilmente ajustable, tanto en el arranque como en el cambio cuando el tractor estaba en movimiento. También se desarrolló rápidamente un embrague accionado por botón para la serie A, a pesar de que no tenía un sistema hidráulico de baja presión real.

Los recursos para el desarrollo de productos se incrementaron en la década de 1990. Sin embargo, no fue hasta finales de 1998 cuando se introdujo un nuevo inversor con freno de estacionamiento integrado. Es decir, el objetivo había ido más allá: lo que se quería era una solución que funcionara en todas las condiciones, así como marchas Powershift más suaves. El inversor electrohidráulico en los modelos de alta tecnología fue elogiada como la mejor del mercado, y reemplazó rápidamente a las antiguas soluciones. En la Serie A, por otro lado, no se utilizó un embrague seco, y no se utilizó un embrague accionado por botón hasta el año 2011. •



CHAQUETA DE INVIERNO

V42808902-07

- Una parka de invierno acolchada y cálida con capucha desmontable
- La chaqueta es impermeable y cortaviento con un acabado de alta calidad
- Detalles reflectantes

167,80€

NOVEDADES DE OTOÑO E IDEAS PARA REGALAR



TRACTOR ANDADOR 50,10€

V42803920

- Un tractor andador con aspecto vintage
- Volante direccional y bocina



TAZA TERMO 26,00€

V42803930

- El termo 2 en 1
- Mantiene su bebida caliente o fría
- Tamaño 350 ml



CALZONCILLOS BÓXER 25,10€

V42808313-15

- Calzoncillos elásticos y cómodos
- Paquete de 2
- Una caja de regalo de cartón



SUDADERA 66,50€

V42809901-07

- Un logotipo 3D Streamline en la parte fronta
- 100 % algodón



ALMOHADA 21,20€

V42803900

- Almohada con forma de tractor
- 100 % algodón
- Tamaño 49 x 30 x 9 cm



Los productos de esta página están disponibles en la tienda online shop.valtra.com o en su tienda Valtra más cercana. La gama varía de una tienda a otra. Los precios son precios de fábrica sujetos a impuestos. Nos reservamos el derecho a modificar los precios en función del mercado.



Serie F

MODELO	POTENCIA DE INSCRIPCIÓN*
F75	75
F95	90
F105	103



Serie A

MODELO	POTENCIA DE INSCRIPCIÓN*
A75	79
A85	87
A95	95
A105	109
A115	117
A125	126
A135	137

Todos los modelos de la Serie A están disponibles con la transmisión HiTech (12+12R). Los modelos A75–A95 también están disponibles con la transmisión HiTech2 y los modelos A105–A115 con la transmisión HiTech4.



Serie G

MODELO	POTENCIA DE INSCRIPCIÓN*	
	ESTÁNDAR	BOOST
G105	106	113
G115	116	122
G125e	126	132
G135	136	145

Todos los modelos de la Serie G están disponibles con versiones HiTech, Active o Versu.



Serie N

MODELO	POTENCIA DE INSCRIPCIÓN*	
	ESTÁNDAR	BOOST
N135	144	154
N155e	160	174
N175	167	201

Los modelos de la Serie N están disponibles con transmisión HiTech, Active, Versu o Direct.



Serie S

MODELO	POTENCIA DE INSCRIPCIÓN*	
	ESTÁNDAR	BOOST
S286	280	310
S316	310	340
S346	340	370
S376	370	400
S396	400	420
S416	420	420



Serie Q

MODELO	POTENCIA DE INSCRIPCIÓN*	
	ESTÁNDAR	BOOST
Q225	230	250
Q245	245	265
Q265	265	290
Q285	285	305
Q305	305	305



Serie T

MODELO	POTENCIA DE INSCRIPCIÓN*	
	ESTÁNDAR	BOOST
T145	157	170
T155	167	179
T175e	177	190
T195	198	210
T215	218	230
T235	238	250
T235 Direct	223	250
T255	238	271

Los modelos de la Serie T están disponibles en versiones HiTech, Active, Versu o Direct con la excepción del modelo T255, que está disponible con transmisión HiTech, Active o Versu.

Potencias provisionales.



Inscríbete GRATIS para recibir siempre tu revista!



www.facebook.com/ValtraSpain/



www.instagram.com/valtraspain/



www.youtube.com/@valtra-ES/