

agro técnica

AGB.
NETWORK

TRACTOR OF THE YEAR
2025
MIEMBRO ESPAÑOL
DEL JURADO

Año XXIX • Nº 2
Febrero 2026

MISIÓN CUMPLIDA

*Una vez más, ante la
incertidumbre podemos decir
que **FIMA** ha cumplido su
misión; dignificar a un sector.*



ENTREVISTA
©EXCLUSIVA AGROTÉCNICA

JORGE GARCÍA ROCHA Y
PIERRE CHOUBERT
NOKIAN HEAVY TYRES



LA ELECCIÓN DE LAS RUEDAS
EMPIEZA POR LA LLANTA



INVESTIGACIÓN EN MAQUINARIA
AGRÍCOLA EN EMPRESAS DE
MAQUINARIA AGRÍCOLA



CLAAS

La nueva LEXION 8700 / 8600 / 8500.

Más potencia. Más eficientes.

- ✓ **Nuevos motores MAN** – con mayor potencia y menor consumo de combustible.
- ✓ **Capacidad de cosecha y caudal de procesamiento** – extremadamente altos.
- ✓ **Confortable cabina** – más espacio, lista para largas jornadas laborales.
- ✓ **Trabajo sin límites** – también en condiciones complicadas.
- ✓ **Una durabilidad máxima** – con componentes resistentes al desgaste.
- ✓ **La mejor interconexión con CLAAS connect**



Más información
lexion8000-7000.claas.com

Cosechadoras de CLAAS.
Más que una máquina.

S U M A R I O

Año XXIX | nº 2 | Febrero 2026

40

FERIAS FIMA 2026 MISIÓN CUMPLIDA



5 EDITORIAL

Una real FIMA

6 NOTICIAS

- Farming Agrícola, distribuidor en exclusiva para España y Portugal de Shaktiman
- Kubota Agri Concept, seleccionado como uno de los 100 mejores diseños del mundo
- CLAAS amplía la capacidad en su planta francesa de empacadoras

32 AGROPOPULAR

UE-India: un acuerdo comercial que deja fuera al sector agrario

34 EUROFINANZAS

Claas invierte en la startup Pheno-Inspect a través de su unidad Seed Green Innovations

36 FERIAS

Feria de Valladolid abrió sus puertas a Agrovid y SIEB

40 FIMA

- Importantes novedades en todos los stand
- Entrevistas:
 - Ángel Cano, CEO de Catrón Internacional
 - Justo Sampayo, director general de Antonio Carraro Ibérica y del mercado Latinoamericano
 - Tomás Rocha, administrador del Grupo Autoindustrial, importador de la marca TAFE en España y Portugal
 - Francisco Infante, CEO y Co-fundador de VOLTRAC
- FIMA Tech

73 PRODUCTO

Lovol ofrece tecnología avanzada en su tractor F4110

74 TECNOLOGÍA AGRÍCOLA

Investigación en Maquinaria Agrícola.
1.-En empresas de maquinaria agrícola

80 EL TIEMPO

Tendencia del tiempo para el trimestre marzo-abril-mayo

83 MERCADO

- Ventas de tractores en 2025 en los principales mercados europeos
- Enero 2026
- Inversión enero 2026

ON WHEELS

17 NOTICIAS

- Apollo Tyres Ibérica ficha a Víctor Manuel Cañizares como Country Sales Manager Iberia
- Trelleborg Tires muestra sus soluciones y neumáticos en LAMMA 2026

23 ENTREVISTA

Pierre Choubert, Business Manager West Europe Nokian Heavy Tyres y Jorge García Rocha, Area Sales Manager Iberia Nokian Heavy Tyres

26 TECNOLOGÍA AGRÍCOLA

La elección de las ruedas empieza por la llanta



PRESIDENTE DE HONOR: Julián Mendieta | EDITOR: Sergio Mendieta | DIRECTOR DE COMUNICACIÓN Y MÁRketing: Borja Mendieta | RESPONSABLE DE EDICIÓN: Raquel López
EDICIÓN GRÁFICA Y WEB: Ana Egido y Miguel Igartua | ADMINISTRACIÓN: Miriam Martínez

COLABORADORES Y CONSEJO DE REDACCIÓN: Jesús Vázquez, Dr. Ing. Agrónomo | Heliodoro Catalán, Dr. Ing. Agrónomo | Pilar Linares, Dra. Ing. Agrónoma | Juan José Ramírez Montoro, Dr. Ing. Agrónomo
Leonardo Monteiro, Dr. Ing. Agrónomo | Miguel Cervantes, Dr. Ing. Agrónomo | Emilio Gil Moya, Dr. Ing. Agrónomo | Ricardo Martínez Peck, Lic. Mec. Agr. | Ettore Gasparetto, Dr. Ing. Agrónomo
Juan Pardo San Pedro, Dr. Ing. Agrónomo | Emilio Allué, Dr. Ing. Agrónomo | Enrique García Daganzo, Agricultor | Germán Puebla, Abogado. Agricultor. Ex Director del Centro de Investigaciones Científicas y Tecnológicas de Extremadura | Jacinto Gil Sierra, Dr. Ing. Agrónomo

REDACCIÓN PRODUCCIÓN Y ADMINISTRACIÓN: C/ Doctor Mingo Alsina, 4 - 28250 Torrelovellos (Madrid) • TEL.: 919 22 55 59 - Móvil: 626 47 60 91 • EMAIL: admin@agrotecnica.online

© PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL DE ESTA PUBLICACIÓN. | DEPÓSITO LEGAL: M. 9853-1998 • ISSN: 1886-6514

Delegación Sur: José David Díaz Moledano. C/ Gloria Fuertes, 21. Residencial Río Salado 3-11140 Conil de la Frontera

ESTA PUBLICACIÓN ESTÁ ASOCIADA A



QUE A SU VEZ ES MIEMBRO DE

FIPF FAEP

EXTERIOR:

AGRIWORLD CR AgroTV S.L. Redacción Márketing y Publicidad Brasil: Clarissa Mombelli, clarissa.mombelli@agrotv.info Tel.: 51-8104-4117 • e-mail: revista.agriworld@agriworld.com.br • www.agriworld-revista.com

ARGENTINA, CANAL RURAL, S.A., Honduras, 5940 - C1414BNL Buenos Aires • Tel. (5411) 4777-4200 • e-mail: contacto@elrural.com • www.elrural.com

ITALIA, MACCHINE & TRATTORI, Via Luigi Galvani 36 20019 Settimo Milanese, Milano (Italia) • Tel +39 02/33501925/7 - Fax +39 02/33510339 • www.orsamaggioredizioni.com • mt@orsamaggioredizioni.com



JOHN DEERE



AÑOS DE PRECISIÓN

AHORRA HASTA

1.500 €

con el paquete "Original Way"¹

AHORRA HASTA

500 €

con el paquete Essentials¹

Celebra 25 años de tecnología de agricultura de precisión John Deere con ofertas por tiempo limitado que aportan precisión de vanguardia a tus campos. Compra el paquete "Original Way" con licencias permanentes y consigue una licencia SF-RTK y Advanced de 1 año gratis. O elige el paquete Essentials con una licencia renovable y recibe una licencia SF-RTK de 1 año gratis. Contacta hoy mismo con tu concesionario y lleva tu precisión al siguiente nivel.



DESCUBRE LA OFERTA COMPLETA



**JULIÁN
MENDIETA**

Una real FIMA

La pandemia trajo consigo una serie de cambios en nuestras costumbres y rutinas que aún venimos arrastrando. La prensa en papel fue una de las que más sufrió y, de rebote, los kioscos de venta, que han tenido que reinventarse para mantener su negocio, aunque no ha sido fácil. A los medios técnicos también nos salpicó, porque la caída de las ventas trajo a su vez una reducción en los presupuestos de marketing, al margen de la pléyade de noticieros con soporte electrónico creado por antiguos informadores al cerrar sus medios. Y dentro de esta situación, las ferias profesionales se han visto afectadas, también ferias antiguas, con solera, han desaparecido en Francia, Dinamarca, Italia.

Esta situación ha obligado a aquellas que han permanecido a reinvertirse y en eso estamos. Ya es inviable aquellas exposiciones donde había máquinas por doquier. Ahora se concentran más las máquinas expuestas, para ahorrar transportes por un lado y porque también las mismas marcas y los medios profesionales surtimos de información de manera continua.

Este año, FIMA también le ha dado una vuelta a la tuerca y ha hecho una apuesta –muy bien acogida por los visitantes– por la tecnología y es por ahí por donde tenemos que encaminar los futuros certámenes.



Esta pasada edición –una vez más S.M. Felipe VI ha demostrado su inclinación en especial por Zaragoza– fue inaugurada por el Rey, que llevó a cabo una visita detallada por las instalaciones, departiendo con los expositores y mostrando su interés por las máquinas allí expuestas. Tengo la seguridad que Feria ha tomado nota de los cambios que se deben de hacer para que FIMA, la FERIA de ESPAÑA de Maquinaria y Tecnología Agrícola, continúe la senda que marcó Manuel Campos y que tanto ha beneficiado al sector a lo largo de estos años. Todo es empezar y tengo la seguridad, que aquellas marcas que este año no asistieron como expositores, aunque sí como visitantes, vuelvan a dejar constancia de su presencia; ya veremos en EIMA –que para mí es la feria europea de referencia– las nuevas tendencias y corrientes del sector.

Sigo en el convencimiento que la península ibérica podía tener un certamen alterno que ayudaría a potenciar a ambos países y los vínculos, que ahora con MERCOSUR deberían de ser más estrechos. Demos tiempo al tiempo y veremos si impera el sentido de la lógica.■



FARMING AGRÍCOLA Distribuidor en exclusiva para España y Portugal de Shaktiman

Las empresas Farming Agrícola y Shaktiman han firmado un acuerdo de distribución en exclusiva para España y Portugal. Shaktiman es el mayor fabricante mundial de rotovators y cuenta con una sólida trayectoria internacional con presencia en más de 100 países. Con esta alianza, Farming Agrícola refuerza su posicionamiento como importador de referencia en la Península Ibérica.

Shaktiman dispone de una amplia y diversificada gama de productos desarrollados bajo los más altos estándares de calidad, y ha sido reconocida con numerosos premios internacionales que la consolidan como fabricante global de primer nivel.

Para Farming Agrícola, que importa, distribuye y comercializa marcas líderes de maquinaria agrícola y ganadera, la incorporación de Shaktiman, representa la suma de un socio estratégico alineado con su visión de crecimiento y con su compromiso de ofrecer soluciones eficientes, robustas y adaptadas a las necesidades reales de los agricultores. Este acuerdo permite a la compañía ampliar significativamente su gama de productos, reforzando su propuesta comercial y su capacidad para dar respuesta a un mercado cada vez más exigente.

En palabras de Emilio García, CEO de Farming Agrícola, "estamos muy contentos con el acuerdo alcanzado con el Grupo Shaktiman. Ampliamos nuestra gama de productos con este importante fabricante indio que ha crecido mucho en los últimos años y con el que la sintonía ha sido magnífica desde el primer momento"

En el marco de este acuerdo, Farming Agrícola prevé la introducción en el mercado de más de 200 modelos. Esta amplia oferta permitirá cubrir un gran abanico de aplicaciones agrícolas, aportando a la red comercial y a los agricultores una propuesta competitiva y fiable.

<https://farmingagricola.com/>



Fallece Manuel Nogué, fundador de la empresa Magrícola

Recibo hoy por la mañana la noticia del fallecimiento a avanzada edad de D. Manuel Nogué Pérez, dicho así no identificamos, pero si a continuación informamos de que se trata de aquella persona a la que denominábamos 'Manolo Jema', fundador de la empresa Magrícola, S.A., pionero del sector, fabricante de los aperos, arados, traillas, sinfines, cultivadores de la marca indicada, Jema.

Excelente personaje procedente de aquella generación de fabricantes de maquinaria agrícola en Ejea de los Caballeros. Todos ellos, Hnos. Tenías, de Tenías, S.A., D. Alfonso Pueto de Alpuema, D. Jesús Aguas de Maquinaria Agrícola El León, Manufacturas Agroindustriales, Talleres Lopez, abonadoras Puchol, Talleres Ariza, remolques Judez, generaron una actividad que transformó en este caso mi pueblo de procedencia en el más importante referente nacional desde los inicios en los años 50 del pasado siglo en la mecanización agraria de este, nuestro país, que poco a poco iba iniciando una transformación del sector a una modernización paulatina e imprescindible.

Manuel ha sido el último representante que nos deja de esa generación irrepitible de personas que, con una inteligencia natural encomiable y una capacidad de sacrificio impresionante, recorrieron infinidad de kilómetros por aquellas nefastas carreteras de todo el ámbito nacional en gestiones de demostración en campo y comerciales, en motocicleta algunos y en coche todos a continuación, con todas las inclemencias meteorológicas que nos podamos imaginar. Siempre he defendido que desde Ejea de los Caballeros tenemos una deuda de reconocimiento a lo que fueron y supusieron para nuestro desarrollo industrial y, como ya he dicho en otras ocasiones, debería de estar acompañado de la redacción y edición de un libro que recoja esta historia que nació en las cinco Villas, aunque hoy debo de personalizar en este último representante, 'Manolo D. Manuel Nogué, Jema' para sus innumerables amigos.

Descansa en paz.

ALFONSO TAJADA.
EX PRESIDENTE ANSEMAT
EX PRESIDENTE FIMA



Fallece Marcel Braud, presidente honorario y fundador de Manitou

Manitou Group comunica el fallecimiento de su presidente honorario y fundador, Marcel Braud:

“Con profunda emoción e inmensa tristeza, Manitou Group anuncia el fallecimiento de Marcel Braud, presidente honorario y fundador de la carretilla elevadora Manitou, quien falleció este martes 3 de febrero de 2026, a la edad de 93 años. Impulsado por una pasión por la innovación, la industria, la red de distribuidores y los productos del grupo, y ejerciendo como presidente hasta 2017, Marcel Braud transformó una empresa familiar en un referente mundial en manipulación de materiales, plataformas de trabajo aéreo y equipos de movimiento de tierras.”

“Mi hermano dedicó su vida al Grupo Manitou. Gracias a él, nuestra pequeña empresa familiar se convirtió en un líder internacional, reconocido por sus productos, valores e innovación. Era un hombre apasionado que compartía con todos su energía y orgullo de pertenecer a nuestro grupo. Poseía ese talento excepcional para anticiparse a las necesidades de los profesionales. Perdemos a un visionario, pero su espíritu emprendedor sigue guiando nuestro rumbo. Marcel-Claude Braud, Sébastien Braud y Emilie Braud, miembros de la junta directiva del Grupo Manitou, comparten conmigo nuestro profundo dolor”, añade Jacqueline Himsworth, presidenta del consejo de administración, *“Creador visionario de la carretilla elevadora Manitou, transformó una idea audaz en un equipo esencial para el manejo todoterreno. Todo el grupo comparte el duelo de su familia y seres queridos. Gracias por todo, señor Braud”,* destaca el grupo en redes sociales.

La historia de Manitou comenzó en el pequeño pueblo francés de Ancenis en 1958, cuando Marcel Braud ideó el principio de una máquina original: invertir el esquema de un tractor agrícola, añadirle un mástil de elevación y una dirección hidráulica. Había nacido la primera carretilla elevadora todoterreno. Con ella, la empresa alcanzó el éxito y se expandió por todo el mundo.

Marcel Braud ocupó diversos puestos de responsabilidad dentro de la empresa, entre ellos, jefe de taller y director de compras, antes de asumir los cargos de presidente y director general en 1970 y, posteriormente, presidente del consejo de administración de 2007 a 2017.

El equipo de Agrotécnica se suma a las condolencias a familiares y amigos.



FARMING AGRÍCOLA

Comienza la importación de HISUN

Como importador exclusivo de la gama agrícola de HISUN en España, Farming Agrícola continúa reforzando su posición en el sector.

HISUN cuenta con más de 35 años de experiencia, estando especializada en el desarrollo y fabricación de vehículos utilitarios (UTV), ATV y soluciones específicas para uso agrícola y profesional. Con presencia en más de 50 países y acuerdos OEM con reconocidas marcas internacionales, esta marca asiática se ha consolidado como uno de los referentes en el segmento de vehículos utilitarios off-road.

En España, los UTV están ganando presencia en agricultura y ganadería, convirtiéndose en una herramienta clave para mejorar la eficiencia diaria. La necesidad de optimizar tiempo y recursos está impulsando la demanda de vehículos versátiles y fiables para el trabajo en campo.

Dentro de esta nueva etapa, Farming Agrícola iniciará la comercialización en el mercado español de dos modelos de la gama agrícola de HISUN, Freelander X550 y Freelander X750, orientados a explotaciones agrícolas y ganaderas que demandan vehículos compactos, robustos y de alto rendimiento para trabajos diarios.

Con esta alianza, Farming Agrícola amplía su portfolio con una marca internacional con gran potencial de crecimiento, ofreciendo soluciones competitivas y de valor añadido al sector agrícola y ganadero.



KUBOTA AGRI CONCEPT

Seleccionado como uno de los 100 mejores diseños del mundo

El modelo Agri Concept ha sido seleccionado como uno de los 100 mejores diseños del mundo en la historia centenaria del Sistema de La Haya para el Registro Internacional de Diseños Industriales, administrado por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI). El modelo, presentado en CES 2024 por Kubota Corporation, es la única máquina agrícola reconocida entre más de dos millones de diseños registrados en 99 países y regiones.

El Sistema de La Haya, establecido en 1925, permite a diseñadores y empresas registrar diseños industriales internacionalmente mediante una sola solicitud. La OMPI, agencia especializada de la ONU con sede en Ginebra, Suiza, supervisa el sistema, ofreciendo protección de la propiedad intelectual a inventores y creadores en todo el mundo y promoviendo su uso generalizado.

El Agri Concept es un robot agrícola autónomo y eléctrico que representa la visión de Kubota para el futuro de la agricultura.

www.kubota-eu.com/



KVERNELAND

Lanza la grada rápida ligera Qualidisc 1100 L

El fabricante de maquinaria agrícola Kverneland presenta la nueva generación de gradas rápidas y ligeras Qualidisc 1100 L, diseñada para labores superficiales y preparación de lechos de siembra. Compacta y adaptable, la marca describe a esta máquina como *"la solución perfecta para explotaciones agrícolas modernas, con campos pequeños y medianos, o para operaciones especializadas, como en huertos, ya que ofrece un rendimiento eficiente con tractores a partir de 45 CV"*.

La Qualidisc 1100 L está disponible en dos anchos de trabajo: 1.75 y 2.25 m. Cuenta con discos de Ø520 mm, especialmente endurecidos y de eficacia probada.

Al igual que en toda la gama Qualidisc, la alta calidad de trabajo y la perfecta nivelación del suelo son la máxima prioridad. Para circular con seguridad y eficiencia, el rodillo se puede plegar sobre los discos.

Ofrece un sencillo ajuste del deflector lateral y un sencillo ajuste de la profundidad de trabajo, manual o hidráulico, con espaciadores para un funcionamiento fiable.

<https://es.kvernelandgroup.com/>



JJ BROCH

Incorpora a José Ignacio Vega como nuevo director financiero (CFO)

JJ Broch, empresa líder en tecnología para el cultivo y post cosecha del ajo y con una trayectoria de más de 70 años como compañía familiar, anuncia la incorporación de José Ignacio Vega como nuevo director financiero (CFO).

José Ignacio Vega es ingeniero agrónomo, técnico en informática y especialista en dirección económico-financiera con una sólida experiencia en gestión y planificación estratégica. Ha desarrollado su carrera en entornos industriales y multinacionales del sector de los tractores y maquinaria agrícola, liderando proyectos de transformación, optimización de procesos y fortalecimiento de estructuras financieras.

Como director financiero, Vega asumirá la responsabilidad de las áreas de finanzas, administración, control de gestión y relación con entidades financieras, contribuyendo a consolidar la solidez económica de la compañía y a impulsar su plan estratégico.

www.jjbroch.es/



tractor import

IMPORTADOR

LOVOL

PARA GALICIA, ASTURIAS, CANTABRIA, NAVARRA, PAÍS VASCO,
CÁCERES, ISLAS CANARIAS Y CASTILLA Y LEÓN

MÁS DE **75** AÑOS
JUNTO AL AGRICULTOR

TRACTORES DE **25** CV A **150** CV



P1000
— 25 CV —



P4110
— 124 CV —



M754
— 75 CV —



Distribuidor
exclusivo
de recambios
para toda España

LOVOL

Buscamos concesionarios en Castilla y León,
Asturias, Cáceres, Islas Canarias y País Vasco



Tel.: 981-177716
javier@tractorimport.com

CLAAS

Amplía la capacidad en su planta francesa de empacadoras



Un año después de inaugurar un taller de prototipos, CLAAS lo hace con dos líneas de montaje en su planta de empacadoras de Metz-Woippy, Francia.

Esta inversión es esencial para la producción de nuevas empacadoras, como la rotoempacadora Cerex y la macroempacadora Cubix, galardonada con una Innovación de Oro en Agritechnica 2025. CLAAS se prepara así para el futuro crecimiento en el sector de las empacadoras.

La inversión de 3.3 millones de euros refleja la ambición a largo plazo para el futuro desarrollo de la planta y su conexión con la región del ‘Gran Este’, y representa otro hito en sus 65 años de historia.

Con motivo de la inauguración, Cathrina Claas-Mühlhäuser, presidenta del Comité de Accionistas, y Thomas Spiering, director de operaciones del Grupo CLAAS, dieron la bienvenida a representantes del Estado y de las autoridades locales y regionales. *“Como empresa familiar, las empacadoras forman parte de nuestro ADN desde hace más de 100 años. Metz es nuestra sede para la producción de empacadoras y Francia es uno de los mercados principales de CLAAS. Se trata de una inversión a futuro que refleja nuestro compromiso*

con la región de Metz y con Francia en su conjunto. Estoy especialmente orgullosa de lo que han logrado nuestros equipos en Metz. Agradezco sinceramente a nuestros socios institucionales, especialmente a ‘France Relance 2030’ y al ‘Mercy Endowment Fund’, por su apoyo”, declaró Cathrina Claas-Mühlhäuser, presidenta del Comité de Accionistas, durante la inauguración.

Las empacadoras son el núcleo del negocio de CLAAS y representan uno de los productos clave de la empresa, en consonancia con un legado de más de 100 años que ha dado lugar a hitos como anudador de pajarito, las rotoempacadoras Variant, el envoltorio de malla Rollatex y las macroempacadoras Quadrant. Con las nuevas generaciones de rotoempacadoras y macroempacadoras variables fabricadas en una planta de última generación, CLAAS sienta las bases para el futuro crecimiento.

“Al combinar productos innovadores con instalaciones de producción preparadas para el futuro, estamos reforzando las bases industriales y tecnológicas para un éxito continuo en nuestro negocio de empacadoras. En los últimos años, hemos invertido continuamente en I+D, nuestro ‘protoshop’, infraestructuras y producción en la planta de Metz-Woippy para impulsar la innovación y la excelencia operativa. El año pasado, nuestros equipos lanzaron con éxito una amplia gama de nuevos productos de empacadoras, que ahora se están fabricando en líneas de producción de última generación para clientes de todo el mundo”, afirma Thomas Spiering, director de operaciones.

La planta de Metz-Woippy combina una larga tradición industrial con una amplia gama de conocimientos técnicos, que incluyen el corte por láser, el plegado, la soldadura robótica y manual, la pintura y el montaje de rotoempacadoras y macroempacadoras.

www.claas.es/

STIHL

Reconoce a Miguel Agrícola

Stihl ha reconocido a la empresa Miguel Agrícola SL por sus 40 años como distribuidor oficial, convirtiéndolo en el distribuidor más antiguo de Galicia. Este reconocimiento destaca no solo cuatro décadas de distribución oficial, sino también una relación comercial aún más antigua con la marca.

Antes incluso de la implantación oficial de Andreas Stihl en España, Miguel Agrícola ya comercializaba maquinaria Stihl a través del importador francés Beal & Cia, en una época en la que el acceso del mercado nacional a marcas internacionales era todavía limitado. Tarifas comerciales de 1973 acreditan esta relación temprana, lo que sitúa el inicio del vínculo entre Miguel Agrícola y Stihl en más de 50 años, al menos 53.

Cuando Stihl se establece oficialmente en España, Miguel Agrícola pasa a formar parte de su red de distribución. Desde Miguel Agrícola destacan que este reconocimiento *“pertenece también a nuestro equipo y a nuestros clientes, que han confiado en nosotros durante décadas y han hecho posible que una relación iniciada hace más de medio siglo siga hoy más viva que nunca”.* www.stihl.es



NEW HOLLAND

Presenta el robot autónomo R4 en el Día de Campo GOFAR en Francia

La unidad híbrida R4 presentada en Agritechnica 2025 se mostró también en uno de los principales eventos europeos dedicados a robótica agrícola, el GOFAR Field Day Francia, que tuvo lugar el 5 de febrero en el Agrobiopolo Auzeville-Tolosane, en el parque tecnológico Toulouse Sud-Est. Esta participación refuerza el compromiso de New Holland con la entrega de soluciones avanzadas sin conductor en los sectores de cultivos especializados. En el GOFAR Field Day Francia, los agricultores pudieron descubrir los últimos avances en equipos agrícolas autónomos.

Los robots R4 estuvieron disponibles en dos variantes –híbrido y totalmente eléctrico– ambos diseñados para ayudar a los viticultores, huertos y cultivos especializados a abordar la escasez de mano de obra y permitir que el personal cualificado sea reasignado de trabajos simples, monótonos y fácilmente automatizables, como el segado y la labra, para centrarse en tareas y gestiones más complejas donde el enfoque humano es esencial. Gestionados mediante una aplicación, los robots R4 combinan GPS, LIDAR y cámaras de visión para ofrecer un rendimiento preciso y fiable en el campo.



Ambos modelos utilizan unidades de transmisión con orugas de goma suspendidas para una máxima tracción y mínima compactación, junto con un sistema de transmisión eléctrica inteligente de variación continua. Pueden alimentar implementos existentes o mover nuevos eléctricamente sin aceite hidráulico, reduciendo mantenimiento, peso, emisiones y costes.

“Desde su debut en Agritechnica, los robots R4 han generado un gran interés, confirmando la relevancia de este enfoque para el sector de cultivos especiales”, afirma Thierry Le Briquer, Director Global de Uva, Oliva y Café en New Holland.

www.newholland.com

Pöttinger MERGENTO VT 9220 Rastrillo hilerador de cinta arrastrado

- Bastidor central robusto con chasis de transporte: un voladizo de apoyo por lado, una unidad de recogida y cinta por lado y accionamiento hidráulico
- Ancho de trabajo de hasta 9,20 m con depósito de hilera central o 8,60 m con hilera lateral
- Pick-up con 6 filas de púas: alta capacidad de recogida, accionamiento hidráulico y recogida controlada
- Deflector de pick up con rodillos: asegura la función de la fusión con forraje corto y pastos permanentes
- Velocidad regulable mediante válvula + velocidad TDF
- Flujo de alimentación rápida y sin problemas
- Cinta transportadora de 900 mm de ancho: gran capacidad de transporte



Tel. +34 982 227 165
www.duranmaquinaria.com



DEVELON

Presenta la cabina actualizada para su gama de dúmperes articulados

La nueva cabina que Develon (anteriormente Doosan Construction Equipment) incluye en su gama de dúmperes articulados (ADT), maximiza la comodidad del operador, la productividad y la seguridad en el lugar de trabajo.

Una característica clave de la actualización es el nuevo monitor con pantalla táctil de 12 pulgadas y alta resolución, que proporciona acceso intuitivo a la información de la máquina, configuraciones y vistas de cámara.

La disposición de la cabina se ha optimizado para un trabajo natural y sin cansancio.

Un entorno de cabina más silencioso, combinado con una climatización eficaz, ayuda durante las largas jornadas de trabajo.

El acceso mejorado a la cabina y las características de seguridad también contribuyen a una entrada y salida más seguras.

Al reducir el esfuerzo físico y mental, la cabina actualizada permite un funcionamiento más suave, menos errores relacionados con el cansancio y tiempos de ciclo más eficientes.

<https://eu.develon-ce.com/es/>



AGCO IBERIA

Celebra su IV Convención de Concesionarios

Valencia fue elegida este año para celebrar la IV Convención de Concesionarios de AGCO los días 16 y 17 de febrero como muestra de recuerdo y apoyo tras la dana, reafirmando el compromiso con el territorio y su comunidad.

El evento presentó los excelentes resultados de la multinacional y sus marcas en 2025, incluyendo resultados históricos para alguna de ellas.

Se hizo un especial refuerzo al mensaje que está marcando el proyecto de desarrollo de las concesiones AGCO: 'Liderar sin perder nuestra identidad', empresas familiares, cercanas al agricultor; pero a la vez modernas, tecnológicas y con una clara vocación de crecimiento y servicio al cliente.

AGCO logró alcanzar el año pasado una cuota de mercado del 18.6% y su red de concesionarios cosechó el mejor año en conjunto de la compañía en España, lo que supone haber alcanzado el mayor volumen de facturación de su historia y una de las mejores cuotas de mercado jamás conseguidas.

La convención permitió disfrutar a los más de 200 asistentes compuestos por el personal de AGCO y toda la red de concesionarios de las marcas Fendt, Massey Ferguson, PTX y Valtra, de ponencias de expertos que presentaron temas como Inteligencia Artificial aplicada al negocio y Gestión Profesional de Redes Sociales.

AGCO también presentó su visión estratégica para el 2026. www.agcocorp.com/



BOBCAT

Nuevos ahoyadores y zanjadoras de última generación

Bobcat amplía su gama de implementos con el lanzamiento de nuevos ahoyadores y zanjadoras compatibles con una amplia selección de los modelos de cargadoras, miniexcavadoras y manipuladores telescópicos de la empresa. La nueva y robusta línea de ahoyadores cuenta con cinco modelos de accionamiento y puede utilizarse con una amplia selección de brocas diseñadas para diferentes condiciones del terreno. Junto a esto, la versátil y duradera gama de zanjadoras también comprende cinco nuevos modelos que ofrecen una amplia gama de profundidades de excavación.

La nueva generación de ahoyadores, que comprende los modelos 11H, 28H, 28LH, 33H y 55LH, es compatible con una amplia gama de excavadoras Bobcat, cargadoras compactas y de orugas, minicargadoras articuladas, cargadoras compactas de ruedas y manipuladores telescópicos.

La nueva generación de zanjadoras Bobcat abarca los modelos LT90, LT90 HD, LT120, LT120 HD y LT150 HD, fabricados para ofrecer fiabilidad, durabilidad y un rendimiento excepcional. Por primera vez, estas zanjadoras también están disponibles para las miniexcavadoras Bobcat. www.bobcat.com/eu/es/index



**DISEÑO EXCEPCIONAL
RENDIMIENTO ÚNICO**

MF 9S | 285-425 CV

CONECTA CON EL FUTURO

VISIBILIDAD Y COMODIDAD ÚNICAS

La mejor visibilidad de su clase con una superficie acristalada de 6,6 m², una espaciosa cabina de 3,4 m³ y paquete de luces LED de 360°.

TRANSMISION DYNA VT

De alto rendimiento, eficiente y fiable.

PREPARADO PARA LA AGRICULTURA DE PRECISIÓN

Nuevas opciones que mejoran el rendimiento como el MF AutoTurn, gestión implemento-tractor y mucho más.

Contacta con tu concesionario Massey Ferguson para más información

MASSEY FERGUSON is a global brand of AGCO Corporation.



MASSEY FERGUSON

BORN TO **FARM**

KIOTI EUROPE Y NAÏO**Alianza estratégica con planes para una nueva plataforma robótica**

Kioti Europe, marca global de equipos agrícolas del grupo surcoreano Daedong, y Naïo, especialista francés en robótica agrícola, anuncian la firma de un Memorando de Entendimiento (MdE), que marca el inicio de una alianza estratégica e industrial.

Esta colaboración aúna la experiencia industrial y la red comercial internacional de Kioti con los avanzados conocimientos de Naïo en robótica agrícola. El objetivo de la alianza es desarrollar e implementar soluciones innovadoras que aborden los principales desafíos de la agricultura moderna, como la productividad, la escasez de mano de obra, la reducción de la carga de trabajo de los agricultores y la transición hacia prácticas más sostenibles con menor uso de productos químicos.

En el marco de esta alianza, Kioti y Naïo cooperarán en diversas áreas estratégicas, como la industrialización de soluciones agrícolas robóticas, la optimización de costes y el desarrollo comercial en los mercados europeos e internacionales. El objetivo común es acelerar el acceso de los agricultores a tecnologías robóticas fiables, de alto rendimiento y económicamente viables.

Como primera base concreta de esta alianza, Kioti y Naïo trabajarán conjuntamente en el desarrollo de una nueva plataforma robótica. Esta plataforma de nueva generación combinará las fortalezas de ambas empresas y se espera que se presente a finales de 2026, marcando un hito clave en su colaboración industrial y tecnológica.

<https://tractoreskioti.com/> www.naio-technologies.com/en/home/

**JOHN DEERE****Socio oficial de maquinaria para la Solheim Cup 2026**

La Solheim Cup 2026, vigésima edición de la competición de golf bienal entre las mejores jugadoras profesionales de EE. UU. y Europa, que se celebrará en Bernardus Golf, Países Bajos, del 7 al 13 de septiembre, contará con John Deere como socio oficial de maquinaria para el mantenimiento de campos de golf y áreas de césped. La compañía aportará su amplia experiencia en la preparación de campos de primer nivel y contribuirá a la valoración del evento en materia de sostenibilidad.

Este acuerdo sitúa a John Deere en el corazón de uno de los mayores eventos del deporte femenino y formaliza una asociación que reúne al fabricante global de maquinaria, al distribuidor holandés Kraakman y al equipo de la sede anfitriona Bernardus Golf en los Países Bajos.

El concesionario local de John Deere para Bernardus Golf, Kraakman, suministrará todo el equipo y ofrecerá experiencia técnica en el terreno antes y durante el evento.

www.deere.es/es/

ALGAENERGY**Renueva su logo en España como parte de De Sangosse Group**

La empresa de biosoluciones basadas en microalgas, AlgaEnergy, presenta en España su nueva identidad visual. Este cambio de logo se debe a que AlgaEnergy forma parte de De Sangosse Group, y lo comunica con una imagen alineada con el resto de compañías del Grupo.

Esta actualización pretende, según explica la compañía, "facilitar que distribuidores y agricultores identifiquen mejor el alcance de la propuesta del Grupo en la categoría de las biosoluciones respetando el modelo operativo independiente de cada empresa, su propuesta de valor diferenciada y su relación habitual con el canal".

AlgaEnergy afirma que mantiene su foco en "el desarrollo de biosoluciones basadas en microalgas, con un enfoque aplicado y orientado a resultados en campo" y que "la pertenencia a De Sangosse Group refuerza el entorno en el que AlgaEnergy opera: un grupo con una agenda explícita de agricultura regenerativa y con una inversión sostenida en innovación que ronda el 10% de su facturación anual, además del impulso de un centro global de I+D previsto para 2027".

www.algaenergy.es/

ZEPPELIN[®]

EL PODER DE LA TIERRA

SOLUCIONES para RECUPERACIÓN DE TERRENOS

**Retroexcavadoras - Mini Dumpers - Trituradoras
Biotrituradoras - Astilladoras - Tractores - Remolques**



www.zeppelinmaquinaria.es

ASAJA denuncia una traición institucional al campo europeo tras la activación provisional del acuerdo con Mercosur

La Comisión activa el acuerdo con Mercosur apenas días después de que una auditoría europea confirme que Brasil no ofrece garantías plenas sobre la carne hormonada. ASAJA denuncia que la decisión anunciada en Bruselas por la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, de aplicar provisionalmente el acuerdo comercial entre la UE y Mercosur supone una auténtica traición al sector agrario europeo.

La organización considera especialmente grave que este paso se produzca apenas unos días después de que la propia Comisión haya publicado el informe final de auditoría DG(SANTE) CT-2025-0241 sobre Brasil, en el que se concluye que la recomendación crítica para garantizar que no se exporte a la UE carne procedente de bovinos tratados con estradiol 17β no ha sido abordada de forma satisfactoria.

El informe reconoce que las medidas adoptadas por la autoridad brasileña no han sido plenamente eficaces para excluir de la exportación a la UE carne de animales tratados con esta sustancia y que las deficiencias detectadas socavan la confianza en el sistema de control. Para ASAJA, *“no se entiende cómo, con estas conclusiones oficiales sobre la mesa, las instituciones europeas deciden acelerar un acuerdo que incrementa los contingentes de importación en sectores especialmente sensibles para España”*.

ASAJA insiste en que no se opone al comercio internacional, pero sí a acuerdos que no

garantizan reciprocidad real en normas sanitarias, medioambientales y de bienestar animal, y que exponen a los productores europeos a una competencia desleal. No obstante, la organización subraya que la batalla no está cerrada. El acuerdo deberá seguir su recorrido institucional y, una vez que se pronuncie el Tribunal de Justicia de la Unión Europea sobre las dudas jurídicas planteadas, el Parlamento Europeo deberá votar su ratificación definitiva.

Un recurso de un Estado miembro ante el Tribunal de Justicia de la UE, como ya han anunciado públicamente Hungría y Polonia, podría suspender cautelarmente el acuerdo.

En este contexto, ASAJA hace un llamamiento al Gobierno de España para que defienda con firmeza al sector agrario español y estudie la presentación de un recurso ante el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, con el objetivo de proteger los intereses de agricultores y ganaderos.

La organización advierte de que, ante la gravedad de los acontecimientos, continuará con su calendario de movilizaciones y adoptará las medidas que considere necesarias para defender al campo español. *“El proceso no termina aquí. El sector agrario no va a permanecer inmóvil ante decisiones que comprometen su viabilidad y la seguridad alimentaria europea”*, concluye ASAJA.

www.asaja.com/

En el procedimiento judicial promovido por la sociedad **VALERIANO VALERIANO, S.L.** frente a las mercantiles **ASESORES Y TÉCNICOS AGRÍCOLAS, S.A. (ATASA)** y **GARRIGÓS ALMAGRO, S.A. (GAYSA)**, el Juzgado de lo Mercantil Nº 4 de Valencia dictó la **Sentencia núm. 83, de 22 de diciembre de 2023**, que posteriormente fue aclarada mediante **Auto de fecha 26 de febrero de 2024**. En el fallo de la referida resolución judicial se contienen los pronunciamientos que se transcriben a continuación, por haber adquirido firmeza y a los efectos de su cumplimiento, condenándose a:

1.) GARRIGOS ALMAGRO SA al pago de una indemnización por los daños y perjuicios causados a la actora consistente en el 16% del precio de venta del atomizador o partes del mismo fabricado/vendido en infracción de los derechos del actor;

2.) ASESORES Y TÉCNICAS AGRÍCOLAS SA al pago de una indemnización por los daños y perjuicios causados a la actora consistente en el 16% del precio de venta de los 4 atomizadores o parte de los mismos fabricados/vendidos en infracción de los derechos del actor;

3.) A la publicación del Fallo de la Sentencia conforme a lo solicitado en el escrito de demanda;

4.) Declarando el derecho exclusivo de la compañía VALERIANO VALERIANO, S.L. a la fabricación y explotación de la Turbina de pulverización oscilante para cabeza tractora protegida como Patente de Invención núm. 201300744, en vigor, concedida e inscrita en la Oficina Española de Patentes y Marcas y de la que es licenciataria exclusiva.

5.) Declarando que los atomizadores oscilantes que son objeto de procedimiento y que ofertan, fabrican y/o comercializan las compañías GARRIGÓS ALMAGRO, S.A. y ASESORES Y TÉCNICAS AGRÍCOLAS, S.A. constituye una infracción de la Patente de Invención núm. 201300744.

6.) Condenando a las compañías demandadas GARRIGÓS ALMAGRO, S.A., y ASESORES Y TÉCNICAS AGRÍCOLAS, S.A. al cese en la fabricación y/o comercialización, oferta, exhibición en ferias y certámenes, difusión publicitaria por cualquier medio, incluida la realizada en internet y por las redes sociales de la turbina de pulverización oscilante que es objeto del presente procedimiento por constituir una violación de la Patente de Invención núm. 201300744.

➤➤ APOLLO TYRES IBÉRICA FICHA A VÍCTOR MANUEL CAÑIZARES COMO COUNTRY SALES MANAGER IBERIA

Víctor Manuel Cañizares, Executive MBA por el Instituto de Empresa Business School, es el nuevo Country Sales Manager para España y Portugal de Apollo Tyres Ibérica. Cañizares cuenta con una sólida y dilatada experiencia en el sector del neumático desde 1996.

Durante sus cerca de tres décadas de experiencia, ha desempeñado cargos ejecutivos de responsabilidad, entre ellos consejero delegado para España y Portugal y vicepresidente europeo en compañías multinacionales del sector, acumulando un profundo conocimiento del mercado a nivel local e internacional.

“La incorporación como Country Sales Manager Iberia de Víctor Manuel Cañizares, un profesional de reconocida valía y larga trayectoria en el mundo del neumático, contribuirá a reforzar y expandir la presencia de nuestra empresa y sus productos en el mercado ibérico. Su profesionalidad y experiencia – tanto nacional como internacional–llevarán a Apollo Tyres a consolidar su posición en el mercado y afrontar con solidez los retos de esta nueva etapa”, afirma Domenico Gatti, director



del Cluster de Apollo Tyres para el Sur de Europa. Víctor Manuel Cañizares ha visto surgir y consolidarse las nuevas fórmulas de distribución, cómo el usuario final ha variado sus costumbres y aumentado su exigencia o la llegada de las nuevas formas de movilidad. *“Con mi incorporación espero aportar mi experiencia para fortalecer la estrategia comercial de la compañía, seguir construyendo relaciones sólidas con nuestros clientes y contribuir al crecimiento sostenido de las marcas de Apollo Tyres en España y Portugal”,* subraya el nuevo Country Sales Manager de Apollo Tyres Ibérica.

> www.apollotyres.com/es-es/



➤➤ TRELLEBORG TIRES MUESTRA SUS SOLUCIONES Y NEUMÁTICOS EN LAMMA 2026

Trelleborg Tires participó con éxito en LAMMA 2026, la principal exposición de maquinaria agrícola del Reino Unido, presentando sus últimas tecnologías de neumáticos agrícolas para operaciones más productivas, eficientes y sostenibles. El stand atrajo el interés de agricultores, contratistas, concesionarios y socios OEM, destacando la importancia de soluciones avanzadas de neumáticos para abordar los desafíos de la agricultura, como la protección del suelo, la eficiencia del combustible, la durabilidad y el coste total de propiedad. Trelleborg Tires presentó una selección de sus neumáticos agrícolas más avanzados, diseñados para ofrecer beneficios cuantificables en el campo y en carretera.

El neumático TM800 PowerFlex, diseñado para tractores de alta potencia, ofrece tracción superior, flotación y menor consumo de combustible en campo. Su construcción VF-PFO, de muy alta flexión, y diseño ProgressiveTraction mejoran la tracción, flotación y consumo de combustible, ofreciendo precisión de la dirección, estabilidad y comodidad en carretera.

El neumático TM900 ProgressiveTraction, diseñado para tractores de alta potencia, ofrece un 17% más de tracción, hasta un 20% de durabilidad, y una conducción más suave gracias a su tecnología exclusiva. Su diseño optimizado garantiza rendimiento y seguridad tanto en campo como en carretera.

Se presentó el TH500, neumático para aplicaciones agroindustriales que operan sobre superficies duras. Su zona central cerrada, hombro abierto y zonas inter-asas para mayor resistencia, tracción y autolimpieza.

> www.trelleborg-tires.com

>> ALLIANCE LANZA AGRI NOVA, EL NEUMÁTICO DIAGONAL R-1 DE NUEVA GENERACIÓN

Agri Nova es el neumático diagonal R-1 de nueva generación de Alliance, diseñado para mejorar la productividad y la durabilidad de tractores de servicio ligero a medio, con el objetivo de satisfacer las diversas necesidades de la agricultura actual al ofrecer una tracción superior, una mayor comodidad de conducción, una estética mejorada y una larga vida útil.

Dyutiman Chattopadhyay, director de tecnología de Yokohama-ATG, afirma: *“en Alliance estamos profundamente comprometidos con la creación de soluciones innovadoras que respondan a las necesidades cambiantes de nuestros clientes. El lanzamiento del neumático Agri Nova demuestra nuestro compromiso de ofrecer neumáticos de tractor de última generación que ofrezcan un rendimiento alto tanto en el campo como en la carretera”.*

Las características clave del neumático Agri Nova incluyen:

- Diseño optimizado de los tacos: el neumático ofrece una tracción superior en el campo y un confort de conducción excepcional en la carretera gracias a su diseño exclusivo de tacos de alta masa dispuestos en tres ángulos, cuyo número además ha aumentado respecto a la generación anterior.
- Barra de unión angular y MFMB: las barras de unión angulares, los rompebarros multifuncionales (MFMB) integrados en la cara de los tacos y los contornos lisos de las cavidades proporcionan una autolimpieza eficiente, mayor estabilidad y máxima disponibilidad.
- Perfil cuadrado de los tacos con un mayor ancho de banda de rodadura: ofrece una pisada más amplia que garantiza una distribución óptima de la presión de contacto, lo que reduce la compactación del suelo.
- Estética superior: El neumático



Agri Nova cuenta con un exclusivo diseño de tacos dispuestos en tres ángulos que le dan una presencia robusta y que incluye marcas de medida para una fácil identificación. Su exclusivo diseño de pared lateral de tres radios presenta el nombre de la marca, el patrón y la medida del neumático.

- Amplia gama de medidas para diversas necesidades

Agri Nova se comercializa con una amplia cartera de 60 medidas y 111 referencias individuales que se ampliarán en el futuro, lo que la convierte en uno de los lanzamientos de neumáticos R-1 de Alliance más extensos hasta la fecha. La gama abarca diámetros de llanta de 12 a 42 pulgadas y cubre múltiples índices de carga y de capas, así como configuraciones sin cámara (TL) y con cámara (TT). Esta amplia estrategia de lanzamiento de referencias está diseñada para simplificar la selección de productos tanto para concesionarios como para clientes, garantizando la compatibilidad con tractores 2WD (con tracción a las dos ruedas) y MFWA (con asistencia mecánica a las ruedas delanteras) en diversas aplicaciones y requisitos regionales.

> <https://yokohama-atg.com>

>> ADQUISICIÓN ESTRATÉGICA DE INTERFIT EN ESPAÑA

La empresa Interfit, de servicios de ruedas y llantas para los sectores de Manejo de Materiales, Agrícola y Construcción, refuerza su presencia en España mediante la adquisición de las compañías Delgado e Hijos S.A. y Rodelma S.L, lo que marca un hito clave en su misión de ofrecer la más alta calidad en servicios de ruedas en los mercados globales.

Esta medida estratégica refuerza la presencia de Interfit en Europa y amplía su capacidad de proporcionar un servicio líder dentro de la industria de ruedas a nivel local.

Delgado e Hijos S.A. y Rodelma S.L son dos compañías españolas proveedoras de servicios de ruedas para el Manejo de Materiales. Delgado e Hijos se estableció en Barcelona en 1962 y Rodelma en 2008 en Castellón (Región Valenciana). Ellas operan a través del modelo de servicio de intercambio de llantas, en su mayoría enfocados al segmento de distribuidores de maquinaria.

> www.interfit-group.com



>> BKT EUROPE NOMBRA A HENRIK DE KONING NUEVO HEAD OEM EUROPE

Henrik de Koning liderará el crecimiento de BKT en el canal OE (Equipos Originales), consolidando las relaciones de la multinacional india con grandes clientes europeos en el segmento Off-Highway y reforzando la estrategia de crecimiento para 2030. Reportará a Lucia Salmaso, Managing Director de BKT Europe.

BKT, fabricante líder de neumáticos Off-Highway, nombra a Henrik de Koning Head OEM Europe & Key Account en BKT Europe. Con más de 25 años de experiencia en el sector de los neumáticos Off-Highway y un profundo conocimiento del segmento agrícola, Henrik de Koning se une a BKT para impulsar la expansión del Grupo en el canal europeo de Equipos Originales. Su amplio conocimiento de los neumáticos agrícolas y OTR será clave para apoyar la evolución del mercado y ofrecer un enfoque a medida a las demandas de los clientes.

“Estoy encantado de unirme a BKT en esta emocionante etapa de su trayectoria. Estoy realmente impresionado por el camino que BKT ha recorrido hasta ahora y me siento honrado por la oportunidad de contribuir a su Visión de Crecimiento 2030”, afirma Henrik de Koning. “Junto con el experimentado equipo de BKT y nuestros socios de confianza, espero seguir fortaleciendo, consolidando y ampliando nuestra presencia en los principales mercados europeos, así como abrir el camino a nuevas oportunidades de negocio”.

En este proceso, de Koning aprovechará la amplia cartera de productos BKT en el sector de los neumáticos agrícolas y OTR, impulsando el conocimiento de las vanguardistas instalaciones de producción, con el apoyo de una red de distribuidores especializados y socios de distribución de larga



trayectoria. Junto con todas las competencias internas, estas fortalezas sitúan a BKT en una posición sólida entre los actores más relevantes del sector de los neumáticos, como socio de neumáticos preferido para los fabricantes de equipos originales. Este nombramiento marca un paso más en la estrategia a largo plazo de BKT para ampliar su presencia en el segmento OEM y reforzar su compromiso con la innovación, la calidad y la centralidad del cliente en los mercados globales.

> www.bkt-tires.com

>> VANGUARDIA Y LA TECNOLOGÍA, LA APUESTA DE BKT

Balkrishna Industries Ltd (BKT) ofrece neumáticos en continua evolución para tractores cada vez más avanzados. Soluciones como Agrimax V-Flecto, Ridemax IT 696 y Agrimax Force son su respuesta técnica a los requisitos de los tractores modernos. Sus neumáticos off-highway pueden soportar una amplia gama de aplicaciones agrícolas que van desde la agricultura de precisión hasta el laboreo en terrenos de pendiente variable, y desde la gestión automatizada en campo hasta el monitoreo remoto de flotas. Precisión, optimización inteligente, sistemas de monitoreo y automatización son solo algunas de las últimas tendencias que BKT aborda con una gama de neumáticos altamente avanzados, capaces de



responder con precisión a la continua evolución y modernización del sector agrícola. BKT destaca que *“la agricultura es la columna vertebral sobre la que la empresa ha fundado históricamente sus raíces, y también es el segmento donde tanto la tecnología como la mecánica avanzan a un ritmo más rápido”.*

Gracias a su firme compromiso con la investigación y el desarrollo de soluciones de vanguardia, BKT ve en la evolución de los equipos agrícolas una oportunidad para ofrecer neumáticos

cada vez más inteligentes, capaces de integrarse con la IA y los sistemas de agricultura de precisión.

AGRIMAX V-FLECTO es la solución desarrollada para tractores dotados de sistemas avanzados de gestión de peso y optimización de presión; RIDEMAX IT 696, por su parte, es la respuesta a la demanda de máxima estabilidad.

AGRIMAX FORCE, con tecnología IF, responde a la necesidad de robustez e integración gracias a una mezcla avanzada y refuerzos específicos.

>> BKT Y DEUTZ-FAHR ACOMPAÑARON A AFICIONADOS DE LALIGA EN EL BKT TOUR AL PAÍS VASCO

El fabricante de tractores Deutz-Fahr y BKT acompañaron a los aficionados vascos del campeonato futbolístico de LALIGA, del que BKT es Partner Oficial de Neumáticos desde 2019, en tres etapas clave, dando inicio a una nueva edición del BKT Tour: el Euskadi Roadshow. Este viaje itinerante por el fútbol español tuvo como protagonista al País Vasco. En este roadshow, el tractor Deutz-Fahr 7250 TTV, de su socio de larga trayectoria SDF, estuvo equipado con neumáticos agrícolas de la gama AGRIMAX y personalizado con la marca para servir de hilo conductor en cada una de las tres etapas. El tour, que comenzó en San Sebastián con motivo del partido Real Sociedad de Fútbol – FC Barcelona, llegó posteriormente a Vitoria-Gasteiz

para el encuentro entre el Deportivo Alavés y el Real Betis Balompí. La tercera y última etapa se celebró en Bilbao, en el día del emblemático derbi vasco entre el Athletic Club y la Real Sociedad.

BKT y los tractores Deutz-Fahr recorrieron así tres de las ciudades más importantes del País Vasco para hacer vivir la pasión por el fútbol a todos los aficionados, sumergiéndolos en experiencias memorables.

“Nuestra relación con SDF es una colaboración ya consolidada y su presencia a nuestro lado, con uno de sus tractores Deutz-Fahr. Es la confirmación de una relación basada en la confianza, una visión compartida y un compromiso mutuo con el sector agrícola. A través del BKT Tour, además de celebrar el vínculo



entre aficionados y territorio, hemos querido destacar la sinergia que nos une a los fabricantes de tractores, en este caso SDF, valorando una alianza capaz de generar valor en todos sus aspectos”, comentó Lucia Salmaso, Managing Director, BKT Europe. Alessandro Maritano, Chief Commercial Officer de SDF afirmó: *“Participar en el BKT Tour nos permite asomarnos a un contexto nuevo, llevando la excelencia de nuestros tractores gracias al poderoso y eficiente Deutz-Fahr 7250 TTV personalizado con BKT.”*

>> BKT ANUNCIA UN NUEVO HITO ESTRATÉGICO: UN SISTEMA DE MARCA GLOBAL Y ESTRUCTURADO PARA RESPALDAR LA PRÓXIMA FASE DE CRECIMIENTO

La empresa está atravesando una evolución significativa en su arquitectura de marca, lo que señala una nueva etapa en el camino de transformación y crecimiento internacional del Grupo. Como parte de este cambio, BKT anuncia su entrada por primera vez en el mercado de neumáticos de consume de la India. Junto con la dimensión institucional, el Grupo subraya ahora de forma más explícita su identidad corporativa, que abarca dos áreas de negocio: BKT Tires para todo el negocio de neumáticos en B2B y B2C, y BKT Carbon para el negro de humo (carbon black) y los materiales industriales. Esto destaca las áreas de especialización industrial de BKT, introduciendo así un nuevo entorno de marca que hace que la arquitectura del negocio sea inmediatamente reconocible. El tema central sigue siendo el lema corporativo de BKT, ‘Growing Together’



(creciendo juntos), que continúa encarnando la visión, los valores y la cultura empresarial de la compañía. Es el principio rector que narra la historia de un crecimiento construido a lo largo del tiempo junto con las personas, los territorios y los socios, lo que refleja el compromiso constante de la empresa con las partes interesadas, los empleados y las comunidades de todo el mundo.

“Growing Together es el fundamento de nuestra identidad”, afirmó Arvind Poddar, Chairman & Managing Director de BKT. *“Encarna nuestro recorrido industrial y nuestra responsabilidad hacia todos los que forman parte de nuestro ecosistema. Seguirá guiando tanto nuestra visión a largo plazo como nuestro desarrollo global”.* En el segmento B2B, BKT Tires incluye la oferta dedicada a los sectores profesionales e industriales, entre ellos neumáticos agrícolas.

La nueva arquitectura distingue claramente la dimensión corporativa de las áreas de negocio, sin fragmentar la identidad global del Grupo. Por un lado, una marca institucional que expresa la visión, la gobernanza y la responsabilidad; por otro, unidades de negocio que representan la especialización, la tecnología y la capacidad de fabricación en áreas diferentes pero complementarias.

>> NEX TYRES PORTUGAL ACTIVA UNA CAMPAÑA SOLIDARIA

Tras el paso del Temporal Kristin, donará a Cáritas Diocesana de Leiria 1€ por cada neumático vendido y hasta 2 con marcas colaboradoras, porque 'Cada neumático cuenta'.

Tras los graves destrozos provocados por el temporal Kristin en las últimas semanas, que ha dejado importantes daños materiales y numerosas familias afectadas en la región, NEX Tyres Portugal ha puesto en marcha una campaña solidaria de apoyo urgente. La compañía, con sede en Portugal, donará 1 euro por cada neumático vendido, aplicable a todas las marcas, todas las familias de producto y llantas de su porfolio. A esta acción se suman las marcas Pirelli, Continental, Goodyear, Bridgestone, Hankook, Mabor, Cooper, Firestone y Blacklion, que aportarán 1 euro adicional por unidad, duplicando así el impacto solidario de la iniciativa en esos casos. *"No podemos permanecer al margen*

de lo que está ocurriendo en nuestro entorno. Queremos que cada neumático vendido durante esta campaña contribuya a reconstruir lo que el Temporal Kristin ha destruido. Es el momento de actuar como sector y como comunidad", señalan desde la dirección de NEX Tyres Portugal.

Cada compra realizada dentro de las marcas seleccionadas en su sede portuguesa se convertirá automáticamente en una aportación destinada a reforzar los programas de emergencia, apoyo social y asistencia material que Cáritas Leiria está desarrollando sobre el terreno. Con esta acción, NEX Tyres Portugal reafirma su compromiso con la responsabilidad social corporativa y con el territorio en el que opera, demostrando que el sector del neumático también puede desempeñar un papel activo en momentos de crisis.

> www.nex.es/

>> MITAS PRESENTÓ TERRAGUARD, SU NUEVA GENERACIÓN DE NEUMÁTICOS RADIALES PARA IMPLEMENTOS VF

El debut mundial de Terraguard, la nueva gama de neumáticos de Mitas para implementos VF (Very High Flexion), diseñados para soportar mayores cargas a menor presión, mejorando la productividad y protegiendo la estructura del suelo, satisfaciendo así las necesidades de la agricultura moderna, tuvo lugar en el Commodity Classic, que se celebró del 25 al 27 de febrero en San Antonio, Texas.

Diseñados para abordar los desafíos cambiantes de la agricultura moderna, incluyendo implementos más grandes y pesados, mayores expectativas de



eficiencia y un mayor enfoque en la conservación del suelo, Terraguard refuerza el portafolio de Mitas con una solución desarrollada para implementos exigentes y de mayor capacidad.

> www.mitas-tires.com/



>> ERIC APPLEBY, DIRECTOR DE VENTAS DE MAXAM TIRE EN NORTEAMÉRICA

MAXAM Tire anuncia el nombramiento de Eric Appleby como director nacional de ventas en Norteamérica, con efecto inmediato. Liderará la estrategia de cuentas nacionales de Maxam en Norteamérica, centrándose en acelerar el crecimiento, fortalecer las alianzas con los distribuidores y ofrecer soluciones de valor a los clientes.

Appleby aporta a su nuevo puesto más de dos décadas de experiencia en la industria de neumáticos comerciales. Antes de incorporarse a Maxam en agosto de 2024, trabajó 24 años en Goodyear, donde desarrolló una carrera que abarcó puestos de ventas y liderazgo de creciente responsabilidad.

"Eric ha demostrado rápidamente ser un líder confiable con un profundo conocimiento de las cuentas nacionales y del crecimiento impulsado por los concesionarios", afirmó Jimmy McDonnell, vicepresidente de Ventas y Marketing de Maxam Tire. *"Su trayectoria habla por sí sola, y confiamos plenamente en su capacidad para impulsar nuestra estrategia de cuentas nacionales, apoyar a nuestros socios y ayudar a impulsar la siguiente fase de crecimiento de Maxam"*.

> <https://maxamtire.com>



>> NOKIAN TYRES CELEBRA EL 40.º ANIVERSARIO DEL CENTRO DE PRUEBAS DE IVALO

Nokian Tyres conmemora este año dos hitos importantes: el 90.º aniversario de su primer neumático de invierno Hakkapeliitta y el 40.º aniversario de su reconocido Centro de Pruebas de Ivalo. Ubicado en la Laponia finlandesa, este centro, conocido como el 'Infierno Blanco', se erige como el entorno de pruebas invernales más grande y versátil del mundo. Desde su fundación en 1986, ha sido el eje central de la misión de la compañía: alcanzar el liderazgo mundial en seguridad vial invernal. Lo que comenzó como un puesto remoto se ha convertido en un sofisticado y próspero epicentro para el desarrollo y la innovación de neumáticos. Operativo durante aproximadamente 180 días al año, de noviembre a abril, el centro aprovecha las condiciones extremas del Ártico para realizar rigurosas pruebas de productos. Con una superficie de más de 700 hectáreas y situado a unos 235 kilómetros al norte del Círculo Polar Ártico, el centro cuenta con una extensa red de más de 40 kilómetros de pistas especializadas. Esto incluye una pista de hielo cubierta de 700 metros de longitud, lagos helados y diversas superficies de carretera diseñadas para simular desafíos reales. Los ingenieros utilizan una pista circular para evaluar el agarre lateral, rutas nevadas para la conducción y una pendiente pronunciada para probar la aceleración y la tracción longitudinal.

Estos diversos recorridos permiten una evaluación exhaustiva de cada aspecto del rendimiento de los neumáticos en las circunstancias más severas. Anualmente, la compañía prueba aproximadamente 5.000 neumáticos para turismos y vehículos pesados en sus instalaciones de Ivalo. Si bien es conocida principalmente por desarrollar neumáticos de invierno que se venden en todos los mercados de Europa Central y Norteamérica. Estas evaluaciones en frío se complementan con pruebas en superficie mojada y seca realizadas en las instalaciones de la compañía en Hakka Ring, España, y en su sede en Nokia, Finlandia. En los últimos años, una parte importante del trabajo de expertos en Ivalo se ha centrado en preparar productos para que funcionen de forma fiable en condiciones climáticas invernales cada vez más variables y cambiantes. Estas pruebas intensivas son fundamentales para el desarrollo de nuevas tecnologías que mejoran la seguridad del conductor y respaldan el liderazgo innovador de la compañía. La experiencia adquirida en Ivalo es una extensión directa de la tradición de Nokian Tyres, que comenzó con la invención del neumático de invierno en 1934. Este legado se consolidó

dos años después con la introducción del primer neumático Hakkapeliitta, una línea de productos que celebra su 90.º aniversario este año. La generación actual de neumáticos de invierno para turismos, que incluye opciones con clavos como el Hakkapeliitta 10 y el Hakkapeliitta LT3, así como el Hakkapeliitta R5 sin clavos, es testimonio de un compromiso centenario con la seguridad, perfeccionado y probado en las instalaciones de 'White Hell' en Laponia.

Paolo Pompei, presidente y director ejecutivo de Nokian Tyres, afirmó: "El Centro de Pruebas de Ivalo es la base de nuestra experiencia: el lugar



donde se origina y evoluciona nuestro conocimiento práctico de las condiciones invernales extremas. Durante cuarenta años, Ivalo ha sido el campo de pruebas de numerosas innovaciones pioneras y seguirá desempeñando un papel clave en nuestros procesos de investigación, desarrollo y pruebas".

Matti Suuripää, director de las instalaciones de pruebas de Nokian Tyres Ivalo, comentó: "Cuando se inauguró White Hell en 1986, solo había un lago congelado. Un par de chicos del departamento de pruebas vinieron con un remolque lleno de neumáticos y trazaron una o dos pistas sobre el hielo. No había instalaciones, solo condiciones invernales. Nuestros métodos de prueba se han perfeccionado con los años para ser más diversos. Los hemos adaptado para tener en cuenta las diferentes condiciones climáticas invernales y la mayor variedad de condiciones".

> www.nokiantyres.com



PIERRE CHOUBERT
BUSINESS MANAGER WEST
EUROPE NOKIAN HEAVY TYRES

JORGE GARCÍA ROCHA
AREA SALES MANAGER IBERIA
NOKIAN HEAVY TYRES

“Cuando lanzamos un nuevo producto, tenemos que ofrecer algo distinto”

El fabricante finlandés de neumáticos premium Nokian Heavy Tyres, muy reconocido en el sector de la maquinaria forestal, entró hace años a competir también en el sector de la maquinaria agrícola, donde destaca por sus productos de tecnología avanzada, innovadores en conectividad. Jorge García Rocha, Area Sales Manager Iberia Nokian Heavy Tyres y Pierre Choubert, Business Manager West Europe Nokian Heavy Tyres, comentan la línea estratégica de la marca.

• AGROTÉCNICA

¿Quién es Nokian Heavy Tyres y cuál es su estrategia de negocio en el sector agrícola?

Pierre Choubert (P.C.). Históricamente, Nokian Tyres es una reconocida marca en el segmento forestal. Hemos desarrollado, y seguimos desarrollando, los neumáticos forestales más avanzados tecnológicamente que hay en el mercado. Pero desde hace diez años, estamos poniendo cada vez más nuestro foco en los neumáticos agrícolas. En el sector forestal estamos liderando el segmento, y cuando estás en esa posición te preocupas más de defenderla. Hemos empezado a hacerlo, desarrollando neumáticos muy especiales, con neumáticos para transporte en carretera realmente especializados. Y desde hace seis años, desde después de la pandemia, hemos entrado realmente en el mercado agrícola, aún con productos especiales. Productos muy diferenciadores, productos destinados a la agricultura, con capacidades muy diferentes a los que existen en el mercado.

Jorge García Rocha (J.G.). Comenzamos a desarrollar Ground King, un neumático híbrido con excelentes características tanto en carretera como en campo, el objetivo es que el cliente obtenga lo mejor de un neumático multitaco en carretera sin perder rendimiento en el campo. Posteriormente Tractor King, un neumático con una polivalencia que hasta ahora no existía en el mercado y la capacidad de trabajar en segmentos como el forestal o el movimiento de tierras o en cualquier otro tipo de condición. Así hasta nuestro último lanzamiento en agricultura, Nokian Tyres Soil King VF con tecnología Flex Force de Nokian Tyres, que en los test independientes ha demostrado el mayor nivel de eficiencia, tracción y confort. Todo esto se está viendo refrendado por la apuesta que están haciendo grupos como AGCO o John Deere para instalar nuestros neumáticos en sus tractores.

Estamos tratando de abrir más el mercado, y creo, que a día de hoy, estamos logrando que no se nos considere solo como un fabricante de neumáticos forestales,

sino como un actor más en el mercado de neumáticos agrícolas de alto rendimiento.

En la actualidad, el mercado de neumáticos agrícolas parece estar dividido en dos. Por una parte, los fabricantes tradicionales, en su mayoría occidentales y, por otra parte, los provenientes de países asiáticos, principalmente India. Estos últimos, que comenzaron a comercializarse como un neumático de reposición principalmente, están poco a poco creciendo y están comenzando a equiparse como equipos originales en fábrica, e incluso en tractores de alta potencia. Por otro lado, ustedes se ubican en un mercado premium que lucha contra todas estas marcas tradicionales.

¿Cuál es el posicionamiento que pretenden tener en el mercado respecto a esta competencia?

(P.C.). Creo que luchar no sería la palabra adecuada, porque el mercado está cambiando mucho. En la actualidad, el 60% del mercado de Europa occidental está dominado por esas marcas indias, así que el valor del mercado esta decreciendo. Pero creemos que aún hay espacio para marcas premium en el futuro, y esto nos está llevando a invertir mucho, especialmente en I+D, y a hacer algo distinto. ¿Cómo Nokian Tyres compite en el mercado? Es verdad que la parte forestal es un legado histórico de la marca, pero estamos entrando en otros nichos de mercado como transporte en carretera, uso intensivo, alta capacidad de carga..., así que, cuando lanzamos un nuevo producto, tenemos que ofrecer algo distinto. Por ejemplo, el diseño de la huella de nuestros neumáticos es distinta, porque creemos que podemos mejorar ese aspecto. El tamaño de las explotaciones medias en Europa no para de crecer, el número de empresas de servicios y contratistas también. Estos clientes son los objetivos de Nokian Tyres. No vendemos nuestros neumáticos por precio, es imposible, así que tenemos que ofrecer algo distinto. Se trata del precio por hora, y cuál es la productividad de nuestros neumáticos para los contratistas; así es como pensamos entrar en el mercado y a qué tipo de cliente nos queremos dirigir. Cuando observas el ciclo de reemplazo de los neumáticos se está reduciendo más, de 5-6 años a 3-4 años.

¿Quiere decir que se trata de enfocar su producto más en calidad que en volumen?

(P.C.). Nuestro actual presidente, Paolo Pompei, cree que hay que incidir en ambos. Si queremos crecer, también tenemos que hacerlo en base a volumen. Estamos preparando nuestras fábricas para ambas cosas. En la actualidad, disponemos de tres fábricas, una nueva para neumáticos de uso intensivo en Finlandia. ¿Cómo podemos crecer más, qué es lo siguiente? No lo sabemos, pero tenemos aún posibilidades de ampliar nuestra fábrica en Finlandia, por ejemplo. Si queremos seguir invirtiendo más y más, tenemos que alcanzar un mayor volumen.

Hablando de España, ¿cómo se distribuye el trabajo y funciones en este mercado?





(J.G.). La distribución lo hacemos a través de distribuidores, y el equipo de Nokian Tyres lo formamos tres personas en la actualidad. La visión que tenemos es, que al igual que en el producto, donde tenemos una gama tecnológica y diferenciadora en cuanto a rendimiento, debemos ofrecer un trato diferenciador en cuanto al acercamiento al cliente. Creo que un producto premium, no solamente está ligado al producto si no también al servicio, ambas cosas deben ir ligadas para conseguir la excelencia, la atención y la forma de trabajar así como el trato al cliente son vitales. Nuestra apuesta es muy clara en cuanto al acercamiento al usuario, e informar al cliente que nuestros neumáticos no son solo algo redondo, negro y con compuesto de caucho; un buen neumático puede hacer bueno un mal tractor, y un mal neumático hacer malo un buen tractor. Nuestra filosofía es de estar muy cerca del usuario, y a nivel técnico instruir, y no solo al usuario, sino también al distribuidor y los talleres.

Nuestra misión es que los talleres y distribuidores tengan el mejor conocimiento sobre nuestro producto, para el correcto asesoramiento a sus clientes, el tratamiento del mismo es fundamental también, nuestro focus es que nuestro neumático sea vendido y montado por los mejores profesionales del sector (un buen jamón precisa de un gran cortador), hay que generar demanda desde la base, informando a talleres y usuarios.

¿Son también importantes sus acuerdos de equipamiento original para impulsar el mercado del reemplazo?

(J.G.). Por supuesto, el conocimiento de la marca se ha incrementado muy notablemente durante estos últimos cinco años, y el crecimiento ha sido brutal. Pero cuando comenzamos nuestro trabajo de campo, descubrimos que el distribuidor a veces se encontraba con dificultades para vender Nokian Tyres; al final era solo precio. Pero durante estos últimos cinco años, que estamos físicamente en el campo, nuestro trabajo se ha

basado en dar a conocer productos a nivel técnico, y que el taller tenga herramientas de vender al usuario; coste por hora, eficiencia, ahorro de combustible, reducción de problemas técnicos y derivados de la inmovilización...

¿Tienen ustedes acuerdos con los fabricantes en la península Ibérica como existen globalmente con marcas como algunas de AGCO?

(J.G.). Desde la central se está haciendo un gran trabajo ofreciendo toda nuestra gama de neumáticos como equipamiento original de Massey Ferguson, a través del programa de personalización MF By You, en la fábrica de Beauvais (Francia). Este acuerdo se extiende a todos los mercados. También estamos en conversaciones con ellos para ofrecer nuestros neumáticos desde la propia línea de producción. De todos modos, estamos comenzando a concretar estos acuerdos hace escasamente un año y medio.

Pero al final volvemos a lo de antes, es el concesionario del fabricante el que tiene informar al usuario para que lo solicite. Afortunadamente, cada vez son más, como con Valtra y su programa de personalización Unlimited, donde es muy habitual, y está empezando a suceder también con Fendt; se trata, como comentábamos, de crear la demanda desde el usuario.

¿Cuál es la oferta que tiene Nokian Heavy Tyres actualmente, desde qué medidas y potencias?

(J.G.). Actualmente está enfocada en tractores de media y alta potencia, que es donde realmente se pueden desarrollar productos con mayor carga tecnológica y donde el cliente te lo va a solicitar. Aunque hay una gama que está disponible en llanta 16", empezamos con llanta 28" hasta la 42", y el plan con Soil King es ofrecer todo el rango hasta la llanta 44".

¿Se plantean ofrecer bandas de goma para orugas en un futuro?

(P.C.). Es un producto bastante complejo, y hay competidores líderes del mercado como Michelin, que se acaba de deshacer del negocio de Camso para ir a manos de la compañía india CEAT.

Hay muchos fabricantes asiáticos en ese tipo de producto, en particular chinos, pero también indios como BKT. Además, está el aspecto de la rentabilidad. Por lo general, una máquina equipada con orugas de bandas de goma es mucho más cara, y la durabilidad es muchísimo más limitada que los neumáticos convencionales. Por otra parte, el sistema ofrece más extracción y es muy eficiente, pero solo si se trata de grandes explotaciones, donde puede sacar ventaja de toda esa tracción y menor compactación del suelo. Pero este tipo de explotación está limitada a ciertos países solo. Así que no, no nos planteamos ofrecerlo, y seguiremos desarrollando interesantes proyectos especializados y para determinados nichos del mercado. ■

La elección de las ruedas empieza por la llanta

• **JACINTO GIL SIERRA**
Dr. Ingeniero Agrónomo

El sector de los neumáticos agrícolas está en constante evolución. Son varias las empresas punteras que presentan continuamente novedades técnicas y emplean estrategias comerciales agresivas. Aunque las mejoras relacionadas con el diseño y calidad de los tacos, la elasticidad de los flancos, la facilidad para cambiar la presión al pasar de campo a carretera, etc, son muy importantes y mejoran notablemente las prestaciones de los neumáticos, no debemos olvidar otros componentes de las ruedas, como son las llantas. La llanta se compone de disco y aro. El disco es la pieza metálica central que permite fijarla al eje de la rueda a través del buje. El aro envuelve al disco, el cual queda situado en el interior del aro, y tiene la anchura suficiente para acoger al neumático. La forma de los discos varía desde casi planos hasta hundidos en el centro como un plato hondo. Los aros pueden tener perfil simétrico o asimétrico y también está hundida la zona central respecto a las laterales.

Existen diversos tipos de llantas para las ruedas de los vehículos agrícolas. Disco y aro pueden estar soldados, constituyendo una única pieza, o estar unidos por tornillos y, por tanto, ser desmontables entre sí. La elección del tipo de llanta en las ruedas de los tractores depende del tamaño de los neumáticos, del tipo de trabajo y de la potencia del tractor.

Lo primero que hay que conocer de una llanta son sus dimensiones, para saber si se ajustan o no a las dimensiones del neumático que va a montarse sobre ella y al eje del tractor, cosechadora u otra máquina en la que se va a instalar. Las dos medidas principales del aro son su altura o diámetro y su anchura. La altura o diámetro hay que me-

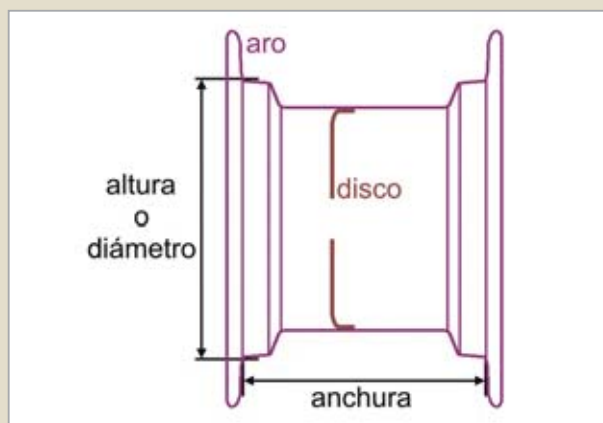


Figura 1.- Diámetro y anchura de las llantas que deben ajustarse al tamaño de los neumáticos que se monten en ellas.

dirla en la zona donde se apoya el talón del neumático, no desde el borde más saliente. Esta medida se suele indicar en pulgadas, ya que el sistema normalizado para designar las dimensiones de los neumáticos establece que el diámetro de su hueco interior también se indique en pulgadas. La anchura se mide en el interior de los bordes de la llanta, que es donde se apoya el inicio de los flancos del neumático. Las empresas fabricantes de llantas suelen indicar el tamaño de sus modelos de la forma 'a x b', donde 'a' y 'b' son dos cifras que indican respectivamente la anchura y el diámetro en pulgadas; así por ejemplo, encontramos 10 x 28. La compatibilidad entre llanta y neumático también requiere que los contornos de las llantas cumplan determinadas condiciones. Es importante que el ángulo que forma la porción exterior del aro con la horizontal, que es la zona donde se apoyará el talón del neumático, tenga determinado valor que en la mayoría de los casos suele ser 5°, pero en los aros preparados para neumáticos sin cámara ese ángulo suele ser 15° ya que el aire está en el interior del neumático y fuerza que los talones se abran apretándolos contra la llanta. Los discos se caracterizan por su desplazamiento respecto al buje de la rueda, sus elementos de fijación y el tamaño de su hueco central.

El aro tiene un orificio cerca de su unión con el disco por el que asomará la válvula de inflado del neumático. La chapa del aro puede tener un pliegue cerca del orificio para proteger a la válvula de inflado contra golpes.



Figura 2.- Posibles ángulos que la zona de la llanta donde se apoya el talón del neumático forma con la horizontal.

Diámetro pulgadas	Medida	Ángulo asiento °	Grosor aro mm	Grosor disco mm	Opción estriado	Opciones protector válvula
24	W10Lx24	5	4	10	No	V1/V8
	W12x24	5	4/5	10	No	V1/V3/V8
	DW13x24	5	6	10/12	Sí	V1/V8
	DW14Lx24	5	6	10/12	Sí	V1/V8
	TW14Lx24	5	5	10/12	Sí	V1/V3/V8
	DW15Lx24	5	6	10/12	Sí	V1/V8
	DW16Lx24	5	6	10/12	Sí	V1/V8
	TW16x24	5	7	10/12	Sí	V1/V8
26	DW20Bx26	5	6/6.8	12/15	Sí	V1/V3/V8
	DW25Bx26	5	6.8/7.3	15	Sí	V1/V3/V8

Figura 3.- Información en el catálogo de llantas de un fabricante con sus principales características técnicas y dimensionales.

Existen asociaciones de fabricantes y organismos de normalización que han elaborado normas para que la compatibilidad entre llanta y neumático por un lado y llanta y eje de las ruedas por el otro sea posible. En Europa tenemos la Association of European Wheels Manufacturers, conocida por las siglas EUWA, entre cuyos miembros hay fabricantes de neumáticos, de llantas y de ambas cosas. Esta asociación ha elaborado normas técnicas para ruedas de diversos tipos de vehículos, incluidos los agrícolas. Una de las últimas normas es la EUWA ES - 1.10, la cual contiene recomendaciones sobre la posición del orificio en el aro para la válvula que se requiere en los neumáticos dotados de sistema central de inflado. La recomendación para que cause el menor perjuicio a la resistencia del aro es que el orificio se taladre en la zona hundida del aro, al menos a 20 mm de la unión entre disco y aro y a 20 mm de la zona curvada que limita la zona hundida del aro.

Las dimensiones y otras características de la llanta deben estar marcados en el disco o el aro y ser visibles cuando estén montados en los vehículos. Se graban en bajorrelieve con una profundidad de 0.2 a 0.5 mm. Si se marcan en el disco, las cifras y letras deben estar entre dos orificios sucesivos de unión del disco con el buje. Si se graban en el aro debe hacerse siguiendo una circunferencia cerca del orificio dejado para la válvula de inflado del neumático. Es obligatorio grabar la siguiente información: Nombre o logo del fabricante, fecha de fabricación (año/mes), carga y velocidad máximas para las que está diseñada la llanta, tamaño del aro expresado como se ha indicado 'a x b' o 'a-b'. La capacidad de carga de la llanta debe igual o superior a la del neumático que se monte en ella.

La rueda se acopla al buje gracias al hueco central del disco y a los orificios para pernos repartidos en la circunferencia del disco alrededor del hueco central. Los pernos roscados están fijos en el buje. Algunos discos están preparados con doble juego de orificios para pernos distribuidos en circunferencias de diferente radio si



Figura 4.- Llanta con pliegue para proteger la válvula de inflado del neumático y detalle del mismo.

la misma rueda se utiliza en diferentes tractores cuyos bujes tienen diferente diámetro. Al unir el disco al eje, el buje queda introducido en el hueco central del disco y sus pernos atraviesan los orificios del disco, debiéndose colocar las tuercas que aprisionen al disco contra el buje. Para asegurar que la unión entre disco y buje queda perfectamente centrada existen dos opciones: Una consiste en centrar el disco a través del hueco central con una pequeña tolerancia respecto al buje; por lo general, los orificios para los pernos son rectos y de un diámetro con amplia tolerancia respecto al diámetro de los pernos; esta solución se utiliza a menudo en tractores. La otra opción es usar orificios biselados para pernos, lo que facilita apuntar el extremo de los pernos en los orificios, pero la porción recta de los orificios tiene escasa tolerancia respecto al grosor de los pernos; en ese caso la tolerancia del orificio central es ligeramente mayor.

Figura 5.- Neumático dotado de sistema central de inflado y recomendación de la asociación europea de fabricantes sobre la posición en la llanta del orificio para la válvula.



También existe el doble centrado, donde los orificios para pernos están avellanados y la tolerancia del hueco central del disco es muy pequeña respecto al diámetro del buje.

En los discos para ruedas de tractores preparados para ser las-tradas con masas circulares existen otros orificios repartidos en una cir-cunferencia de mayor radio que la que contiene los orificios de unión a los pernos del buje. En esos otros orificios se fijan los contrapesos mediante tornillos.

La posición del disco respecto al aro determina la excentricidad del montaje de la rueda en el vehículo. Se define excentricidad como la distancia entre el plano vertical del centro del aro (que será el plano del centro del neumático) y el plano del disco en el que están los orificios para atornillarlo al buje. Se puede tener excentricidad positiva, negativa o nula. Cuando la unión entre disco y buje está en el plano medio del aro la excentricidad es cero. Se tiene excentricidad negativa si la unión entre disco y buje está situada cerca del lado interior del aro. Se tiene excentricidad positiva si la unión entre disco y buje está situada próxima al lado exterior del aro. La excentricidad determina la proximidad o alejamiento

de las ruedas respecto al cuerpo del vehículo, lo cual influye en su ancho de vía, su estabilidad y su agilidad en los giros.

La llanta debe tener la resistencia suficiente para soportar el peso del tractor y la torsión provocada por el giro de las ruedas agarrándose al suelo para realizar esfuerzos de tracción. Si el metal del que está hecho la llanta es débil, la acumulación de fuerzas debidas al peso y al par transmitido al suelo puede agrietarlo. Hay normas que especifican cómo debe ensayarse una llanta en laboratorio para evaluar su resistencia a la fatiga, es decir, a la sucesión de ciclos de carga variable a los que estará sometida durante su vida útil.

Las llantas están expuestas a duras condiciones ambientales que pueden oxidarlas o provocar otros deterioros. Incluso pueden ser afectadas por productos químicos utilizados en la agricultura, como son los fertilizantes y los pesticidas. Para evitar la corrosión se han desarrollado varios tipos de recubrimiento que actúan como una barrera. El recubrimiento de polvo es una opción para la protección de llantas debido a su durabilidad y resistencia a la corrosión; consiste en aplicar un polvo seco por medios electrostáticos y someterlo al calor. Otra posibilidad es la llamada cataforesis, que consiste en sumergir la llanta en un baño de pintura hidrosoluble y someterla a una corriente eléctrica; la llanta con carga eléctrica atrae las partículas de pintura logrando un recubrimiento uniforme incluso en rincones de difícil acceso. Por último, lo más fácil es la pintura mediante pistolas de spray o brochas; esto se suele añadir a continuación de otros tratamientos porque permite una mayor elección de color.



Figura 6.- Rueda con una masa sujeta al disco de la llanta para lastrar el tractor.

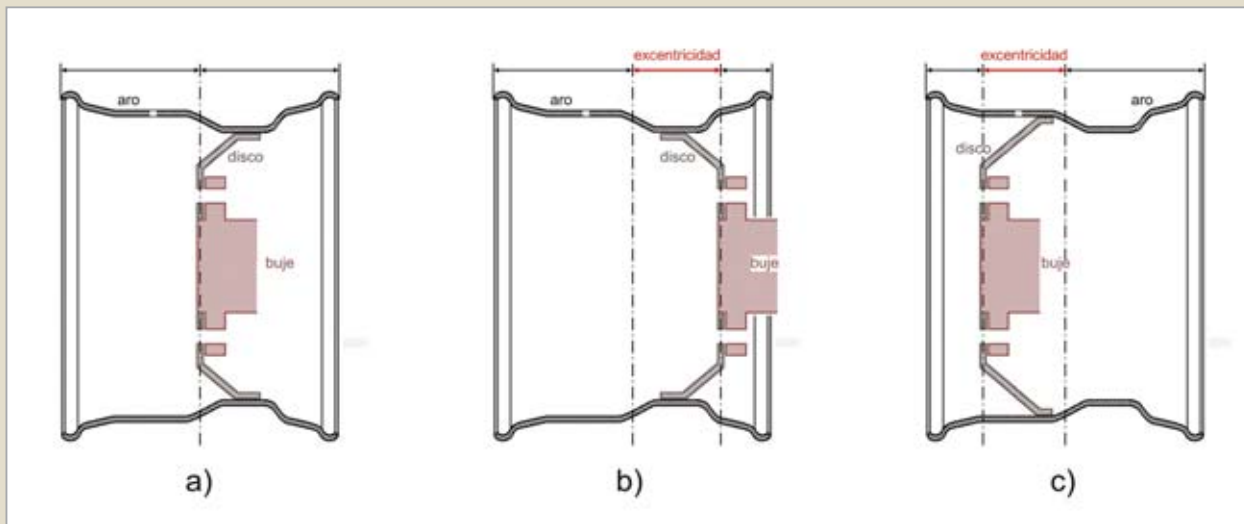


Figura 7.- Posibles excentricidades en el montaje de la rueda en el vehículo:

- a) excentricidad nula;
- b) excentricidad negativa;
- c) excentricidad positiva.

Las llantas preparadas para neumáticos sin cámara de aire, los llamados tubeless, tienen un buen sellado en toda la anchura del aro que evita la fuga de aire del interior del neumático.

El disco de la llanta está atornillado al cubo de la rueda, por lo que es una unión fija; en cambio, el neumático se sujeta a la llanta por la presión de inflado en la zona de contacto entre talón del neumático y su asiento en la llanta. La zona de la llanta donde se asienta el talón del neumático suele tener estrías que hacen que el talón quede 'mordido' y se evite que haya deslizamiento entre neumático y llanta. Para lograr el efecto deseado, las estrías deben extenderse más allá de la superficie del asiento del talón en la llanta. Si a pesar del estriado hay deslizamiento entre neumático y llanta, el estriado dañará la goma del talón, lo que requerirá un cambio de neumático. Además, la válvula de inflado puede romperse. El deslizamiento del neumático sobre la llanta puede deberse a varias causas que hay que evitar:

- El par transmitido por las ruedas al terreno es demasiado elevado.
- Hay incompatibilidad de tamaño entre neumático y llanta.
- Al montar el neumático se ha lubricado el talón con un lubricante que después es resbaladizo.
- La presión de inflado del neumático es demasiado baja, lo cual reduce el apriete entre talón y llanta.
- El estriado de la llanta en la zona de unión con el talón está en mal estado debido, por ejemplo, a que la llanta haya sido pulida o pintada; es preferible mantener la llanta oxidada, pues el óxido ayuda al buen agarre del talón.

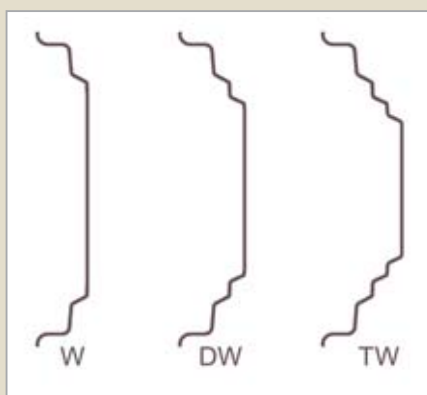


Figura 8.- Posibles perfiles de los aros según el número de pliegues a continuación de la franja donde se asienta el talón del neumático.

Existen diferentes modelos de llantas según la forma de su aro. Los más utilizados son las llamadas W, DW y TW. Estas siglas se deben a la palabra Well, que en inglés significa 'hueco' o 'hundido', la cual designan a la forma de los aros en la zona próxima al asiento del talón del neumático, hundida respecto a la banda donde el talón del neumático se apoya en la llanta; este hundimiento puede ser Doble o Triple. Estas posibles formas del aro son independientes del tipo y forma del disco. Los parámetros de los diseños de las llantas W, DW y TW han sido establecidos por organismos de normalización para que se ajusten a las dimensiones de los neumáticos.

La llanta de hueco simple o W es la menos resistente, pero resulta adecuada para neumáticos de pequeño tamaño. La llanta DW tiene un doble hueco; es la más numerosa en el parque de tractores actual. También es más resistente gracias a los pliegues curvados cerca del borde. La llanta TW tiene un triple hueco; su uso se está incrementando, tiene más resistencia y facilita el montaje del neumático ya que el talón se va deslizando gradualmente sobre los tres huecos.

Entre las diversas modificaciones que suelen realizarse en las ruedas de los tractores para adaptarse a diversos trabajos, algunas de ellas requieren un cambio de llanta como son:



Figura 9.- Rueda de tractor con llanta del tipo TW por el triple pliegue de su perfil.

- Cambiar los neumáticos por otros de más anchura cuando se va a trabajar con cargas más pesadas.
- Reducir el diámetro de la llanta manteniendo el mismo diámetro exterior del neumático para aumentar el volumen de aire y así poder soportar más peso sin aumentar la anchura del neumático.
- Pasar de neumáticos de tipo Diagonal a tipo Radial.
- Instalar llantas que permitan ajustar el ancho de vía del tractor a las necesidades de los cultivos en líneas.

Una cuestión primordial es si es preferible una llanta de vía variable o una llanta soldada. La elección entre llanta atornillada de vía variable o llanta soldada de vía fija en las ruedas de los tractores depende del uso al que esté destinado el tractor.

En las llantas de vía variable el disco y el aro se unen por tornillos, pero estos tornillos pueden situarse en

diversos lugares del aro haciendo que los aros (y, por tanto, los neumáticos) queden más cerca o lejos del cuerpo del tractor, variando su ancho de vía. El máximo de posibilidades se consigue cuando el aro tiene varios orificios para alojar los tornillos que lo unen al disco colocados a lo largo de pletinas soldadas en posición helicoidal en la cara interior del aro. Los agujeros por los que pasan los tornillos en el disco y en el aro no se unen a tope, sino que entre ambos se instalan una especie de arandelas gruesas que hacen de espaciadores. Disponiendo de espaciadores de diferente grosor se aumentan los posibles anchos de vía del tractor. Cuanto mayor es el diámetro de la llanta, mayor es el número de tornillos que unen disco y aro, variando habitualmente entre 6 y 12. Con estas llantas también se puede variar la unión entre el disco y el buje del eje de las ruedas, haciendo que frente al buje quede la cara cóncava o la cara convexa del disco, lo cual duplica la cantidad de anchos de vía disponibles. Son ideales para trabajos con maquinaria ligera/media adaptando el ancho de vía al marco de los cultivos en líneas para pasar con las ruedas del tractor entre las hileras de plantas sin dañarlas. Los fabricantes de este tipo de llantas suelen ofrecer varios tipos de disco para cada modelo de aro para adaptarse a diversos tractores y bujes.

El factor negativo de las llantas de vía variable es que, al estar disco y aro atornillados, la fuerza para obligar que las ruedas giren se transmite a través de los tornillos que unen disco y aro. Esta concentración de fuerzas en cada tornillo puede generar tensiones con el riesgo de torsión o rotura de los pernos.

Las llantas soldadas tienen el disco unido en toda su periferia con el aro, constituyendo una única pieza rígida. La soldadura crea una unión sólida y continua entre el disco y el aro. Esta continuidad de la estructura permite absorber mejor las tensiones relacionadas con el par; como consecuencia, tienen una mejor distribución de las tensiones y una mayor resistencia. Se utilizan en tractores potentes que transmiten mucho par a las ruedas en trabajos de tracción y en cosechadoras que calzan neumáticos muy anchos. También son preferibles para alcanzar altas velocidades en carretera con cargas pesadas. Como consecuencia de este uso, los discos



Figura 10.- Rueda con llanta formada por disco y aro atornillados (izquierda) y disco y aro soldados (derecha).



Figura 11.- Aro de llanta con pletinas helicoidales que permiten que el disco se atornille a ella en varios lugares para variar el ancho de vía del tractor.

suelen tener más espesor que los utilizados en las llantas de vía variable, pudiendo alcanzar en algunos modelos comerciales 25 mm y estar reforzados alrededor del hue-

co central, en el lugar donde se encuentran los orificios para los pernos. El inconveniente es que no permiten ninguna modificación de la posición del aro y, por tanto, el ancho de vía es fijo.

CONCLUSIÓN

- Para versatilidad y adaptación a los cultivos elija llantas de vía variable.
- Para máxima resistencia y maquinaria pesada opte por la soldada para asegurar durabilidad.

Aunque es un riesgo mínimo, hay que tener en cuenta la posibilidad de que se produzca el desllantamiento del neumático, es decir, que el neumático se separe de la llanta zafándose los talones de sus asientos. Este riesgo es mayor en carretera cuando se toma una curva a velocidad excesiva estando el neumático con poca presión y soportando una carga pesada. La fuerza centrífuga impulsa al tractor y sus llantas hacia el exterior de la curva, pero los neumáticos están adheridos al suelo. Este problema también puede producirse en campo si la presión es insuficiente y la carga elevada cuando se circula por una ladera y la gravedad atrae al tractor hacia la parte baja. ■

Guía Agrícola TRACTORES Y MAQUINARIA

La Guía de **Agrotécnica** más completa de Tractores y Máquinas Agrícolas

+3.600 Tractores y Máquinas Agrícolas
¡El mejor comparador! marcas, modelos, tipos, series, potencias...



agroguia.online



UE-INDIA: UN ACUERDO COMERCIAL QUE DEJA FUERA AL SECTOR AGRARIO



La Unión Europea y la India han alcanzado un acuerdo de libre comercio, calificado de histórico, que permitirá unos intercambios más fluidos entre las dos partes. La conclusión del mismo ha sido posible gracias a que se ha dejado fuera buena parte del capítulo que generaba más discusiones, que era el agrario.

Los productos agrarios considerados sensibles, tanto para la Unión Europea como para la India, continuarán protegidos. En concreto, la Unión Europea mantendrá sus aranceles actuales a las importaciones procedentes de la India de carne de vacuno, azúcar, arroz, carne de pollo, leche en polvo, miel, plátanos, trigo blando, ajo y etanol. Entre las producciones sensibles para la India figuran ciertos productos lácteos, el arroz o el trigo.

Sin embargo, hay otros productos para los que sí habrá reducción arancelaria. Entre ellos figuran el vino, al que la India aplica actualmente un arancel del 150% que podrá reducirse hasta el 20% en algunos casos. También el aceite de oliva, que pasará de un arancel del 45% a un arancel cero en cinco años. Y otros productos comunitarios que tendrán un acceso más fácil al mercado indio son la carne de ovino, algunas frutas y zumos de frutas y embutidos y otros preparados cárnicos.

El acuerdo incluye, además, un mecanismo de salvaguardia que permitirá adoptar medidas de control de las importaciones, a las dos partes, si esas importaciones suponen un riesgo para el mercado de destino.

El compromiso ha tenido, en general, una buena acogida en el sector agrario español, en particular en los sectores que se beneficiarán de rebajas arancelarias, como los del vino y el aceite de oliva.

NUEVA CLASIFICACIÓN DE LA LENGUA AZUL EN LA UE



La Comisión Europea ha decidido reclasificar la lengua como enfermedad de categoría D+E (en lugar de C+D+E), lo que supone pasar de una estrategia de erradicación a una de gestión y mitigación de los riesgos. Esta decisión se debe a la mayor persistencia del virus en Europa, que hace que las medidas de erradicación no sean eficaces.

En un reglamento publicado en el Diario Oficial de la UE del pasado 27 de enero, constata un aumento de la persistencia de la infección por el virus de la lengua azul en una gran variedad de especies rumiantes y en el medio ambiente. El texto señala que posiblemente debido al cambio climático, la abundancia, persistencia y expansión de los vectores es mayor y se produce durante períodos más largos, lo que favorece una transmisión más eficiente de la infección por el virus.

Los expertos consideran que las medidas aplicadas en virtud de la clasificación actual de la enfermedad, en particular la aplicación de programas de erradicación voluntaria, no son viables ni eficaces para controlar la infección por el virus de la lengua azul. Por ello, se pondrá más énfasis en la gestión de riesgos a escala de la UE mediante medidas de mitigación aplicadas, por parte de las autoridades nacionales, a los desplazamientos entre Estados miembros de rumiantes vivos y su material de reproducción.


Sin embargo, este cambio en la clasificación de la lengua azul no ha entrado en vigor todavía, ya que aún se requieren varias modificaciones de la legislación secundaria. El reglamento en cuestión recoge como fecha de aplicación el 15 de julio de este año.

BRUSELAS AUTORIZA EL USO DE LOS ABONOS RENURE




La Comisión Europea ha aprobado una disposición que autoriza el uso de fertilizantes RENURE (nitrógeno recuperado del estiércol) por encima del límite legal de esparcimiento de los efluentes de la ganadería. Se trata de una modificación de la directiva comunitaria sobre los Nitratos. Este cambio supone un primer paso en el objetivo de Bruselas de limitar las restricciones medioambientales a los nitratos, al tiempo que diversifica las fuentes de suministro de abonos para los agricultores. Tras intensas negociaciones, los expertos de los Estados miembros dieron su aprobación a esta medida en septiembre del año pasado. Por su parte, el Parlamento Europeo no planteó objeciones. El objetivo es permitir el uso de estos fertilizantes, derivados del tratamiento de los efluentes ganaderos, más allá del límite legal de 170 kilos de nitrógeno por hectárea al año, hasta un límite adicional de 100 kilos por hectárea. Se han establecido algunas salvaguardias para responder a las reservas de los Estados miembros más reticentes: deberá vigilarse el efecto de esta autorización en el tamaño de las cabañas ganaderas y en la producción de estiércol para garantizar que no aumenten en las zonas de riesgo. El texto también estipula que la autorización para aplicar estos fertilizantes en cultivos herbáceos debe ir acompañada de buenas prácticas agroambientales, 'como la implantación de coberturas vegetales o medidas equivalentes, para evitar pérdidas de nitrógeno en el medio ambiente'. Esta modificación de la directiva se aplicará solo en los Estados miembros que decidan trasponerla a su legislación nacional.

UN MERCADO DE TIERRAS PARA FAVORECER EL RELEVO GENERACIONAL

 Una plataforma para difundir la oferta y la demanda de tierras y la movilización de tierras propiedad del Estado para ponerlas a disposición de los jóvenes a través de esa plataforma son las medidas que el Gobierno ha anunciado para afrontar el principal problema con el que se encuentran los jóvenes para incorporarse a la actividad agraria: el acceso a la tierra.

El objetivo de Plataforma de Información y Movilización de Tierras Agrarias, llamada Tierra Joven, es difundir la oferta y demanda y 'ofrecer información homogénea y unificada' sobre el mercado de tierras agrarias en España, según ha señalado el Ministerio de Agricultura. Estará orientada a facilitar el acceso, sobre todo a jóvenes, mujeres y nuevos profesionales agrarios y a mejorar la transparencia y el funcionamiento del mercado de tierras agrarias, con datos actualizados sobre financiación, normativa aplicable a la transmisión de explotaciones y fiscalidad. El Gobierno anunció que se pondría en marcha en los primeros meses de este año, con la aprobación de un real decreto que regulará sus contenidos, y se consolidará en la futura Ley de Agricultura Familiar, con la creación de una Oficina de Información y Transmisión de tierras agrarias. En cuanto a la movilización de tierras agrarias propiedad del Estado, el Gobierno ha hablado de unas 17 000 fincas rústicas.

EL AÑO 2025 SE CERRÓ CON MENOS PRODUCTORES DE LECHE

 La disminución en el número de productores de leche, tanto de vaca como de oveja y cabra, no cesa. El año 2025 se cerró con una nueva caída en el número de ganaderos en los tres sectores. La producción también fue más corta que el año anterior y, en cuanto a los precios, descensos importantes en leche de oveja mientras que los de cabra mantuvieron la tendencia al alza y también subió la leche de vaca.

Según los datos del Ministerio de Agricultura, el número de ganaderos que declararon entregas de leche cruda de vaca fue disminuyendo mes a mes a lo largo del año 2025 hasta situarse en diciembre en 8 749 productores, 503 menos que en enero del mismo año (9 252). De ellos, 4 933 se encuentran en Galicia (que se situó por debajo de la barrera de los 5 000 productores en octubre) y algo más de 1 000 en Asturias.

En lo que respecta a la producción, las entregas a industrias se situaron el año pasado en 7.41 millones de toneladas, lo que supone un ligero descenso con respecto a los 7.44 millones de 2024. En cuanto al precio, durante el primer semestre del año se mantuvo bastante estable, pero fue subiendo a lo largo del segundo hasta cerrar el año con una media ponderada de 0.542 euros/litro, un 9.5% más que en enero (0.495 euros).

• EUGENIA RUBIO. AGROEUROPA



AGROPOPULAR
895.000
OYENTES Fuente: 3º Ola del EGM 2024

AGROPOPULAR cierra el año de su cuarenta cumpleaños con 895.000 oyentes, según los datos de la tercera Ola del Estudio General de Medios (EGM).

Claas invierte en la startup Pheno-Inspect a través de su unidad Seed Green Innovations

La unidad de Claas, de capital riesgo, Seed Green Innovations ha realizado una inversión estratégica en la startup alemana Pheno-Inspect, de tecnología agrícola especializada en el análisis agronómico de parcelas basado en imágenes e impulsado por IA. Esta tecnología pionera permite acelerar significativamente los procesos basados en datos en la agricultura.

Pheno-Inspect, una empresa derivada del clúster de excelencia PhenoRob de la Universidad de Bonn, ha desarrollado una plataforma basada en la nube que transforma imágenes de alta resolución tomadas por drones en información agronómica útil. La solución permite a los agricultores, las empresas agrícolas y las organizaciones de investigación analizar el desarrollo de los cultivos, los factores de estrés y los efectos de los tratamientos de forma rápida, objetiva y a gran escala, sin necesidad de hardware especializado ni proveedores de servicios externos.

Martin von Hoyningen-Huene, director técnico del Grupo Claas, explica:

“Pheno-Inspect representa exactamente el tipo de innovación que buscamos: tecnología práctica y escalable con un claro valor para los agricultores y los socios agrícolas. Nuestra inversión está concebida como una asociación a largo plazo centrada en configurar conjuntamente el futuro de la agricultura digital”.

Christian Poschmann, vicepresidente sénior de Tecnología de Ingeniería Global de Claas, añade: *“La digitalización de la agricultura impulsa la eficiencia, la sostenibilidad y la competitividad. La plataforma de IA de Pheno-Inspect satisface esta necesidad con análisis de campo de alta resolución, que mejoran los métodos digitales actuales. Para Claas, la inversión en Pheno-Inspect es una medida específica para acceder y apoyar desde el principio las tecnologías agronómicas digitales innovadoras”.*

Philipp Lottes, codirector general y director técnico de Pheno-Inspect, destaca: *“El cierre de nuestra primera ronda de financiación marca un hito importante en el desarrollo de Pheno-Inspect. Estamos entusiasmados con*

el potencial de nuestra asociación con Claas y utilizaremos el nuevo capital para ampliar aún más nuestro equipo interdisciplinario y adelantar de forma constante nuestra tecnología de IA. Con nuestra plataforma FarmAnalyzer, ponemos a disposición de los agricultores análisis de parcela a nivel de planta individual durante toda la temporada de cultivo, de forma práctica, rentable y directamente utilizable, sin necesidad de hardware especializado”. Josef Exler, codirector general y director de crecimiento de Pheno-Inspect, añade: *“Nuestra ambición es ofrecer un valor cuantificable a los agricultores y aplicadores personalizados de toda Europa, en particular mediante la reducción de los insumos para la protección de cultivos y los fertilizantes, así como mediante la digitalización del proceso tradicional de exploración de parcelas.”*

La ventana

Las trampas de Trump

De ese presidente no me gustan ni sus formas, ni su estilo brabucón, similar al del difunto Chaves; esa forma arbitraria de su política arancelaria, que ahora, como diría el castizo, se la tiene que ‘envainar’, la pregunta ahora es ¿cómo va a devolver el dinero que hasta ahora ha recaudado, qué mecanismos reguladores se pueden llevar a cabo para retrotraer lo cobrado indebidamente? Lo cierto es que este individuo tiene más peligro que un tonto con una bomba... ¡No me gusta nada!, cada día menos.

WARRIOR

Massey Ferguson aumentó el 148% sus matriculaciones en España en 2025

La marca Massey Ferguson (filial de AGCO) incrementó en 2025 el 148% sus matriculaciones frente a 2024 y alcanzó la mayor cuota de mercado de los últimos años, consolidándose como la marca de maquinaria con mayor crecimiento en España durante el pasado año, según los datos publicados por el Registro Oficial de Maquinaria Agrícola (ROMA). La compañía atribuye este avance *“a una estrategia enfocada en el agricultor profesional en un año clave para el sector, con una oferta que prioriza*

productividad y tecnología adaptada al usuario”.

Antonio Pérez Gamarra, responsable de Massey Ferguson en España, afirma que *“el resultado es fruto del trabajo de fondo: red de concesionarios, confianza del sector y una amplia oferta de maquinaria”.*

El factor decisivo según el análisis de las cifras es la entrada con fuerza de Massey Ferguson en el segmento de alta potencia, gracias a su enfoque en el tractor ‘Premium’ y en la productividad.

Kubota Corporation invierte en Kilter AS

La empresa nórdica Kilter AS, de tecnología agrícola centrada en soluciones autónomas de pulverización ultraprecisa para el deshierbe en cultivos de alto valor, cuenta con Kubota Corporation como inversor principal en la ronda previa a la serie B, con el robot pulverizador de alta precisión, por 6.5 millones de euros. En la ronda participaron accionistas como SBG Invest AS, Pymwymic y Nufarm, entre otros.

La financiación permitirá a Kilter seguir expandiéndose a nivel internacional, al tiempo que mejora su tecnología de vanguardia. Paralelamente, Kubota y Kilter también han anunciado un acuerdo de colaboración para la distribución a través de las redes de distribuidores de Kubota en Alemania y los Países Bajos en 2026. Kilter ha desarrollado una solución única y autónoma de control de malas

hierbas basada en la inteligencia artificial, con una precisión de 6x6 mm, que permite a su robot AX-1 aplicar gotas individuales de herbicida que se dirigen con precisión a las malas hierbas. Esta tecnología reduce significativamente la aplicación de herbicidas y evita daños a los cultivos, lo que en última instancia mejora los rendimientos al promover suelos y cultivos más saludables.

“Creemos que Kilter ofrece una solución excepcional para ayudar a los agricultores a gestionar las malas hierbas de forma más eficiente y sostenible. Estamos encantados de trabajar junto a Kilter y nuestros socios para apoyar la próxima fase de crecimiento de la empresa. Esta inversión refleja nuestro compromiso continuo de invertir estratégicamente y apoyar activamente a las empresas emergentes innovadoras desde la perspectiva global de Kubota”, comenta Miquel Albareda, director de Desarrollo Corporativo, Kubota Corporation.

RODI Motor Services anunció una facturación récord de 307.8 M€ en su convención anual

La 34ª convención anual de RODI Motor Services, celebrada en el Palacio de Congresos de La Llotja de Lleida, reunió a más de 800 profesionales -principalmente mecánicos y personal de los talleres y de las oficinas centrales- para repasar los principales hitos del ejercicio 2025, marcado por una facturación récord de 307.8 millones de euros (un 13% más que el año anterior) y para compartir las prioridades estratégicas que marcarán el futuro del grupo.

Rodi Motor Services, que ya supera los 2000 empleados, destaca sus inversiones en digitalización, condiciones de trabajo y expansión territorial y afirma que las cifras alcanzadas consolidan a la compañía como la red de talleres con mayor facturación retail del sector en España. Uno de los ejes estratégicos del último año ha sido el avance en el proceso de digitalización, orientado a ganar agilidad, mejorar la toma de decisiones

y ofrecer un mejor servicio al cliente. La compañía ha destacado la implantación y fuerte crecimiento del call center, que en apenas un año ha pasado de gestionar unas 5 000 llamadas mensuales a cerca de 30 000. También se ha puesto en valor el plan de climatización de talleres. En 2025, este sistema se ha implantado ya en 39 centros, y el objetivo es alcanzar los 74 en 2026.

En el marco de su plan de crecimiento a largo plazo, RODI Motor Services también ha anunciado la compra de un terreno de 24 000 metros cuadrados en Torresolé.

Durante el último ejercicio, RODI Motor Services también ha llevado a cabo una reordenación de su estructura accionarial. Las familias Esteve, Llopis y Llovera han pasado a ostentar el 100% del capital de la compañía, tras la recompra del 20% de las acciones a Michelin.

Cotizaciones | 26 - 02 - 2026

	Cotización	VARIACIÓN	
		Anual (%)	Máx. anual
IBEX-35	18 496.60	6.75	18 492.20
Eurostoxx50	6161.56	6.35	6 199.78
Dax	25 289.02	3.17	25 507.79
CAC 40	8620.93	5.78	8 642.23
FTSEMIB	47 425.94	5.52	47 453.87
Dow Jones	49 499.20	2.99	50 512.79
Nasdaq100	22 878.38	-1.56	24 019.99
Nikkei	58 753.39	16.71	3 997 126.00
S&P 500	6 908.86	0.93	7 002.28

Divisas | 27 - 02 - 2026

Cambio oficial BCE/Banco de España

	1 EURO
Dólar estadounidense	1.18
Dólar canadiense	1.61
Libra esterlina	0.87
Franco suizo	0.91
Zloty polaco	4.22
Corona danesa	7.47
Corona noruega	11.23
Corona sueca	10.66
Rublo ruso	91.11
Lira turca	51.92
Rupia india	107.47
Yen japonés	184.37
Dólar de Hong Kong	9.24
Yuan chino	8.10
Won surcoreano	1699
Real brasileño	6.07
Peso argentino	1664.39
Peso mexicano	20.29
Peso colombiano	4446
Peso chileno	1020
Bolívar venezolano	488.54
Peso uruguayo	45.26
Dólar australiano	1.65



Feria de Valladolid abrió sus puertas a Agrovid y SIEB

Desde del 27 hasta el 29 de enero, estuvieron abiertas las puertas de Feria de Valladolid a los certámenes Agrovid y Salón Ibérico de Equipamiento para Bodegas (SIEB), ferias especializadas en cultivo del viñedo y equipamiento para bodegas, con un área de exposición de 8 000 metros cuadrados, 130 empresas participantes y un programa técnico con más de doce mesas redondas. El perfil profesional de los visitantes ratificó el papel de ambas ferias como punto de encuentro y negocio para vitivinicultores. En total se registraron 4 723 visitantes, lo que supone un crecimiento del 5% respecto a los registrados en la convocatoria de la edición anterior, celebrada en marzo de 2024.



En la inauguración oficial estuvieron presentes la consejera de Agricultura de la Junta de Castilla y León, María González Corral, el alcalde de Valladolid y presidente del Consorcio de la Feria de Valladolid, Jesús Julio Carnero y el presidente del Comité Ejecutivo de Feria de Valladolid, Víctor Caramanzana, que hicieron un recorrido por





los stands para conocer las innovaciones de esta edición. También pasaron por la feria el vicepresidente de la Diputación de Valladolid, Víctor Alonso Monge, así como representantes de administraciones públicas y organismos empresariales.

La presentación de novedades y el análisis de los retos de futuro del sector fueron las líneas maestras de Agrovid y SIEB, con participación de empresas de España, Portugal, Italia y Bélgica y visitantes de toda la geografía peninsular.





fesionales de la vitivinicultura. Nos han acompañado más de 130 empresas de cuatro países en una exposición de 8 000 metros cuadrados, hemos recibido miles de visitantes y se han celebrado más de doce mesas redondas con participación de especialistas en temáticas como protección de suelos, características de las variedades minoritarias en viñedo, experiencias de éxito en climas diferentes, tendencias en los vinos del futuro o el panorama que se dibujará con la nueva normativa europea. En definitiva, han sido jornadas de una gran actividad desde el punto de vista comercial y divulgativo”.

Agrovid ofreció una amplia exposición de maquinaria agrícola que incluyó tractores, prepodadoras, barredoras, desbrozadoras, pulverizadores, vendimiadoras, equipos de riego, transporte y recambios.

Tras la celebración de estos certámenes, el director general de Feria de Valladolid, Alberto Alonso, hizo su análisis: *“en la valoración de Agrovid y SIEB 2026 tenemos que diferenciar entre las dos primeras jornadas y el último día, el jueves 29, cuando se celebró una masiva protesta de las organizaciones agrarias contra el acuerdo con Mercosur y, lógicamente, la afluencia de visitantes se redujo de manera notable. Agrovid y SIEB han recuperado su lugar en el calendario de Feria de Valladolid y en la agenda de los pro-*



NOS HAN ACOMPAÑADO MÁS DE 130 EMPRESAS DE CUATRO PAÍSES EN UNA EXPOSICIÓN DE 8 000 METROS CUADRADOS, HEMOS RECIBIDO MILES DE VISITANTES Y SE HAN CELEBRADO MÁS DE DOCE MESAS REDONDAS



DATOS QUE RATIFICAN LA IMPORTANCIA SOCIOECONÓMICA DEL SECTOR

Desde la organización de los certámenes resaltan la importancia socioeconómica del sector con datos de un informe de la Interprofesional del Vino de España que cifra en 22 350 millones de euros el Valor



EL REGISTRO DE VITICULTORES EN ESPAÑA ALCANZA LAS 532 000 PERSONAS



Agregado Bruto (VAB) del sector vitivinícola, lo que representa una aportación al PIB nacional del 1.6 por ciento. *“España sigue siendo el país con mayor superficie de viñedo –con una media de 924 000 hectáreas en el periodo 2109-24– y copa el 13% del viñedo mundial. Lidera también la superficie de viñedo ecológico, con 166 000 hectáreas. Y la cadena de valor del sector vitivinícola contribuye a crear y mantener más de 386 000 puestos de trabajo”*, destaca.

El secano sigue siendo mayoritario en viñedo, con un 67% de la superficie total; cifra que aumenta hasta el 86% en Castilla y León. Las comunidades con mayor porcentaje de viñedo de regadío son Navarra, Baleares y Comunidad Valenciana.

Respecto al cultivo ecológico, en Cataluña y Baleares supone ya más de la mitad del total y en Murcia se sitúa en el 46% mientras que Castilla y León y Castilla-La Mancha suman el 15.7% y el 17.3%, respectivamente.

El registro de viticultores en España alcanza las 532 000 personas y respecto a la dimensión de las explotaciones, solo un 4% superan las 10 hectáreas. Es un sector muy atomizado, especialmente en Galicia y Castilla y León, mientras que País Vasco, Cataluña y Extremadura cuentan con un mayor porcentaje de viñedos superiores a 10 hectáreas.

Respecto a la producción, se observa un incremento de los vinos blancos, impulsado por las tendencias de la demanda, que suponen ya

el 57% del total, frente al 43% de tintos y rosados.

El citado informe ofrece también cifras sobre inversiones del sector vitivinícola en el exterior y los flujos de entrada de inversión extranjera directa en España. En el primer caso ascendieron a 61.1 millones de euros y en el segundo, a 28.4 millones y en el acumulado de la última década suma 846 millones, que proceden principalmente de Alemania, Luxemburgo, Reino Unido y Países Bajos. ■



FIMA sigue siendo una de las grandes citas del sector agrícola

Superó en un 12.5% el número de visitantes de la anterior edición

Una vez más, la Feria Internacional de Maquinaria Agrícola (FIMA) fue referente en innovación y transformación tecnológica del sector agrícola. Su 44ª edición, celebrada en Feria de Zaragoza del 10 al 14 de febrero, reunió a 187 875 visitantes, un 12.5% más que en la anterior edición, destacando la alta profesionalización de los mismos.



EL REY FELIPE VI INAUGURÓ EL CERTAMEN

FIMA 2026 fue inaugurada por S.M. el Rey Felipe VI, acompañado por el ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, Luis Planas; el presidente en funciones del Gobierno de Aragón, Jorge Azcón; el presidente de la Feria de Zaragoza, Jorge Villarroya; el delegado del Gobierno de Aragón, Fernando Beltrán; la alcaldesa de Zaragoza, Natalia Chueca, Justicia de Aragón, Concepción Gimeno y la vicepresidenta y consejera de Presidencia, Economía y Justicia del Gobierno de Aragón, Mar Vaquero.

La comitiva hizo un recorrido por los pabellones para conocer las novedades y los avances tecnológicos presentados por algunos de los expositores como fue el caso de Pulverizadores Fede, Bellota Agrisolutions, John Deere, Antonio Carraro y Broch.

En su intervención ante los medios, Jorge Villarroya destacó las buenas perspectivas de la organización para esta edición: *“Una feria con maquinaria y novedades técnicas de primer nivel. Por un lado, FIMA Tech apuesta por la tecnología de precisión, y FIMA Conecta Talento impulsa el relevo generacional. FIMA se celebra en un momento muy especial para el sector agrícola y representa una apuesta clara por la innovación, la competitividad, la sostenibilidad y el relevo generacional”.*



• AGROTÉCNICA

El certamen contó con 1 267 marcas expositoras, representadas por 638 expositores de 35 países y una superficie expositiva de 88 480 metros cuadrados. Destacó la presencia internacional y una oferta expositiva que giró en torno a la innovación, la digitalización y la sostenibilidad. Del total de marcas, 649 fueron extranjeras y 618 españolas, 117 de ellas aragonesas.

La participación de profesionales generó oportunidades de negocio de alto nivel, situando a FIMA como el gran punto de encuentro donde se impulsa la modernización del sector agrícola y

se marcan las líneas estratégicas de su futuro.

AMPLIO PROGRAMA DE ACTIVIDADES

A lo largo de los días se fueron desarrollando un programa completo de jornadas técnicas y actividades entre las que destacaron las misiones comerciales internacionales organizadas por ICEX y FIMA 2026 en el pabellón 7; la jornada sobre la Energía Renovable en el Regadío organizada por la Asociación Española de Riegos y Drenajes (AERYD); la empresa Voltrac ofreció una ponencia titulada ¿Y si el tractor hiciera la faena mientras desayunas?; la jornada sobre Tecnologías de digitalización desde la perspectiva de los fabricantes de equipos celebrada en FIMA Tech; la presentación tecnológica de John Deere; una sesión sobre pulverización conectada de Fede Pulverizadores; la Asamblea General de AGRAGEX, la Ceremonia de Premios FIMA 2026; el X Foro Nacional de Desarrollo Rural; sesiones dedicadas al Plan RENOVE y las marcas de calidad; la reunión anual de los concesionarios de Shaffer Ibérica; la ponencia Inteligencia Artificial, la gran aliada para la competitividad del sector agroalimentario; la dedicada al 'Análisis y perspectivas acerca de la PAC para el periodo 2028-2034' y muchas más.

Novedades como FIMA Tech o FIMA Conecta Talento reforzaron el programa de actividades.

FIMA TECH

En el pabellón 9, FIMA Tech, el espacio de tecnología y digitalización agrícola de FIMA 2026, ofreció un programa de jornadas técnicas durante los cinco días del certamen, consolidándose como punto de encuentro entre innovación tecnológica y agricultura.

FIMA CONECTA TALENTO

Una actividad destacada fue la celebración del Día del Talento, im-

pulsado por Feria de Zaragoza en el Pabellón 7. Su programación estuvo orientada a la formación, la empleabilidad y el relevo generacional en el sector agrario. Entre las actividades, tuvieron lugar la jornada de financiación para jóvenes agricultores de Caja Rural de Aragón, así como la mesa redonda 'FIMA Conecta Talento', centrada en las oportunidades profesionales y la atracción de nuevo talento al sector.

DÍA DE LAS FAMILIAS

La última jornada contó con una programación especial dedicada a las familias, al relevo generacional y a los valores sociales vinculados al medio rural, acercando la agricultura, la maquinaria y el entorno rural a las familias y reforzando el carácter divulgativo y social de FIMA como feria de referencia del sector.

BALANCE

FIMA concluyó siendo nuevamente una de las grandes citas internacionales del sector agrícola y poniendo una vez más de manifiesto su carácter estratégico para el sector de la maquinaria y la tecnología agrícola.

Cerró sus puertas reafirmando su papel como motor del sector agrícola y emplazando al conjunto de la industria a su próxima edición, donde la innovación, la tecnología y el impulso al campo volverán a marcar el rumbo del futuro.

LOS EXPOSITORES
HACEN BALANCE



VER VÍDEO

■ EIMA 2026: se esperan 3 500 operadores españoles en Bolonia

Durante la celebración de FIMA en la Feria de Zaragoza, los responsables de FederUnacoma anticiparon las novedades de la próxima edición de EIMA Internacional. Con todo el recinto ferial de Bolonia prácticamente reservado, la edición se enfocará en soluciones tecnológicas avanzadas para cada modelo de agricultura. El programa de congresos también incluye un foro sobre las perspectivas de los acuerdos comerciales UE-Mercosur para los sectores de la agricultura y la agroindustria.

La 47.ª edición de EIMA Internacional (Bolonia, Italia, del martes 10 al sábado 14 de noviembre), se celebrará tras un periodo caracterizado por la contracción de los intercambios comerciales a causa de factores económicos y geopolíticos. Las ventas mundiales de tractores cayeron un 8% (2.2 millones de unidades en total) en 2023 y otro 8% (2 millones de unidades) en 2024, y los datos disponibles actualmente indican una contracción también para 2025.

En este escenario, España ha ido a contracorriente, ya que registró un crecimiento del 14% en 2024 (8 762 tractores matriculados) e incluso del 26.7% en 2025 (11 105 vehículos nuevos matriculados). Davide Gallarate, responsable del departamento de Eventos de FederUnacoma, hizo balance de la evolución del mercado durante la rueda de prensa de presentación de EIMA 2026, que se celebró en Zaragoza dentro del marco de FIMA. *“España es un país productor de máquinas agrícolas, pero también es un país importador, ya que la agricultura desempeña un papel muy importante y, por lo tanto, la demanda de tecnologías está creciendo”,* recordó Davide Gallarate. *“En*



(De izda a dcha) Girolamo Rossi, responsable del Departamento de Comunicación y Cultura Empresarial de FederUnacoma y Davide Gallarate responsable del departamento de Eventos de FederUnacoma.

2025, las importaciones alcanzaron un valor de 1 900 millones de euros, lo que supuso un aumento del 11% con respecto a 2024, y confirma la fase expansiva de la demanda interna, que se espera continúe también a medio plazo”, añadió Gallarate.

Según las previsiones de la empresa de investigación ExportPlanning, en el cuatrienio 2026-2029 las importaciones de máquinas agrícolas en España deberían crecer un promedio del 1.3% anual, y Alemania (con una cuota del 26% del total de importaciones), Francia (15.1%) e Italia (13.8%) deberían confirmarse como los tres principales proveedores. Por su parte, China debería alcanzar una cuota del 10.2% del mercado español (en línea con los porcentajes de crecimiento previstos para toda la zona europea).

EIMA: PLATAFORMA PARA NUESTRO MERCADO

Para un mercado como el español, la feria EIMA representa una plataforma interesante, ya que en ella se exponen más de 50 000 modelos, siendo una de las ofertas más completas de todo el panorama ferial.

“La edición de EIMA del próximo mes de noviembre confirma su fórmula tradicional con 14 sectores de

especialización de productos y 7 salones temáticos. A partir de este año, a los habituales salones de EIMA Energy, Componentes, Idrotech, Digital y Green, se sumarán los nuevos EIMA Extend y Campus, dedicados respectivamente a las organizaciones de la cadena de suministro agrícola y agromecánica globales y al mundo de la universidad, la investigación y la formación”, indicó en la rueda de prensa el responsable del departamento de Eventos de FederUnacoma.

Entre otras novedades, destaca el Pabellón 35, que se está edificando según los más altos estándares arquitectónicos y funcionales, y el rediseño de los espacios exteriores, donde se celebran las pruebas dinámicas en las áreas de EIMA Energy, Tractor of the Year (TotY), Garden Emotion, Contoterzista Driver Trophy, así como REAL, el área dedicada a robots y a máquinas de alta automatización.

“Una vez más, EIMA Internacional se centrará en la innovación, con la exposición-presentación de los modelos ganadores del concurso Novedades Técnicas, y en la internacionalización, con estructuras y servicios expresamente dedicados a recibir a los visitantes extranjeros”, explicó Girolamo Rossi, responsable del Departamento de Comunicación y Cultura Empresarial de FederUnacoma.

3 500 OPERADORES DE ESPAÑA

Durante los cinco días que durará el evento, se esperan más de 60 000 visitantes extranjeros, procedentes de 150 países, y delegaciones oficiales de 80 países invitadas por la Agencia Italiana para el Comercio Exterior (ICE). Igualmente, se prevé la presencia de 3 500 operadores de España, que históricamente es uno de los países extranjeros con mayor representación en EIMA.

“EIMA Internacional no es solo un evento comercial y promocional, sino

también una oportunidad de debate para los actores del sector agromecánico y las organizaciones profesionales agrícolas e industriales porque la mecánica agrícola es la herramienta para alcanzar los objetivos de productividad y sostenibilidad medioambiental que ocupan un lugar prioritario en la agenda política europea e internacional, y que serán presentados por miembros del Gobierno y del Parlamento italiano, delegaciones de gobiernos extranjeros, representaciones diplomáticas y delegaciones de

eurodiputados presentes en la feria”, recordó Rossi.

En este sentido, cabe señalar que en el marco de EIMA se han programado unos 150 eventos dedicados a temas políticos y económicos, entre los que destaca un foro sobre el tema ‘América Latina: el ‘mapa comercial’ en el acuerdo Europa-Mercosur’, que analizará el impacto del nuevo acuerdo en la economía agrícola y sectores agroindustriales, especialmente importantes en países mediterráneos como Italia y España.

■ AGRAGEX refuerza la promoción internacional de sus asociados

AGRAGEX tuvo participación muy dinámica en FIMA 2026, tanto durante los cinco días de su desarrollo como en las jornadas previas, con encuentros agendados previamente entre sus asociados y compradores extranjeros.

Desde su stand en el pabellón 4, la asociación española de fabricantes de maquinaria ofreció información sobre la capacidad exportadora, los principales mercados de destino y las herramientas de apoyo a la internacionalización de las empresas. Además, reforzó la imagen de España como fabricante y proveedor de la tecnología agrícola más innovadora ante estos compradores internacionales.

Durante el transcurso de FIMA 2026, AGRAGEX también celebró su junta general, que concluyó con la tradicional cena de socios, donde el director general, Jaime Hernani, presentó el Catálogo AGRAGEX 2026/2028.



■ Entrega de premios del Concurso de Novedades Técnicas de FIMA 2026

El 11 de febrero tuvo lugar, en el Paraninfo de la Universidad de Zaragoza, la ceremonia de entrega de los galardones del Concurso de Novedades Técnicas de FIMA 2026. Este premio reconoció a los principales desarrollos expuestos en la feria que suponen un salto cualitativo en la mecanización agrícola y la gestión de las explotaciones, con impacto directo en la eficiencia de los procesos, la protección del entorno y la mejora de las condiciones de trabajo en el medio rural (publicamos los ganadores en **agrotécnica** enero).

■ Importantes novedades en todos los stands...

ADR



AGARIN



AGRATOR



AGUIRRE



ALO QUICKE



ANSEMAT



ANTONIO CARRARO





KIOTI

INNOVACIÓN, RENDIMIENTO Y CONFIABILIDAD

La marca Kioti, distribuida en España por Catrón Internacional, llevó a FIMA importantes novedades en su gama de tractores y minicargadoras frontales.



RX8040. Este tractor de moderno diseño está propulsado por un motor Kioti de 74 CV, que cumple con la Fase V de emisiones sin AdBlue. El modelo con cabina ofrece una excelente visibilidad gracias a su estructura de 5 pilares. Además, cuenta con faros LED y panel de instrumentos digital. En el interior se ha cuidado la ergonomía, con una cómoda disposición de palancas e interruptores.



HX1403ATC. Este tractor, nominado al Tractor of The Year en categoría Utility, introduce importantes mejoras en cuanto especificaciones técnicas respecto a su predecesor. Incluye pantalla LCD de 12.3", transmisión ATC (Powershift), y un asiento Grammer DeLuxe+ con suspensión neumática ventilado y calefactado.



Kioti SL/TL. Las nuevas minicargadoras frontales disponibles en 66 o 74 CV y en versiones de ruedas y oruga, ofrecen una gran capacidad de elevación. El operario se beneficia de una cómoda área de trabajo con climatización, cámara de visión trasera y amplitud tanto de la cabina como del espacio para los pies.



CATRON
INTERNACIONAL

www.tractoreskioti.com





ÁNGEL CANO
CEO DE CATRÓN INTERNACIONAL

“2025 ha sido un año histórico para Catrón”

El CEO de Catrón Internacional, Ángel Cano, destaca el buen momento por el que pasa la compañía tras un año al alza en las ventas de tractores de sus marcas Kioti y Solis.

• AGROTÉCNICA

¿Cómo terminó Catrón Internacional el año 2025, tanto con Kioti, como con Solis, en cuanto a número de unidades y cuota de mercado?

Para nosotros 2025 ha sido un año histórico con casi 18 millones de euros de facturación repartidos mayoritariamente en 436 Kioti y 409 Solis, así que muy contentos como no podría ser de otra manera. Siempre estudiamos los registros de Tráfico, ya que en el caso de los tractores subcompactos una gran

cantidad de tractores no salen registrados en ROMA por la circunstancia del cliente final tanto en nuestras marcas como en las demás, por lo que para tener una idea lo más aproximada de nuestro mercado objetivo nos ayuda más a tener una foto clara.

¿Cuál es la tendencia del mercado actualmente, en base a la potencia más demandada?

En nuestro caso concreto hemos invertido totalmente las potencias que vendemos, así como hace unos años el 80% de lo que facturábamos en unidades estaba concentrado en menos de 61 CV, este año aspiramos a vender unas 1000 unidades, de las cuales unas 450 esperamos que sean de más de 70 CV. Si hablamos del mercado en general, creo que se mantiene la tendencia de mayor potencia media por tractor vendido, bien es cierto en el caso de los tractores especiales sí que hay un repunte hacia potencias de unos 75 CV, debido principalmente a la ventaja que supone el no tener que equipar motores con ‘sistema add blu’.

¿Qué novedades de producto han incorporado de ambas marcas para el mercado español?

En Kioti las minicargadoras tanto en versión orugas como ruedas, así como el tractor HX1403ATC que supone una mejora considerable en cuanto a especificaciones y funciones en comparación con su predecesor de 1402 CV, el modelo HX1402.

En el caso de Solis hemos relanzado el tractor ‘narrow’ para cultivos especiales con la nueva motorización, así como una pequeña muestra del fabricante alemán de cargadoras telescópicas y articuladas THALER, propiedad desde hace 2 años de ITL (Sonalika group)

¿Cómo ve esta nueva edición de FIMA y cómo está siendo para Catrón?

Sinceramente, hasta el momento, espectacular. Nunca habíamos tenido tantos visitantes interesados por nuestras marcas en nuestro stand. Ahora falta ver si esta visibilidad que nos ha otorgado FIMA 2026 nos reporta resultados a corto o medio plazo, pero eso sólo lo podremos analizar dentro de unos meses

Tras un año 2025 ‘atípico’ en ventas, ¿qué esperan para este año 2026?

Creemos que la variación de 2026 con respecto a 2025 será de una bajada del mercado general de entre un 8% y 12%

¿Alguna novedad destacada para este año 2026?

De las novedades de 2026 destacaría las miniexcavadoras Kioti, el relanzamiento de los tractores Solis fruteros y la puesta en escena de las cargadoras THALER ■

Solis



CALIDAD, VERSATILIDAD Y EFICIENCIA

La marca Solis, distribuida en España por Catron Internacional, exhibió en FIMA sus modelos de tractores más destacados para diferentes tipos de explotación agrícola.



26XL. El éxito de este tractor de 26 caballos viene avalado por sus ventas, ya que ha vuelto a ser, un año más, el modelo más vendido en su rango de potencia. Dispone de transmisión 9+9, y asiento Luxury con reposabrazos. En FIMA se expuso una edición conmemorativa especial en color gris.



N90. Solis relanza su tractor 'narrow' para cultivos especiales con una nueva motorización que cumple con la normativa de emisiones Fase V. El nuevo tractor ofrece gran maniobrabilidad y agilidad, junto con un diseño actualizado que permite diversas combinaciones de neumáticos dependiendo de necesidades.



S90. Dirigido al profesional que busca un tractor fiable y sencillo, este tractor destaca por llevar, con 4085 cm³, el motor de mayor cilindrada de su categoría. Dispone de un aerodinámico capó y entre otras ventajas es reseñable el fácil acceso a palancas e interruptores en el área del operador S-Command Center.



Cargadoras telescópicas y articuladas Thaler

En el stand de Solis, Catron expuso también una pequeña muestra del fabricante alemán de cargadoras telescópicas y articuladas Thaler, propiedad desde hace 2 años de ITL (Sonalka group).



Solis
www.tractoressolis.com



ARCUSIN



BELLOTA



BERTI



AGROMET



DIECI

DIECI MUESTRA EN FIMA 2026 EL AGRI MAX POWER X2

Dieci presenta su primer manipulador telescópico con transmisión HVT-1, el Agri Max Power X2. Esta máquina agrícola de alta gama debuta en España con funciones innovadoras y únicas.

Dieci mostró tres de sus modelos punteros en FIMA 2026, muy apreciados por las explotaciones agrícolas.

Agri Max Power X2. Manipulador telescópico agrícola diseñado para un mercado exigente con ciclos de trabajo intensos e irregulares. Para mejorar la eficiencia y la gestión de la potencia, el equipo de I+D de Dieci, junto con Dana Inc., desarrolló la transmisión HVT-1 con tecnología Power Split para variación automática continua de la velocidad.

La transmisión HVT-1 del telescópico Agri Max Power X2 ofrece velocidad de tracción de hasta 50 km/h, máximo par en punto muerto y baja velocidad, inversión rápida y suave, menor ruido y vibración, y mejor tracción para un remolque más cómodo en carretera.

Además de las prestaciones de la transmisión, Agri Max Power X2 ofrece las características de los telescópicos agrícolas Dieci como 4 modos de conducción (eco, normal, loader y creeper), Zero Shock System que reduce las oscilaciones en la cabina en terrenos irregulares, e Easy Ride System que minimiza las oscilaciones del brazo, mejorando el control de la carga y el confort.

Agri Pivot T70. Esta pala articulada telescópica ha sido diseñada para aplicaciones versátiles y de alta capacidad, y combina las prestaciones de una pala sobre ruedas con la capacidad de elevación de un telescópico. Además, admite todos los equipos de los telescópicos y los accesorios de las palas sobre ruedas.

Mini Agri 26.6. Mini manipulador telescópico conocido por su robustez, versatilidad y manejabilidad. Es ideal para espacios reducidos y de difícil acceso, combina fiabilidad y prestaciones. Se puede equipar con accesorios como cabrestantes, cestas, ganchos de elevación, pinzas, palas excavadoras y más, adaptándose a cualquier necesidad operativa.



PULVERIZADORES FEDE

FEDE PRESENTÓ SPRAYER CONNECT, H30 Y ALS.

En el pabellón tecnológico FIMA Tech, Fede organizó un evento para presentar todo un sistema conectado que integra maquinaria, herramientas digitales e inteligencia artificial para ayudar al agricultor a afrontar los retos actuales del sector. En concreto presentó las tecnologías Sprayer Connect, H30 y sistema Als, enfocada en la digitalización, precisión y sostenibilidad de cultivos especiales, buscando reducir el uso de fitosanitarios, optimizar costes y mejorar la seguridad operativa.

Sprayer Connect es una solución universal para digitalizar tratamientos fitosanitarios en cultivos especiales. Es el dispositivo básico que ofrece Fede para comenzar la digitalización. Se trata de una tecnología asequible y de fácil instalación que permite a agricultores y empresas controlar sus equipos con rapidez. Sprayer Connect mide parámetros críticos, proporcionando información para mejorar la toma de decisiones, el mantenimiento y la seguridad. Los atomizadores equipados con Sprayer Connect se gestionan desde la My Specialty Crops APP, mostrando su ubicación y estado en el mapa de la plantación.



Este control centralizado supervisa la pulverización, enviando avisos a tiempo real sobre errores o incidencias de seguridad. También proporciona datos sobre horas de uso y modo de trabajo para alertas preventivas y planificación de mantenimientos. H30 es el siguiente paso, un sistema de control para la pulverización que incluye sensores y conectividad, lo que permite al operario controlar algunos parámetros para conseguir que la protección de cultivos se realice de forma eficiente, sencilla y fiable. A través de un interfaz que se instala en el tractor el operario puede seguir la trayectoria de la máquina y corregir algún parámetro en el caso de que sea necesario. El sistema Als, que estará disponible a final de año, es el último paso en digitalización de Fede. eS un sistema avanzado de ajuste de la pulverización en tiempo real basado en inteligencia artificial. A través de un sistema de cámaras para reconocer el árbol, evita pérdidas de deriva y mejora la deposición uniforme del tratamiento en la copa del árbol.





TECNOLOGÍA
PARA UNA AGRICULTURA SOSTENIBLE



INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA PARA LA AGRICULTURA DEL FUTURO

El fabricante de maquinaria agrícola AGUIRRE aprovechó el marco de FIMA para dar a conocer sus novedades tanto en máquinas como en tecnología.

NOVEDAD
MÁQUINA



ATOMIZADOR ARRASTRADO ATR 4000

Con capacidad para 4.000 L, este nuevo atomizador responde a la demanda del cliente más profesional. Ofrece diferentes posibilidades en cuanto a grupos de aire y tecnología. En FIMA se mostró equipado con regulación electrónica vía ISOBUS y con la novedad tecnológica sónar CM20 VVS de TOPCON.



NOVEDAD
TECNOLÓGICA

TECNOLOGÍA SÓNAR CM20 VVS PARA ATOMIZADOR

Esta tecnología dota al atomizador de dos sensores de ultrasonidos a cada lado con conexión ISOBUS. El software realiza un análisis en tiempo real de la masa foliar del cultivo para adaptar la dosificación exacta en cada momento, reduciendo insumos y contribuyendo a la sostenibilidad del medio ambiente

SISTEMA AUTONIVELANTE NORAC

El Taurus 6000, ya presentado en la anterior edición del certamen, se ha seguido desarrollando y ahora se ofrece con el nuevo sistema autonivelante Norac de TOPCON, con diferentes versiones para diferentes modelos de barras. Es un controlador automático de altura con sensores de ultrasonidos en los extremos y sensor inercial central que corrige la altura de la barra para una mejor adaptación al terreno.



NOVEDAD
TECNOLÓGICA





(De izda. a dcha.) Jesús Aguirre Lecumberri, Director de Exportación, Jesús Aguirre Sagardoy, Director comercial y Pedro Campo Barásain, Gerente.

GAMA HYDRA

Dentro de la gama de pulverización, Aguirre expuso la gama Hydra de pulverizadores suspendidos. En esta ocasión se presentaron unas barras de 24 m con sistema de corte automático por ISOBUS de boquilla a boquilla de TEEJET en su versión Dynajet. Además de dicho corte individual de boquillas controla el tamaño de la gota de pulverización para mantenerlo invariable sea cual sea la presión de trabajo. También corrige la dosis en los tratamientos con giros.



TD 730 PLUS +



Otra de las novedades de AGUIRRE fueron las tolvas de polietileno de alta densidad modelo PLUS +. Con capacidad para 3.000 L de semilla y chasis estudiado para acercar el centro de gravedad al tractor, reduciendo así la palanca y mejorando la manejabilidad, se podrán montar en todos los modelos de la marca con trenes de siembra superiores a 6 m. En el modelo TD de siembra polivalente, y en opción, se podrá optar por una gradilla compactadora de ruedas.



NOVEDAD
TECNOLÓGICA

CORTE AUTOMÁTICO DE SECCIONES POR GPS

La sembradora TD 730 Plus+ presentaba la novedad técnica de 8 cortes automáticos de secciones por GPS y conexión ISOBUS. Basados en el sistema de bloques exclusivo de AGUIRRE con devolución de grano al interior de la tolva, permite una dosificación uniforme independientemente de cada corte. Sin licencias de pago, permite también corte manual independiente. La pesada se puede realizar a través de aplicación para móvil bluetooth. Tecnología para la reducción de solapes y gasto en semilla.

TREN DE SIEMBRA TR 720 SD - TF-2500 TV TWIN PRESSURIZED

AGUIRRE está presente en buena parte de mercados Europeos y de ellos se nutre para el diseño de sus máquinas. Siguiendo con la pujante tendencia que existe, AGUIRRE presentó un conjunto de siembra formado por una tolva delantera presurizada de 2.500 Litros modelo TF- 2500 TV PRESSURIZED con doble distribuidor para dos salidas (Tolva estanca que impide que salga polvo y entre humedad); y un tren de siembra de 7,20 m. plegable de disco para siembra directa modelo TR 720 DS. Esta misma combinación se ofertará con otros trenes de siembra RS (reja convencional), TD (reja con placas de tungsteno) y DS (doble disco para terreno trabajado).



NOVEDAD
MÁQUINA

TD 3000 PRESSURIZED

Nuevo modelo de tolva presurizada para sembradoras suspendidas modelos TD. Con capacidad para 3.450 L y disponible para semilla y/o semilla y abono, esta sembradora se ofertará en anchura de trabajo de 6 m. con posibilidad de aumentar anchos superiores según demanda. Incorpora de serie motor hidráulico y Electro-drive (accionamiento eléctrico del distribuidor).



NOVEDAD MÁQUINA

SEMBRADORA SD-T 600

NOVEDAD MÁQUINA



Apostando por los modelos de siembra directa con disco, AGUIRRE presentó su modelo arrastrado SD-T 600 con 6 m. de anchura de trabajo. Tolva MEGA de 9.500 L de capacidad combinada para abono y semilla y conexión ISOBUS. El brazo diseño exclusivo de AGUIRRE tiene un paralelogramo de doble muelle NON-STOP para 200 kg de presión. Fácil regulación manual de profundidad con accesibilidad exterior, disco de 18" con inclinación 7° y buje de alta duración sin engrasadores. Bota de siembra regulable en altura y lengüeta pisagranos, tapado de rueda de goma o dentada. Además todos los giros llevan casquillos auto-engrasables (sin engrasadores). Anchura entre cuerpos: de 17 cm a 25 cm.

SENSORES DE OBSTRUCCIÓN DE TUBO DE CAÍDA DE SEMILLA

NOVEDAD TECNOLÓGICA



En todos los modelos de sembradoras AGUIRRE se puede adaptar estos sensores de obstrucción individuales para evitar emboces y faltas en la siembra. Es compatible con tramlaine y funciona con semilla o semilla-abono. Tiene lectura en tiempo real y visionado completo en una pantalla. Para ISOBUS y monitores ISOCAN. Bajo mantenimiento, calidad y resistencia del sensor IP67 contra polvo y agua.

CROPSPEC

Todas las máquinas de AGUIRRE modelo DP pueden incorporar la tecnología denominada Cropspec de TOPCON. Es un espectrómetro con sensores NIR (luz infrarroja) que permite analizar en tiempo real el estado nutricional del cultivo, especialmente su contenido en clorofila. Estos sensores van a los lados de la abonadora, detectan el nivel de clorofila que tiene el campo, e indican la necesidad de más o menos nitrógeno etc. La abonadora optimiza la aplicación del abonado para mejorar rendimientos y contribuir a la sostenibilidad del medio ambiente.

MONITOR H2 PARA SEMBRADORA CONVENCIONAL

NOVEDAD TECNOLÓGICA



Los modelos convencionales de AGUIRRE pueden llevar estos nuevos monitores con display de 60x45 mm., imagen a color y versiones en varios idiomas. La facilidad de manejo asegura la rápida centralización de datos en la cabina durante la siembra: velocidad de avance, giro de turbina, giro de dosificador, indicador de tolva vacía y cuenta hectáreas total y parcial.

NOVEDAD TECNOLÓGICA



JUSTO SAMPAYO

DIRECTOR GENERAL DE ANTONIO CARRARO IBÉRICA Y DEL MERCADO LATINOAMERICANO



“Antonio Carraro hoy está en el podio de los tractores especializados”

FIMA sigue siendo para Antonio Carraro Ibérica un lugar de encuentro imprescindible con sus clientes y con su red de distribución y así nos lo hizo saber su director general, Justo Sampayo durante la feria.

• AGROTÉCNICA

2025 fue un año ‘atípico’, con un crecimiento de ventas marcado por subvenciones y otras circunstancias. ¿Qué lectura hace de estas cifras y cuál es la clave para que este año se mantengan más o menos iguales?

En general, las subvenciones y la renta agraria son factores clave en la compra de un tractor. El año pasado la renta la renta creció un 12.91% y algunas regiones tuvieron un plus con las subvenciones. Si estos factores se mantienen es de esperar que 2026 sea otro buen año. Además, nosotros crecimos por encima de la media,

gracias a la mejora continua de nuestra RED de concesionarios y a la innovación y mejora constante de nuestra gama.

De toda la amplia y muy especializada gama de producto de Antonio Carraro ¿qué tractores han despuntado más este año?

Antonio Carraro se define como marca fiable, de calidad y muy adaptada a las necesidades de la agricultura de cultivo de alto valor (viña, frutales, verdura, olivo...) cuya tendencia ahora es la demanda de transmisiones continuas porque son mucho más eficientes. Estos tractores se adaptan a trabajar con implementos de mucha más capacidad de trabajo y se 'comunican' con las necesidades del campo y con la digitalización, lo que ya es un presente y será un futuro innegociable. Antonio Carraro donde realmente está destacando es en toda esta renovación de tractores de transmisión mecánica a tractores de transmisión continua adaptados a las diferentes necesidades del mercado agro español.

La robótica está muy de moda en el sector de cultivos especiales. ¿Tiene pensado Antonio Carraro, a futuro, incluirla en su portfolio?

Sí, estamos trabajando en diferentes soluciones, pero tenemos claro que el campo español es muy variado, con muchos tipos de explotaciones, y la mayoría de soluciones de robótica presentadas hasta el momento están proyectadas para un agro más generalista. No todas las funciones robóticas llegarán a la agricultura española. Es muy diferente lo que necesita un agricultor con un campo de 10 000 hectáreas de nueva plantación de almendro, que un viticultor de altísima calidad en La Rioja, Jerez o Galicia, por ejemplo. Aquí es mucho más práctico trabajar con tractores de transmisión continua, digitalizados y de altas prestaciones, porque la robótica necesita generalidades y es difícil que se adapte a la especificidad.

¿Qué significa para Antonio Carraro asistir a FIMA?

Zaragoza es importantísimo para tener contacto con dos entes: la red de concesionarios y los clientes finales. FIMA es una plataforma excelente para ambas. Queremos que nuestra red de concesionarios conozca bien nuestras propuestas para que pueda

transmitirlas al agricultor, y pueda asesorarle para que tenga la solución específica más adecuada a sus necesidades. Nosotros pensamos en la cercanía para dar un plus al agricultor.

¿Qué propuestas lanzan en esta FIMA a sus clientes?

Hemos desarrollado dos tractores para el mercado español. Uno de ellos es el TRG Tony, el mejor tractor del mundo para la trituración de la poda de frutales. No hay ninguno como él, con gran capacidad, fiabilidad, adaptándose al terreno,... Cuando lo prueba en el campo, el agricultor rápido percibe por qué es totalmente diferente. Y otra novedad es el tractor de alto despeje SRG 7.600 Infinity que proporciona soluciones innovadoras para frutos rojos en invernaderos y verduras en exterior. En un año como este, en el que ha llovido tantísimo, habrá muchos agricultores que vayan a tener problemas para entrar en el campo. Este es un tractor de gran capacidad, transmisión continua, reversible, alta altura y capaz de entrar en cualquier terreno, seco o mojado.

Hay marcas de la competencia que no han tenido un buen año. ¿Qué hace Antonio Carraro bien para seguir creciendo?

Antonio Carraro hoy está en el podio de los tractores más vendidos especializados y sigue creciendo por tener una red de concesionarios fiable, que ofrece un excelente servicio, que entiende las necesidades del agricultor y que nos transmite a nosotros sus demandas para poder tener un plus productivo. Nosotros no queremos vender a todo tipo de agricultura, nuestro foco es muy concreto, y ahí somos los



El rey Felipe VI, el ministro de agricultura, Luis Planas, el presidente del Gobierno de Aragón, Jorge Azcón, la alcaldesa de Zaragoza, Natalia Chueca y otras personalidades visitaron el stand de Antonio Carraro el día de la inauguración de la feria.

que mayor gama de soluciones ofrecemos. Si un agricultor tiene frutales, olivos, verdura, viñas... no va a encontrar ninguna marca como Antonio Carraro, que ofrezca un plantel de soluciones tan específicas como el que estamos mostrando y además que disponga de una red de concesionarios que conoce sus necesidades. Para mí, esta es la diferencia. En España tenemos actualmente 50 concesionarios.

¿Tienen intención, como ya han hecho otras marcas, de hacer selección en la red o ese no es el modelo de negocio de Antonio Carraro?

Siempre que el concesionario tenga potencial de dar un excelente servicio al cliente apostaremos por él. Nosotros queremos concesionarios que estén cercanos al cliente. En una provincia como Málaga, por ejemplo, la agricultura de la parte este no tiene nada que ver con la agricultura de la parte oeste, piden unidades totalmente diferentes. Consideramos necesario tener un concesionario en Málaga este que comprenda las necesidades de los cultivos tropicales y un concesionario en Málaga oeste que comprenda las otras realidades de la provincia. Son áreas muy diferentes.

Antonio Carraro lleva muchos años ya en el mercado Latinoamericano, por ejemplo, en Chile a través de un importador muy fuerte. Ahora que están cambiando los gobiernos en algunos países y que también están cambiando los cultivos, con el auge de cultivos especiales, viña... ¿cómo está actualmente la situación en los principales mercados?

Latinoamérica ha sido un mercado para Antonio Carraro muy fuerte, donde hemos apostado fuertemente con personal propio y con acuerdos de distribución sólidos. Eso ha permitido que sea un mercado que nos da muchísimas satisfacciones. Hay países donde la agricultura de alto valor está en altísimo crecimiento. En el mundo cada vez hay más personas que se alimentan bien, que buscan calidad y esa calidad alimenticia la dan los cultivos de alto valor. Es un mercado en expansión, un mercado que nos puede facilitar abrir mercados de máxima competencia donde nosotros podemos aportar nuestro grano de arena con profesionalidad dando el mejor medio de producción para producir con máxima eficiencia y calidad.

Antonio Carraro siempre ha apostado más por calidad que por la cantidad. ¿Se puede decir que ese es su lema?

Damos una solución específica para necesidades específicas. Para todo agricultor que tenga fruta,



“DAMOS UNA SOLUCIÓN ESPECÍFICA PARA NECESIDADES ESPECÍFICAS”

viñedo o algún cultivo de alto valor, Antonio Carraro es una excelente solución. No solo no sacrificamos la calidad de nuestros productos por coger cuota de mercado. Tampoco sacrificamos la calidad del servicio, ni la fiabilidad... Nosotros estamos centrados en este área de especialización y no entramos en otro tipo de agricultura.

¿Qué supone para Antonio Carraro la llegada de otros competidores de países asiáticos que están enfocando su producto también en el tractor especializado? ¿Cómo puede afectar en el futuro este nuevo competidor?

Yo creo que hay mercado para todos. Realmente el cliente que busca un medio de producción de alta capacidad, de alta tecnología, de alta disponibilidad, confía en Antonio Carraro. Luego hay otro tipo de cliente y otro tipo de labores dentro de la explotación para el que un tractor simple puede ser adecuado. Yo creo que hay mercado para todos. Es bueno que haya oferta. Hay labores para buscar una solución de alto rendimiento y hay labores para soluciones más simples. Lo que sí es importante es el servicio. Si vas a buscar un producto es importante que vaya a tener un buen servicio, hoy, mañana y dentro de diez años, porque si no será un problema más que una solución. ■



SALTO TECNOLÓGICO EN LA GAMA DE PULVERIZACIÓN DE GIL CON EL NUEVO ÉZARO 6000

Gil aprovechó el contexto de FIMA para dar a conocer su novedad por excelencia este año: el pulverizador arrastrado Ezaro 6000, que satisface la demanda de clientes que piden mayor autonomía, reducción de tiempo en los desplazamientos y, en consecuencia, maximizar el rendimiento de sus explotaciones. Su diseño, de líneas redondeadas, limpias y muy actuales, combina imagen, protección y longevidad ya que protege todos los elementos mecánicos, quedando completamente integrados y ocultos, logrando además de una imagen mucho más compacta y cuidada. Tiene una capacidad real de 6.300 L en su depósito principal, 550 L en el depósito auxiliar lavacircuitos y 22 L en su depósito lavamanos. En los laterales del depósito principal, se incorporan 2 portones laterales, en los cuales, en su interior van protegidos los diferentes elementos y componentes. Con el ÉZARO, Gil rompe con la tradicional bomba de pistón/membrana accionada por toma de fuerza, presentando un nuevo concepto de bomba centrífuga multietapa accionada por un motor hidráulico, la cual puede proporcionar de forma progresiva caudales de hasta 560 L/min.

Las ventajas de esta bomba son también: un control de dosis más eficiente al impulsar solamente el caudal necesario sin tener que enviar a tanque el sobrante

GIL

de agua, la posibilidad de aumentar el radio de giro sin limitaciones y minimizar el mantenimiento de la misma.

Desde el departamento técnico de GIL se ha tenido en cuenta cada detalle en el proceso de diseño de la máquina, desde la lanza hasta llegar a las barras. Al igual que en el modelo ABANTOS, este nuevo pulverizador arrastrado EZARO 6000 podrá equipar barras hidráulicas plegado paralelo en 5 tramos (anchos de trabajo de 16 a 24 m) y barras hidráulicas plegado paralelo en 7 tramos (para anchos de trabajo de 28 a 32 m).

La barra que equipa este pulverizador es una Barra paralela con plegados en 7 tramos con un ancho de trabajo de 30 m. En particular esta barra lleva un circuito de recirculación de producto con 13 cortes automáticos controlados por la pantalla ISOBUS. Las barras de GIL están fabricadas en acero de alto límite elástico, con un diseño continuo, sistema de apertura y cierre secuencial y último tramo con plegado vertical.

Consta de un novedoso sistema de suspensión hidráulica horizontal, elevador hidráulico en paralelogramo con suspensión vertical hidroneumática, y ajuste de horizontalidad mediante resortes con sistema de amortiguación lateral en el cuerpo central, lo que permite una mayor estabilidad de la barra durante el trabajo.

Para una mayor facilidad para el agricultor lleva un sencillo sistema independiente de bloqueo y nivelación hidráulico de la barra.

Además, lleva de serie la geometría variable positiva (en opción geometría variable negativa con sensores de control de altura automático), mando electrohidráulico con sólo 2 latiguillos al tractor, línea sensora, portaboquillas compact-jet de 4 vías de serie, luces de transporte LED y por supuesto toda la tornillería en acero inoxidable.

HORSCH



ISEKI

ID DAVID

PREMIO NOVEDAD TÉCNICA POR SU SISTEMA MFLOW

La empresa ID-David ganó el Premio Novedad Técnica de FIMA 2026 por su innovador sistema MFLOW, que optimiza el trabajo con intercepas y mejora de forma significativa la eficiencia, el control y la comodidad en la maquinaria agrícola.



JOHN DEERE

JOHN DEERE, DE NUEVO EN FIMA

Regresó al certamen para celebrar 25 años de Agricultura de Precisión en 'FIMA Tech'. Contó con un espacio dedicado exclusivamente a tecnología y digitalización, conmemorando un cuarto de siglo de avances en la compañía. Expuso todo su catálogo de soluciones de Agricultura de Precisión, abarcando desde equipos de iniciación hasta los sistemas más sofisticados del mercado.



JJ BROCH



JOSKIN



DJI



JYMPA





Soluciones especiales para mercados especializados

Antonio Carraro expuso en FIMA una muestra de su amplia gama de tractores, que apuesta firmemente por las transmisiones continuas e incluye modelos articulados, rígidos, con y sin cabina, muy especializados atendiendo a las demandas de los diferentes agricultores de cultivos de alto valor, con potencias que van desde los 25 CV hasta 100 CV.



SRG 7.600 INFINITY *'Ideal para cultivos en caballones'*

El tractor especializado SRG 7600 de Antonio Carraro se diseñó especialmente para atender la demanda de profesionales dedicados al cultivo de la fresa y ahora se extiende a la producción de verdura en el exterior. Articulado, reversible, equipado con motor de 75 CV y transmisión hidrostática, destaca por ofrecer una ergonomía de trabajo muy eficiente. Su principal ventaja es el alto despeje de 60 cm respecto al suelo, que permite su paso por encima del cultivo sin dañarlo mientras se realizan tratamientos fitosanitarios. Al ser un tractor hidrostático, se puede fijar la velocidad de avance y de revoluciones independientemente para que el tratamiento sea más eficiente. Gracias a que se llevó a cabo este proyecto para el cultivo de la fresa, ahora tiene demanda también en otros cultivos en caballones como los hortícolas. Es el único tractor en estas características en el mercado que está homologado.



TGF 8900 R *'La solución perfecta para emparrados y frutales intensivos'*

Este tractor es la solución perfecta para los profesionales que requieren trabajar en sitios complicados por la altura. Su cabina baja permite entrar por emparrados y sitios complicados. Dispone de transmisión continua para una mayor eficiencia en el trabajo.



MATCH 4 *'Compacta menos que una pisada humana'*



Diseñado para trabajar en pendientes muy pronunciadas, en sitios donde hay mucho fango o en lugares con problemas de accesibilidad para tractores de ruedas, el tractor MATCH 4 de orugas permite entrar en cualquier terreno.



TONY 8100 V *'100% configurable a nivel hidráulico'*

Diseñado para atender un encargo del mercado francés, Antonio Carraro presenta este tractor de construcción clásica, que mantiene las dimensiones de los antiguos tractores viñeros de la marca, pero cumpliendo con todas las normativas actuales de emisiones y añadiendo toda la tecnología actual. Con este modelo, Antonio Carraro logra compactar las dimensiones, incluir un motor fase V y transmisión continua y dar un gran salto tecnológico en cuanto a hidráulica. A través de un joystick, se puede configurar y adaptar la hidráulica del tractor a cualquier tipo de apero, pudiendo programar presiones, caudales, funcionamiento continuo, abreviado, tiempo de abreviación, etc. Además, desde la centralita se puede controlar la transmisión, el motor, la hidráulica, climatización, luces, etc., de forma que se pueden hacer combinaciones de funcionamiento para que todo esté integrado, pudiendo trabajar con 3 implementos simultáneamente.



TONY 8900 TRG *'El mejor para triturar'*

Este tractor rígido de Antonio Carraro proporciona un puesto de conducción reversible, con transmisión continua. Desde el volante y con el joystick ofrece la posibilidad de invertir la marcha. Su transmisión continua permite fijar revoluciones de toma de fuerza independientemente de la velocidad, fijar velocidad independientemente de las revoluciones o fijar ambos parámetros, lo que garantiza trabajar siempre cómodamente en función del implemento. La opción de reversible también permite trabajar hacia atrás con aperos como trituradoras y porta-palets.





KIOTI



KUHN

FORO EXPERT Y 19 NOVEDADES

Un año más, Kuhn participó en FIMA. Además de llevar 19 novedades de producto, habilitó un espacio dentro de su stand denominado Foro Expert, donde se celebraron jornadas, charlas y mesas redondas.

Las novedades fueron:

- **Descompactador DT.** Solución robusta y eficaz para el trabajo profundo del suelo hasta 65 cm, disponible en 3 y 4 metros.
- **Gama de arados suspendidos Master M.** Sencillos, intuitivos y eficaces, ofrecen comodidad y facilidad de uso.
- **Cultivador Highlander.** Diseñado para responder a las diversas necesidades del laboreo: desbroce superficial, destrucción e incorporación de residuos y malas hierbas, nivelación y preparación del cultivo intermedio.
- **Grada rotativa HR 6030 RCS.** Con una anchura de trabajo de 6.00 metros, completa su gama de gradas rotativas plegables y combinables HR 1030 RCS.
- **Tolva frontal TF 2300 C.** Con una capacidad total de 2360 Litros, se divide en dos compartimentos (60% / 40%). Esta configuración permite, en una sola pasada, establecer una cubierta vegetal con varias semillas dosificadas con precisión, suministrar abono o nutrientes minerales lo más cerca posible de la semilla o proteger las plantas, de plagas como las babosas.
- **Sembradora Megant 722 R.** Con anchura de trabajo de 7.20 metros, completa la gama de sembradoras de dientes que ya incluye el modelo MEGANT 602 R de 6 metros.
- **Abonadora MDS 14.2 W Spot Spreading.** Rauch presenta una innovación basada en sensores que adapta la aplicación de fertilizantes en cultivos especiales específicamente a cada planta individual.
- **Abonadora AXIS H 50.2 EMC-W.** Incluye los sistemas Corner Control y Optipoint Pro+.
- **Sistema de abonado en lindes Variosmart.** Es el primer sistema de control de velocidad del mundo

para esparcidores de fertilizantes de accionamiento mecánico.

- **Abonadora AXENT 100.1.** La característica especial de este esparcidor de gran superficie de Rauch es que esparce tanto fertilizantes granulados como fertilizantes húmedos, como la cal húmeda o los fertilizantes orgánicos, como los pellets o el HTK seco, etc.
- **Pulverizador KARAN.** Cada etapa del proceso de pulverización (llenado, pulverización y aclarado) está diseñada para ofrecer el máximo rendimiento.
- **Segadora de discos GMD 9530 RV.** Segadora de discos con sinfín agrupador que combina siega y formación de hileras en una sola pasada,
- **Rastrillo hilerador rotativo GA 7631 P.** Representa el término medio entre un alto rendimiento y una excelente compacidad.
- **Rastrillo hilerador de tapiz Merge Maxx 952.** Disponible en dos versiones: estándar, sin funcionalidad ISOBUS, y una versión ISOBUS para mayor comodidad y funcionalidades.
- **Empacadora de alta densidad SB 1270 X.** Permite producir pacas de extrema dureza y perfectamente formadas (120 x 70 cm) en las condiciones más complicadas.
- **Rotoempacadora-encintadora combinada VBP 7190 OC 33.** Totalmente destinada para las empresas de servicio y agricultores que estén buscando la máquina más potente y versátil posible.
- **Encintadora SW 4014 Autoload.** Presenta la función exclusiva y patentada AutoLoad, para un encintado sin pausas y totalmente automático.
- **Empajadora PRIMOR GII 110.1 Polydrive.** Diseñada para que cada etapa de utilización sea lo más sencilla, intuitiva y eficaz posible.
- **Desbrozadora de brazo PRO-LONGER GII EP 6183 SPA.** Segadora desbrozadora con un alcance horizontal de 6.10 m y una potencia de 83 CV en el circuito rotor.
- **KUHN Electronics y KUHN Connect**

LAND SYSTEM



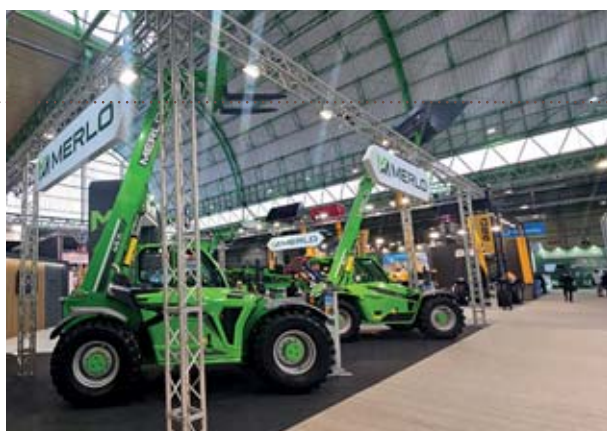
MERLO

MERLO ACUDIÓ CON SU LÍNEA DE PRODUCTO PARA EL SECTOR AGRÍCOLA

Expuso una muestra de sus equipos para el segmento agrícola, que cubre principalmente con dos familias de producto: la Turbofarmer y la Multifarmer.

En la gama de manipuladores telescópicos Turbofarmer, destacaron los modelos TF33.7, con unas prestaciones de 3 300 kilos de capacidad, 7 metros de altura de elevación y una motorización de 115 CV; TF45.11, con prestaciones de 4500 kilos de capacidad, 11 metros de altura de elevación, motorización de 170 CV y transmisión de variación continua CV-Tronic, con dos motores hidrostáticos sobre el árbol de transmisión; y TF38.10, una máquina que se adapta muy bien para trabajos a campo abierto, principalmente para el almacenaje de

MANITOU



paja, con carga de 3 800 kilos, 10 metros de altura y una motorización de 136 CV.

Dentro de la gama Multifarmer expuso el MF34.7, máquina telescópica 'al uso' en la parte central, que ofrece 7 metros de elevación y 3 400 kilos de capacidad de carga, mientras que en la parte trasera lleva un elevador, un tercer punto con una capacidad de alzamiento de 3 500 kilos y una toma de fuerza mecánica de dos velocidades 540 y 1000.

MOWERS IBÉRICA



MX





TOMÁS ROCHA

ADMINISTRADOR DEL GRUPO AUTOINDUSTRIAL,
IMPORTADOR DE LA MARCA TAFE EN ESPAÑA Y PORTUGAL

“Queremos tener en los próximos dos años 60 concesionarios TAFE en España”

El principal objetivo de Tractomaster, del Grupo Autoindustrial, en FIMA era claro: ampliar la red de concesionarios de TAFE en España y así nos lo transmitió su administrador y responsable del sector agrícola en la península ibérica, Tomás Rocha.

• AGROTÉCNICA

Grupo Autoindustrial es muy conocido en Portugal, pero en España no tanto. ¿Cuáles son los orígenes y trayectoria de la compañía?

El pasado 20 de diciembre cumplimos 105 años. La empresa se creó en 1920 en Coimbra como importadora en el negocio del automóvil y también como montadora de coches. Hoy en día tenemos en Portugal 21 marcas de concesionarios y de reparadores autorizados del sector del automóvil. Contamos con instalaciones

en Coimbra, Oporto, Leiria, Aveiro, Malveira y Lisboa, cubriendo todo el litoral. Para Grupo Autoindustrial el sector de la automoción representa cerca del 75% de su facturación; el sector agrícola entre el 18-20% y el sector náutico y de motores industriales entre el 3-4%. Además, hace unos cinco años entramos en el sector inmobiliario alquilando parte de nuestras instalaciones. Todavía no tenemos números consolidados del año pasado, pero en 2024 facturamos cerca de 300 millones de euros en el conjunto de sectores.

En el agrícola, que es el que nos atañe ahora, entramos en 1964 como importadores de diversas marcas de tractores y maquinaria agrícola, también con venta al cliente final con una instalación en Beja y otra en Leiria.

A lo largo de los años, algunas de las marcas que representábamos tuvimos que dejarlas porque abrieron sus propias filiales en la península ibérica. Pero como teníamos el personal y la infraestructura adecuada siempre estamos buscando nuevas marcas y en 2021 decidimos estratégicamente internacionalizar la importación de tractores. La decisión fue fácil, implementarlo no tanto, porque la decisión se tomó en plena pandemia. Con TAFE hemos empezado en 2023 en Portugal y algo más tarde en España. Tenemos mucha experiencia en Portugal y esto nos va a ayudar.

¿Cuántos puntos de venta tiene TAFE ahora mismo en la Península Ibérica?

En Portugal tenemos 26 concesionarios y en España 8. Nuestro principal objetivo en FIMA es obtener contactos para ampliar mucho más esta red.

¿Cuál es el plan estratégico a seguir en los próximos tres- cuatro años con la marca TAFE en España?

Queremos tener en los próximos dos años 60 concesionarios TAFE en España. En términos de volumen de venta, los números no los tenemos todavía fijados porque van a depender bastante del producto que tengamos disponible para vender. En Agritechnica TAFE ya presentó un modelo de 100 CV (el segmento de mercado más vendido en España) pero no tenemos fecha fija de cuándo nos va a llegar. Lo que está claro es que TAFE quiere estar en Europa por prestigio y por reconocimiento de marca y vamos a trabajar para ello.

¿Qué percepción tiene el profesional que empieza a conocer TAFE?

TAFE incluye en sus tractores tecnología ya conocida y probada en nuestro mercado. El profesional rápidamente la reconoce, es el caso de la Serie 15, por ejemplo, y eso es un plus.

¿Cuál es la percepción de los clientes que ya han comprado producto TAFE en estos tres años?

¿Cuál es su nivel de satisfacción?

Hasta ahora es buena, los tractores no han dado problemas. Los pequeños de entre 20 y 26 CV tienen mucha aceptación porque es un tractor bien acabado, bien hecho, diseñado por ingenieros de renombre como Máximo Ribaldoni y eso tiene mucha importancia.

La garantía y el servicio postventa es fundamental... ¿Qué le diría al profesional que esté pensando en adquirir un TAFE por primera vez?

Nuestros concesionarios tienen que dar el servicio a los clientes finales y nosotros tenemos



inspectores técnicos que, si es necesario, van al concesionario y al campo a solucionar el problema que haya. Tractomaster no vende TAFE directamente al cliente, es a través de nuestro concesionario que obligatoriamente tiene que garantizar la asistencia postventa del producto, aunque tenga detrás también nuestro soporte.

En Portugal tenemos cinco empresas para la comercialización de los tractores e implementos de todas nuestras marcas y además tenemos un almacén central de recambios de todas las marcas con especialistas para cada una de ellas. El recambio no es un problema porque tenemos una estructura propia, un departamento central que se encarga de eso. ■



NEX

NEX REFORZÓ LA CERCANÍA CON SUS CLIENTES CON UNA OFERTA ESPECIAL FIMA

Entre las principales novedades del distribuidor de neumáticos NEX en esta edición hay que destacar la incorporación de la marca Speedways, que amplía y complementa su ya sólida oferta para el sector agrícola y responde a la demanda de soluciones competitivas, fiables y adaptadas a las necesidades reales del campo.

También dio a conocer los nuevos modelos de Ozka, que refuerzan su gama con productos de altas prestaciones, junto con su consolidada oferta en Titan Goodyear, Michelin y Kleber, marcas de primer nivel que aportan valor añadido y confianza a agricultores y profesionales del sector.

Con motivo de FIMA, NEX quiso celebrar su participación con una oferta especial para los visitantes de su stand, subrayando su vocación de cercanía y servicio.



SCHÄFFER



SIGMA 4



RITCHIE BROS



SEGUÉS

STIHL



TAFE

SOLIS



TIMAC AGRO

TANZI

TANZI SE INSTALA EN ZARAGOZA

La TIGON Gen 2 fue protagonista en el stand de TANZI. Esta sembradora cuenta con el innovador sistema de dosificación TANZI IntelliFlow, tecnología que permite el corte seccional automático en 4 zonas mediante sus 4 dosificadores independientes por producto. El sistema evita el solape de productos, lo que lo hace más eficiente y permite el ahorro de miles de euros en insumos. Cuenta con 6 000 litros de capacidad en 2 compartimentos, versiones de 3 a 9 metros de ancho de labor, espaciamiento de 19.1 cm y tecnología ISOBUS, que garantiza una siembra uniforme con mínima compactación por los neumáticos con tecnología radial e impresionante tamaño 710/50 R30.5. Todas estas características logran que la nueva TIGON Gen2 garantice una siembra y fertilización extremadamente precisa.



También expuso la sembradora EVOX, que ya ha recibido dos de los más prestigiosos premios del mundo del diseño.

Esta compañía argentina de sembradoras se ha instalado por primera vez en España con un centro de distribución, ensamblaje y servicios en Zaragoza.

TAFE 



T R A C T O R E S

SENCILLOS Y FIABLES

La marca india TAFE ya empieza a ser un fijo en las ferias internacionales europeas. En esta ocasión acudió a FIMA 2026 junto a su importador en España y Portugal, Tractomaster, para presentar diversos modelos de tractores de entre 19 y 74 CV, diseñados para atender las exigencias de este mercado.



T A F E 7515

La Serie 15 de TAFE incorpora tecnología muy conocida en el mercado. Se comercializa en versiones con y sin cabina, con potencias de 55, 65 y 74 CV. Todos los modelos tienen motor de 3 cilindros Simpson & Company, fabricados por TAFE. La única electrónica que incluye es la centralita para el motor, y cumple con la normativa de emisiones de filtro de partículas. El modelo con cabina ofrece mucho espacio en su interior. Toda la Serie 15 equipa inversor mecánico y freno hidráulico de remolque estándar de serie. Es un tractor mecánico muy sencillo de operar.

T A F E 7515 GE

Disponible en 65 CV y 74CV, lleva el mismo motor de la Serie 15 estándar y la misma electrónica y centralita. La principal diferencia entre estas dos gamas es su anchura. Mientras que la Serie 15 estándar mide 2.10 m de anchura, el tractor frutero 7515 GE solo mide 1.55. La otra gran diferencia es el arco, abatible al centro y al medio del tractor, mientras que en la Serie 15 estándar el arco es trasero. *“Es perfecto para clientes que no necesitan demasiada tecnología y electrónica, que les gusta más un tractor mecánico, fácil de obrar, que sea más simple y fiable”*, destaca Rodrigo Gonçalves, director general de Tractomaster.



T A F E 6020M

Es el tractor más pequeño que comercializa TAFE en la península ibérica. Incluye motor Mitsubishi de 19 CV de potencia, transmisión mecánica (M), toma de fuerza estacionaria para poder bajar del tractor, control de esfuerzo y posición, dos velocidades de toma de fuerza, y tres gamas con tres velocidades adelante y una gama con tres velocidades atrás (9-3). El distribuidor de aceite de doble y simple efecto es automático.



T A F E 6028H

El tractor 6028 H se diferencia del 6028 M en que lleva transmisión hidrostática y no tiene palanca para las velocidades. Tiene 3 gamas (bajas, medias y altas) y dos pedales para marcha adelante y para marcha atrás.



T A F E 6028M

Este tractor tiene las mismas características técnicas del 6020 M, salvo los 24 CV de potencia del motor Mitsubischi de 1319 cm³. Al igual que su compañero de gama la transmisión es mecánica y tiene las mismas velocidades y salidas de aceite.



En el capó de todos sus tractores destaca el logo de este gigante indio que sigue ganando terreno en Europa.



Como curiosidad ¿se habían dado cuenta que el logo es el diseño superpuesto de las letras de su propio nombre?

FRANCISCO INFANTE
CEO Y CO-FUNDADOR DE VOLTRAC

“THOR es un tractor eléctrico automatizado de última generación, diseñado para trabajos pesados y las condiciones más duras”

En Voltrac tienen una misión y es la de fortalecer la seguridad alimentaria y la defensa de Europa con un tractor eléctrico autónomo para liberar a los agricultores de las tareas pesadas. La plataforma de 3.5 toneladas se está probando en viñedos, olivares y cítricos de toda España. Actualmente, están a punto de ampliar la producción a 100 unidades anuales con la idea de producir a futuro 1000 unidades al año.

• AGROTÉCNICA

Voltrac, con sede en Paterna (Valencia), fue fundada hace 2 años por Francisco Infante Aguirre y Thomas Hubregtsen en 2024. Francisco es Ingeniero Aeronáutico y construía aviones supersónicos propulsados por hidrógeno en Destinus y eVTOL de carga pesada en Volocopter, pero proviene de una familia que fabrica y vende implementos para tractores en más de 25 países.

Thomas aceleraba el aprendizaje automático mediante GPU, TPU y computadoras cuánticas en Google X, IBM y BMW, además de fundar Extropic, con sede en San Francisco, donde introdujo las computadoras termodinámicas. Además, tuvo su primer trabajo en una granja.

Juntos, se propusieron revolucionar el mercado, compitiendo directamente con empresas ya establecidas y startups. En su trayectoria, cuentan con el apoyo de inversores como Extantia, Foodlabs, Antler, Push y Prototype, quienes juntos destinaron un total de 9 millones de euros en financiación. Gracias a esto, pudieron abrir unas instalaciones de 1200 m² en Valencia, con 300 m² de oficina y un taller de 900 m².

¿Cómo han aprovechado su experiencia en Ingeniería Aeronáutica para el sector de la agricultura y en concreto para desarrollar el THOR?

Son equipos distintos en el sentido del medio por donde se desplazan, ya que uno va por la tierra y otro por el cielo, pero ambos, no generan beneficio si no están volando o trabajando. Lo que aplicamos es la primera ley: no puede fallar. Tiene que ser fácil de mantener y de reparar. El diseño de nuestro tractor está hecho de forma modular para que se pueda reparar en casa, quitando una pieza y colocando otra sin más. Lo ideal, es disponer de recambio de baterías para reemplazarlas, lo cual es muy sencillo una vez están agotadas, sin tener que esperar a que se carguen de nuevo. La clave es tener menos componentes, menos aceite y un diseño modular que permite cambiar un motor quitando las cubiertas, ocho tornillos y dos cables. Un mismo costo inicial que tractores comparables de 80 kW, pero más barato de operar al año. THOR es un tractor eléctrico automatizado de última generación, diseñado para trabajos pesados y las condiciones más duras.

El modelo THOR, dispone de 4 baterías de 50 Kw, resultando un total de 200 Kw y 8 h de trabajo real, con toma de fuerza delantera y opción de trasera. 3000 kg de capacidad de elevación y 4000 kg de carga. Nuestro enganche de tres puntos categoría 2, ISO 730-1, permite usar cualquier implemento del tractor.

¿Cómo se pone en funcionamiento este tractor THOR?

Tenemos dos maneras de operar: por proximidad y por radiocontrol

con la persona que lo opera. Una vez que el apero está enganchado para trabajar, nosotros desde Voltrac nos encargamos del resto llevando a cabo los trabajos. El agricultor no se tiene que preocupar de más, simplemente tendríamos que hacer un estudio de su finca, pero nos encargamos nosotros de hacer el trabajo. Sabemos que faltan profesionales en el campo, por lo que ofrecemos nuestra mano de obra para evitar esta falta de operarios.

En el caso de grandes explotaciones que deseen ellos mismos llevar a cabo los trabajos, les daríamos una formación para poder utilizarlos. Así mismo, también estamos estudiando un servicio de renting.

¿Es sencillo de configurar para poder trabajar en varias parcelas distintas en poco tiempo?

Sí, llevamos conexión satelital por GPS y antena RTK para llevar a cabo un mapeo nuevo y estaría listo para trabajar.

¿Cómo están llevando a cabo el servicio técnico y qué garantías ofrecen?

Durante los 3 primeros años, Voltrac cubre todo tipo de recambios y servicios y posteriormente, vamos a sacar tutoriales de cómo reparar el tractor para que puedan hacerlo ellos mismos en casa. Es muy fácil y rápido, con un equipo sencillo y en 24/48h el recambio estaría en casa del cliente.■

“NUESTRO DISEÑO ESTÁ HECHO DE FORMA MODULAR PARA QUE SE PUEDA REPARAR EN CASA”





TEEJET



TVH



TENÍAS



YARA



ZEPPELIN MAQUINARIA

ZEPPELIN MAQUINARIA CONTÓ CON TRES ESPACIOS EXPOSITIVOS EN FIMA 2026

Mostró de forma integral todas sus líneas de producto, reforzando su compromiso con la red de distribuidores, con una presencia destacada en tres espacios expositivos (Pabellón 5, Plaza Sur y Pabellón 3). Durante la feria, exhibió la solidez y amplitud de su catálogo a través de sus distintas marcas y gamas: Zeppelin, Hanwo, Rhinoceros Tractors, Wenovus, High Tech, Rhinoceros Industrial y Rhino Air.

En la gama Zeppelin presentó soluciones diseñadas para responder a las exigencias reales del profesional agrícola, forestal e industrial, como Front cutter con diferentes implementos, destacando los cabezales de discos; gradas rotativas reforzadas y gradas rápidas de alto rendimiento; pulverizadores suspendidos con barras de gran capacidad; biotrituradoras, tanto a toma de fuerza como a motor; trituradoras súper reforzadas Serie R, modelo Monegros y cabezales desbrozadores reforzados para trabajos exigentes.

La gama Rhinoceros Tractors estuvo representada por tractores homologados y no homologados, con potencias comprendidas entre 25 y 55 CV, orientados tanto al agricultor profesional como a usos específicos y especializados.

El área dedicada a Hanwo ofreció tractores homologados hasta 75 CV y tractores no homologados de hasta 260 CV, destinados a trabajos agrícolas, forestales y aplicaciones especiales. De la marca Wenovus mostró su amplia gama de maquinaria para huerta, jardín y trabajos industriales, incluyendo desbrozadoras; motoazadas y motocultores; generadores; biotrituradoras a motor; dumpers y pisones-rectificadoras.

La línea High Tech expuso maquinaria agrícola de alto nivel, con equipos pensados para explotaciones profesionales (trituradoras plegables; trituradoras reversibles; discos desbrozadores y rotovators plegables).

En Rhinoceros Industrial se presentó un amplio catálogo de maquinaria industrial, que incluye retroexcavadoras autopropulsadas, dumpers y cargadoras

La gama Rhino Air estuvo centrada en soluciones de ventilación y climatización industrial, con ventiladores de techo; ventiladores de pie de gran tamaño; enfriadores portátiles y calefactores transportables. En el Pabellón 3, Zeppelin Maquinaria mostró una amplia gama de recambio y accesorio agrícola.

Tecnología en FIMA 2026

• ENRIQUE GARCÍA DAGANZO

La vida evoluciona, y con ella también lo hacen la agricultura y las ferias de maquinaria. En esta 44ª edición de FIMA descubrimos un enfoque diferente al habitual, que va más allá de la maquinaria agrícola y abre paso a nuevas soluciones, tecnologías y perspectivas para el sector.

Un nuevo pabellón, 'FIMA Tech', donde la tecnología se respira en cada rincón y se realizan charlas y debates sobre la tecnología en la agricultura actual. Aunque en esta

edición su tamaño ha sido más reducido, su proyección es enorme: paso a paso, está llamado a convertirse en el pabellón protagonista de las próximas ediciones.



Al analizar las marcas presentes en este pabellón y en los espacios adyacentes, se confirma una tendencia clara: la automatización de máquinas y aperos, junto con el auge de los drones. Todo apunta hacia un mismo objetivo: maximizar la rentabilidad, reducir costes al máximo y, al mismo tiempo, apostar por una agricultura más eficiente y respetuosa con el medio ambiente.

Los sistemas de autoguiado llevan años formando parte del sector y, con su consolidación, han surgido nuevas marcas, muchas de ellas procedentes de Asia. En esta edición destacó **FJDynamics**, que exhibía una amplia gama de antenas, volantes y pantallas, mostrando de forma muy visual todo su ecosistema tecnológico. Además, contaban con simuladores en funcionamiento, como el autoguiado AT2 Ultra, equipado con volante eléctrico, antena y pantalla de 16", compatible con ISOBUS e incorporando un asistente inteligente capaz de corregir límites y facilitar la selección de parcelas.

Otra firma en constante evolución es **Sveaverken**, que presentó tanto novedades como soluciones ya consolidadas, como el autoguiado F100 con volante eléctrico, antena y pantalla, compatible con prácticamente cualquier tractor o cosechadora.

También estuvo presente **Hi-Target**, con su sistema de auto-

guiado con ISOBUS, pantalla de 12", giros en cabecera, compensación de pendiente y una precisión de hasta 2.5 cm. A ello se suma su plataforma de gestión de tareas y control de flotas, reforzando la integración entre maquinaria y gestión agronómica.

Entre las marcas nacionales cabe destacar a **Cereza**, que continúa evolucionando sus soluciones. Un ejemplo es el T10R con señal RTK, compatibilidad ISOBUS y salidas CAN-BUS y RS485 para el accionamiento de sistemas e implementos externos (como el corte de tramos) o la conexión de antenas externas (NovAtel, Hemisphere, entre otras).

Por su parte, **AGC** presentó un stand centrado en tecnología de precisión: autoguiados con señal RTK, giros en cabecera y posibilidad de visualizar hasta cuatro cámaras en pantallas de 10" o 12", además de sistemas de nivelación del terreno y soluciones para dosis variable y corte de tramos en pulverizadores.

Finalmente, **John Deere** sorprendió con un enfoque diferente al habitual, centrado exclusivamente en tecnología de agricultura de precisión. Destacó el paquete Essentials, que integra antena StarFire 7500, monitor G5 Plus, módem JDLINK, volante eléctrico y el Operations Center. Con la licencia AutoTrac se incorporan funciones como el corte de secciones, AutoPath (para hileras y contornos) y visualización de mapas satelitales en el monitor, permitiendo reducir solapamientos, optimizar pasadas y planificar mejor las trayectorias en campo.

Otro de los equipos destacados fue el HarvestLab 3000, un



auténtico laboratorio móvil de alta precisión capaz de medir los componentes de cultivos y estiércoles para mejorar el análisis agronómico y la planificación de estrategias de fertilización. Puede instalarse en cosechadoras, esparcidores de estiércol y picadoras de forraje, o utilizarse de forma independiente como herramienta analítica para el análisis de piensos.

Pero no está todo ahí, tenemos que mirar al cielo y centrarnos en los drones. Hay de muchos tipos y encontramos una gran cantidad, pero el que más destacaba en todos sitios era el **DJI AGRAS T50** y **T100**. El T50 ofrece una capacidad aproximada de hasta 40 litros para líquidos y hasta 50 kg para sólidos, lo que lo convierte en una solución eficiente y versátil para operaciones intensivas. El T50 ofrece una autonomía aproximada de 7 a 10 minutos por batería bajo carga y un tiempo de recarga de 9 a 12 mi-

nutos. Por su parte, el T100 representa una categoría superior con una capacidad que puede alcanzar los 100 litros o 100 kg, ideal para grandes extensiones agrícolas. El T100 alcanza entre 9 y 13 minutos de vuelo con carga y se recarga en aproximadamente 8 a 9 minutos con estación rápida compatible. Ambos modelos incorporan sistemas avanzados de posicionamiento GNSS y RTK para garantizar precisión centimétrica en cada vuelo. Integran radares, sensores inteligentes y detección de obstáculos que permiten operar con seguridad incluso en terrenos complejos. Su diseño robusto y plegable facilita el transporte y la logística en campo. Además, cuentan con modos de vuelo autónomo que optimizan el tiempo de trabajo y reducen el desperdicio de insumos.

Ahora solo nos queda una cosa: ver todos estos sistemas en el campo, donde realmente demuestra su valor.

Ojalá que en el futuro más marcas se animen a participar en FIMA Tech, este pabellón tecnológico que representa una gran oportunidad para el sector. Estoy convencido de que todas las grandes marcas cuentan con soluciones innovadoras que pueden mostrar y que aportan un verdadero valor añadido a las explotaciones agrícolas de nuestro país, ayudándolas a ser más eficientes, sostenibles y competitivas. ■



Lovol ofrece tecnología avanzada en su tractor F4110



Dotado de una atractiva carrocería de nuevo diseño específica para huertos, el F4110 de Lovol, garantiza un gran confort en el puesto de conducción, gracias al asiento con suspensión neumática Grammer, al volante ajustable en cuatro direcciones, al pomo de dirección asistida incluido en el volante para facilitar el giro rápido con una sola mano y al panel de instrumentos digital.

Equipado con motor de 110 CV que cumple la normativa Fase V este tractor de la serie F4000 destaca por incluir un bastidor de seguridad con nueva forma central, único y que marca tendencia, y por conseguir un radio de giro pequeño.

La anchura del tractor es de 1440 mm, lo que permite operaciones flexibles y libertad de movimientos dentro del huerto o el viñedo. El ángulo de dirección puede alcanzar los 70 grados y el radio mínimo de giro del puente de dirección superior es de solo 3.0m.

Más ventajas que se encuentran en este modelo son el cambio de marcha sincronizado 16+16 y la distribución de velocidad lógica para adaptarse a los distintos entornos de trabajo.

Dispone de una salida hidráulica trasera de 3 vías, una salida de presión hidráulica continua de hasta 50 L/min y se puede conectar a gran variedad de implementos.

La fuerza de elevación es de hasta 16.8 KN con un solo elevador de fuerza. Adopta una toma de fuerza trasera de dos velocidades de 540/1000 rev/min; opcionalmente suspensión delantera de Clase II, con fuerza de elevación de hasta 10.7 KN (Toma de fuerza delantera, velocidad de rotación 1000 rev/min).■

Modelo de motor	WP3.6NG125E670
Norma de emisiones	Fase V
Potencia nominal (CV)	110
Velocidad de rotación nominal (rev/min)	2200
Par máximo (N-m)	480
Cilindrada (L)	3.6
Filtro de aire	Tipo seco
Capacidad del tanque de aceite (L)	88
Tipo de transmisión	4X4
Tipo de embrague	Embrague de simple efecto de 12 pulgadas
Caja de cambios	Sincronizador
Cantidad de marchas	16+16
Caudal hidráulico de salida (L/min)	50

Investigación en Maquinaria Agrícola

1.-En empresas de maquinaria agrícola

P. Linares

Dr Ingeniero Agrónomo

I+D+i

Para sobrevivir en el competitivo mundo empresarial, es necesario crear continuamente productos y servicios cada vez más avanzados y eficientes y ello se consigue gracias a realizar actividades de I+D+i: Investigación (adquirir nuevos conocimientos), Desarrollo (crear soluciones comercializables) e innovación (aplicar los nuevos conocimientos en aplicaciones prácticas). Según el Boston Consulting Group, las 50 empresas más innovadoras del mundo son líderes en sus sectores

(<https://www.eaebarcelona.com/es/blog/i-d-i>).

La política empresarial del I+D+i no tiene discusión y la maquinaria agrícola no es una excepción. Desde los comienzos de la mecanización agraria la aparición de innovaciones ha sido continua y constante, lo que ha permitido obtener máquinas cada vez más eficaces y eficientes, contribuyendo a la evolución de la propia agricultura (Figura 1).

Del paquete I+D+i la investigación es el componente que menos se ve, aunque sea crucial, porque cuando hay nuevos conocimientos, se dispara la imaginación para lograr la D y la i. Sirva de ejemplo el neumático agrícola. Desde la antigüedad se conocía el caucho, sustancia elástica, resistente e impermeable que se obtiene a partir del látex de algunas plantas como la *Hevea brasiliensis* (Figura 2).



En la América precolombina se utilizaba el caucho natural en pelotas de goma y zapatos y al traerlo a España se comprobó que servía para borrar escritos de lápiz sobre papel, lo que dio origen a la denominación de 'gomas de borrar'.

Charles Macintosh fue un químico escocés que buscó una solución a las prendas de ropa para protegerse de la lluvia tan habitual en las tierras escocesas. Hasta entonces, las telas se bañaban en aceite y resultaban pesadas e incómodas. En 1824 patentó un impermeable a base de prensar una capa de caucho entre dos piezas de tela. El problema del caucho natural es que se degrada con facilidad por su baja resistencia a aceites, grasas, ozono y calor. En 1839 **Charles Goodyear** inventó el proceso de **vulcanización** mezclando caucho y azufre con el resultado de un producto que, sin perder la elasticidad, es mucho más resistente. En 1845 otro escocés, **Robert W.**

Thompson patentó el neumático, que consistía en 'un cinturón hueco de caucho inflado con aire de manera que las ruedas presentan un colchón de aire con el suelo, o vía por la que circulan'. Esta cinta elástica de tela de goma iba encerrada en una fuerte carcasa exterior de cuero y estaba atornillada a la rueda. Hizo la patente, pero se quedó en la 'I' del paquete I+D+i. Fue **John Boyd Dunlop**, veterinario escocés, el que en 1888 pasó de la 'I' a la 'D' al desarrollar un neumático para la bici de su hijo. En 1891, los hermanos **Edouard y André Michelin** avanzaron a la 'i' con el neumático desmontable cuando un ciclista pinchó al pasar por Clermont Ferrand (Francia), donde los hermanos tenían una empresa de maquinaria agrícola. Ese mismo año, el ganador de la clásica carrera Paris-Brest-Paris (Charles Terront) era el único que llevaba la rueda desmontable y el éxito fue total. En 1930 **Harvey Firestone** incor-

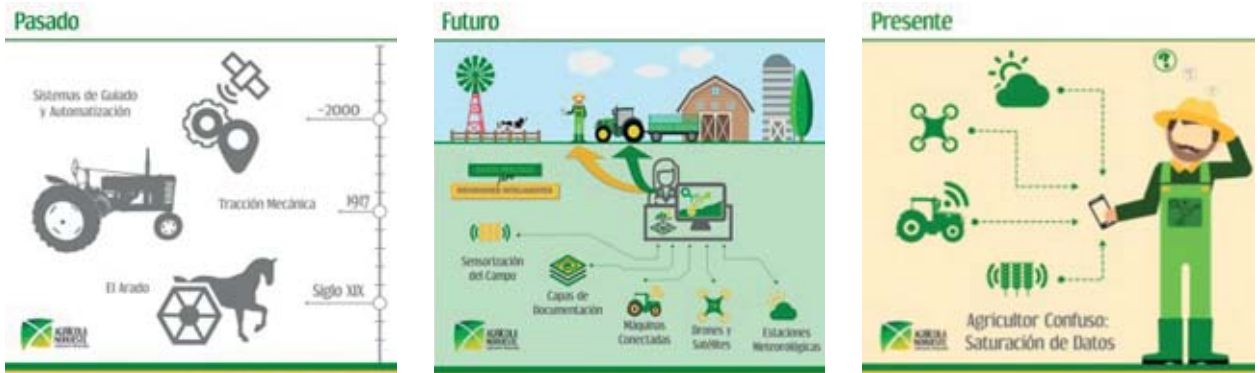


Figura 1.- Evolución de la agricultura. <https://agricolanoroeste.com/2022/12/21/la-evolucion-de-la-agricultura-de-la-traccion-animada-a-la-agricultura-digital/>



Figura 2.- Obtención del látex del árbol del caucho.

para la rueda neumática al tractor agrícola y a partir de ese momento vino todo el rosario de innovaciones con la tecnología diagonal, radial, las actuales VT, IF, CFO, ángulo de las garras, garras abiertas o con mazo... ejemplos de aplicación del trío I+D+i (Figura 3).

QUIÉN INVESTIGA EN MAQUINARIA AGRÍCOLA

La investigación en maquinaria agrícola se realiza en organismos públicos y privados. Hasta hace unos años existían centros públicos de investigación, pero los costes que la investigación conlleva (y en maquinaria agrícola, más) ha dado como resultado que la investigación

pública se centre principalmente en el tema biosanitario, en el que se cuenta con los grandes hospitales del estado y en las tecnologías de telecomunicación.

La investigación se hace en las empresas de maquinaria agrícola. Al preguntar a ChatGPT cuántas innovaciones en maquinaria agrícola han desarrollado centros públicos de investigación la respuesta es que, comercialmente, muy, muy poco. Y no es nada porque últimamente, con el boom de la electrónica y sistemas automáticos, hay algunos desarrollos que han pasado de ser proyecto académico a ser distribuidos comercialmente por spin-off (o sea, empresas subsidiarias). Como ejemplo, Talpo, sistema de agricultura inteligente adaptado al tractor, desarrollado en Barcelona por el Centro Nacional de Supercomputación (BSC-CNS) que comercializa la empresa Talpech, o la Handsfree Hectare, la primera explotación agrícola automatizada, es decir, sin intervención humana, que cultiva con vehículos no tripulados y drones conectados a una sala de control. El proyecto se ha llevado a cabo en Inglaterra con la Universidad Harper Adams y la empresa Precision Decisions comercializa los kits de automatización. Por el contrario, sólo en la última edición de la feria de maquinaria agrícola alemana, Agritechnica 2025 se presentaron 250 innovaciones.

Muchas veces los usuarios recelan de la investigación en las empresas privadas porque piensan que su intención es comercial para conse-



Figura 3.- Arriba, Izquierda: Tractor de 1920 con rueda metálica. Derecha: tractor de 1930 con ruedas neumáticas Firestone. Debajo, izquierda: neumático Michelin Floatxbib CFO; Derecha: Trelleborg TM900.



Figura 4.- Ciencia, técnica e ingeniería

guir beneficios propios más que de los usuarios a los que van destinados los productos. Y eso no es específico del sector agrario. Pero hay que decir muy alto que eso no es así. Que las empresas buscan rentabilidad y beneficios es un hecho, pero es que **DEBEN** buscarlos, porque así se lo exigen los inversores que han depositado su dinero en acciones de esas empresas y confían en que sean rentables. Además, las empresas no son tan inconscientes como para no buscar los productos de mayor calidad para los usuarios, que si no es así se decepcionan de la marca y apostarán por la competencia. Por supuesto que pueden equivocarse (como todos) y tener fracasos en el I+D+i, pero cuando eso sucede las responsabilidades se analizan con precisión quirúrgica y tienen consecuencias. En el sector público... mejor lo dejamos, pero hay que insistir en que se investiga mucho y que lo que vemos no es sino la punta de un iceberg de trabajo continuo dedicado a la mejora de las máquinas agrícolas.

INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TÉCNICA

El paquete I+D+i aplicado a la maquinaria agrícola se encuentra

con la dicotomía ciencia-técnica (Figura 4). Las empresas buscan resultados prácticos, comercializables, mientras que la pública se centran

en la búsqueda de la esencia purísima de la ciencia, se concentra en la I y muchas veces olvida (por decirlo de una manera suave) la D+i.

INVESTIGACIÓN EN LAS EMPRESAS DE MAQUINARIA AGRÍCOLA

La I+D+i es continua en las empresas. Imposible hacer recuento de las innovaciones aparecidas en la historia de la mecanización agraria. Cada uno tiene su ranking particular de inventos más importantes o cuya aparición ha sido fundamental en el devenir de las máquinas agrícolas, pero posiblemente casi todos coincidirían en que uno muy destacado es el neumático, cuya historia ya se ha mencionado. A partir de ahí, hay muchos y hay que decir que cuando algo sale redondo, es que sale redondo. En la figura 5 se muestra el anudador de Claas en sus primeros 100 años de vida y sin duda se habrán introducido mejoras en



Figura 5.- Pajarito o pico atador de Claas. Izquierda, evolución en los primeros 100 años de vida. Derecha: Logotipo de Claas durante mucho tiempo. Doc: Claas.



Figura 6.- Tractor SAME DA 25, primer tractor de doble tracción.



Figura 7.- Izquierda: Agricultor raspando el arado de hierro fundido <https://www.deere.com/latin-america/es/nuestra-compa%C3%B1a/ADa/historia/>. Derecha, primer arado John Deere. <https://agrotecnica.online/historia-de-deere-company/>

NO SIEMPRE ES FÁCIL IDENTIFICAR AL FABRICANTE PIONERO DE ALGUNAS INNOVACIONES NOTABLES, PORQUE LAS FUENTES RESULTAN CONTRADICTORIAS

esos 100 años, pero es uno de los mecanismos más ingeniosos de la maquinaria agrícola y salió niquelada desde el principio.

Otro invento genial es el regulador de la bomba de inyección en línea, un prodigio de ingenio y eficacia que, aunque no específico de la maquinaria agrícola, es de ley mencionarlo. Y ¿qué decir de la doble

tracción? SAME, actualmente en el grupo **Same Deutz-Fahr** presentó en 1952 el DA 25 con tracción a las 4 ruedas, primer tractor con tracción integral (Figura 6).

También en este apartado de 'primeras máquinas' aparecidas en el sector, no se puede dejar de recordar al primer arado de acero de 1837. John Deere era un herrero de

Illinois y se dio cuenta de que en el arado que se usaba, de hierro fundido, no trabajaba bien en las pegajosas praderas de Illinois y fabricó un arado de acero pulido que se auto-limpiaba. Fue un éxito y el nacimiento de la gran firma comercial que es hoy en día **Deere & Co.** (Figura 7).

No siempre es fácil identificar al fabricante pionero de algunas innovaciones notables, porque las fuentes resultan contradictorias, pero en cosechadoras de cereales, parece que la primera máquina autopropulsada fue la La Rotania, inventada en 1929 por el inmigrante italiano Alfredo Rotania en Sunchales, Santa Fe, Argentina. De 1938 es la **Massey-Harris MH-20**. Luego aparecieron las rotativas que eliminan los sacudidores, como la **New Holland Twin Rotor** de 1975 con dos rotores y **Case Axial Flow** de 1977 con un rotor único. (Figura 8).



Figura 8.- Arriba, izquierda: Cosechadora Rotania, de 1929; Derecha: Massey-Harris de 1938. Debajo, izquierda: Cosechadora rotativa Axial Flow de Case-IH. Derecha: New Holland Twin Flow





Figura 9.- Evolución de las picadoras de forraje New Holland. https://www.facebook.com/agronetto.es/photos/c%C3%B3mo-han-evolucionado-las-picadoras-de-forraje-autopropulsadas-new-holland1961-1/584593960625532/?_rdr

para facilitar el giro en cabeceros y espacios reducidos (Figura 11) o el sistema de dirección activa **Deutz Steering Pro**, que combina sistema mecánico, hidráulico y eléctrico para controlar la dirección (Figura 12).

Por supuesto, no se puede dejar de citar a las transmisiones CVT. Son una innovación importante y las de los tractores se diferencian sustancialmente de las transmisiones de automoción porque se basan en el sistema de ramificación de la potencia (power-split transmissions) en dos ramas, en una de las cuales se sitúa un variador continuo. La primera realización comercial fue el tractor **Fendt Vario** 926 en Agritechnica 1996. Desde entonces prácticamente todas las marcas utilizan esta tecnología con variador hidráulico (Transmisiones hidromecánicas) o, como



Figura 10. Izquierda, Evolución de las picadoras de forraje Claas.

Derecha, Sistema IVLOC de John Deere para variar de manera continua la longitud de corte del forraje



Figura 11.- Izquierda: Enganche tripuntal Ferguson. Derecha: Sistema Bi-Speed Kubota.



En Cosechadoras de forraje, **New Holland** transformó en 1961 la máquina arrastrada SP818 en autopropulsada (Figura 9) . En 1973 Claas lanza la Jaguar 60SF que ha ido evolucionando con los años (Figura 10) y **John Deere** presentó el sistema IVLOC (Infinitely Variable Length of cut) que permite

variar de manera continua la longitud de picado del forraje (Figura 10).

Del tractor ya se han mencionado los neumáticos, pero también son destacables innovaciones como la aparición en 1929 del **enganche tripuntal de Ferguson**, la toma de fuerza, el sistema **Kubota Bi-Speed**

recientemente ha presentado **John Deere** en la transmisión EVT, variador eléctrico (electromecánicas). Son las transmisiones híbridas (que no tractores híbridos). También presentan soluciones que permiten todo tipo de combinaciones: escalonada/no escalonada (CVT); CVT sin/con ramificación de potencia; Ramificadas con sistema planetario divisor/sumador/puente. Son las transmisiones multimodo (Figura 13).

Enorme importancia tienen los sistemas de control de los pulverizadores (dosis, altura de las boquillas y de la barra) los de nivelación en pendiente, todos los dispositivos para la agricultura de precisión, Mogollón de datos (Big data) y soluciones tecnológicas inteligentes están apareciendo a velocidad vertiginosa.■

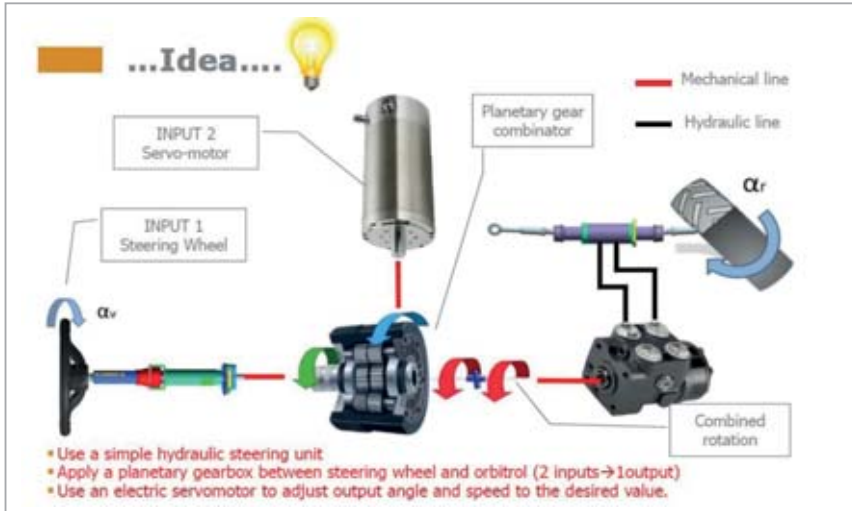


Figura 12.- Sistema de dirección activa Deutz Steering Pro.

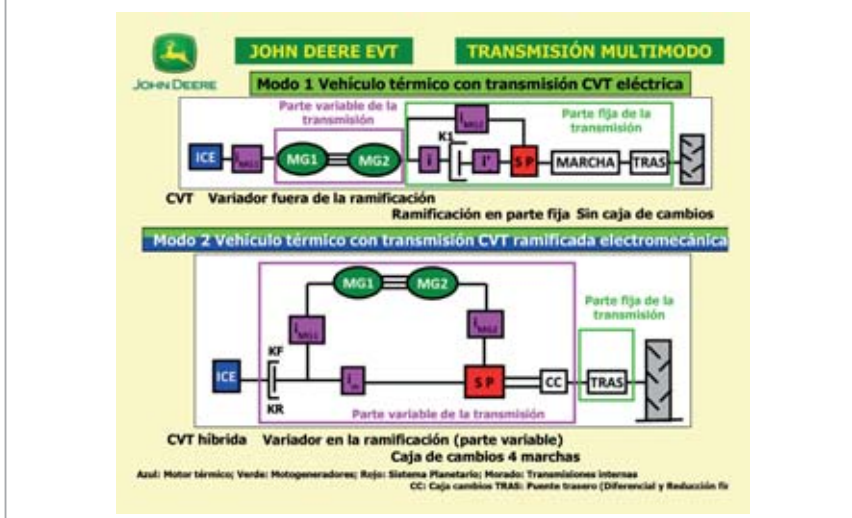
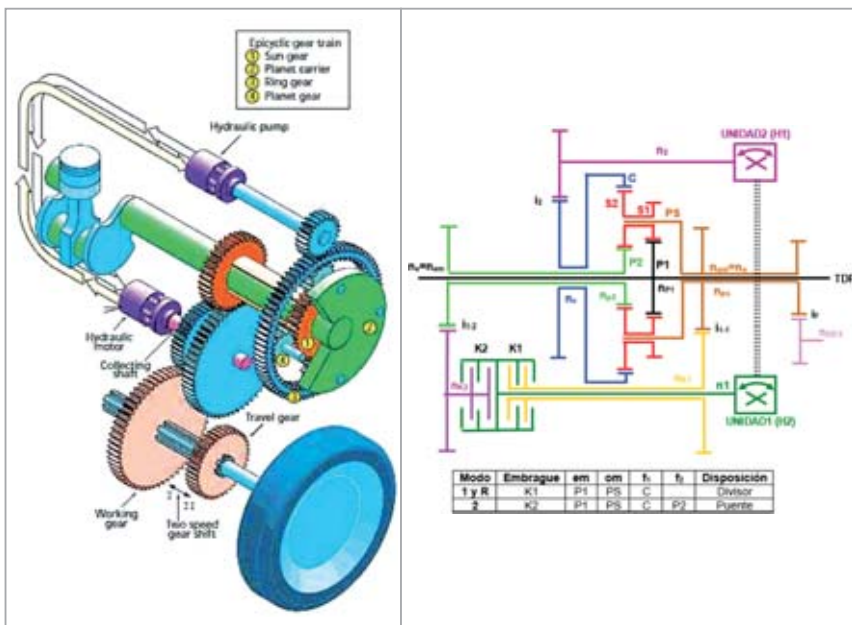


Figura 13.- Transmisiones CVT. Izquierda; Vario de Fendt. Derecha, arriba; Claas EQ-200 CMATIC; Debajo; John Deere EVT.

FUENTES CONSULTADAS:

<https://www.eaebarcelona.com/es/blog/i-d-i>

<https://agricolanoroeste.com/2022/12/21/la-evolucion-de-la-agricultura-de-la-traccion-animal-a-la-agricultura-digital>

<https://blog.bridgestone-agriculture.es/evoluci%C3%B3n-de-los-neum%C3%A1ticos-agr%C3%ADcolas-qu%C3%A9-impacto-para-mi-explotaci%C3%B3n>

<https://nermovil.es/la-historia-de-la-rueda/>

<https://www.trattoriweb.com/same-da-25-un-pezzo-di-storia-dei-trattori-made-in-treviglio/>

<https://www.agronegocios.es/agronegocios/empresas/trelleborg-tires-presenta-el-nuevo-tm800-powerflex-su-neumatico-premium-con-tecnologia-progressive-traction/>

<https://www.deere.com/latin-america/es/nuestra-compa%C3%B1a/historia/>

<https://agrotecnica.online/claas-restaura-y-demuestra-rotania-la-primera-cosechadora-autopropulsada-del-mundo-que-cumple-90-anos/>

https://www.masseyferguson.com/en_mea/discover-mf/news/news/4501.html

https://www.allamericanballoons.net/es/blogs/education/where-does-latex-come-from?srsId=AfmBOopFMyvZ0FjJdroLyffUuz3elvM9vdelu698y9AaXj_rkNslnL

https://www.facebook.com/agronetto.es/photos/c%C3%B3mo-han-evolucionado-las-picadoras-de-forraje-autopropulsadas-new-holland1961-l/584593960625532/?_rdr

<https://nergiza.com/diagrama-de-sankey-y-balance-energetico/>

https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Harry_Ferguson%27s_Ford-Ferguson_Ferguson_System_3_point_hydraulic_linkage_demonstrator.jpg

Tendencia del tiempo para el trimestre marzo-abril-mayo

Procedencia de los mapas: Copernicus - Climate Change Service, a partir de datos de Copernicus Data.
<https://climate.copernicus.eu/seasonal-forecasts>

• MJ. Conejo

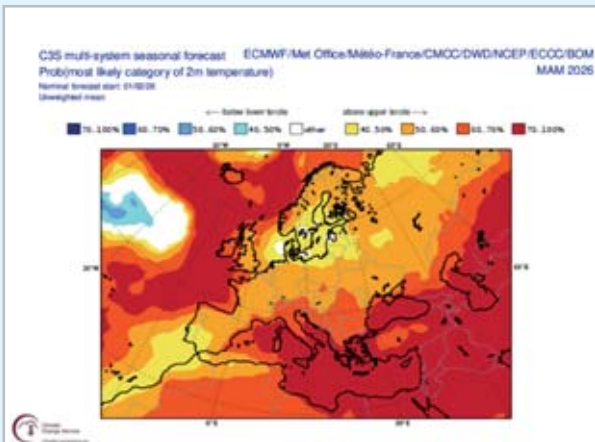
Febrero de 2026 ha sido un mes muy lluvioso, con el paso continuo de borrascas que dejaron grandes cantidades de precipitación en el oeste y sur de la Península. Solo la última semana tuvo un tiempo más estable. A pesar de las lluvias y los cielos nubosos, las temperaturas fueron en general altas para la época del año, ya que las borrascas vinieron acompañadas de aire templado y apenas hubo heladas. Veamos a continuación qué se espera para el trimestre marzo-abril-mayo, coincidente con la primavera meteorológica.

TEMPERATURAS

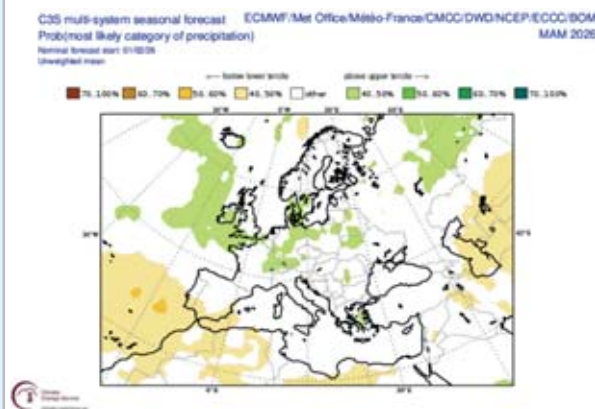
El escenario más probable es el de que el trimestre sea más cálido de lo normal en nuestro país. Las probabilidades van desde el 40 al 50% en el suroeste peninsular e islas canarias orientales, pasando por un 50 a 60% en buena parte de la Península, hasta un 60 a 70% en las costas del Cantábrico, Mediterráneo y Baleares. Este carácter general no implica que no pueda haber episodios de bajas temperaturas a lo largo de la primavera, incluso heladas o nevadas en cotas bajas; pero es más probable que predominen los períodos de temperaturas suaves.

LAS PRECIPITACIONES

Como siempre comentamos, el pronóstico de las lluvias para un trimestre completo está sujeto a muchas incertidumbres, porque un único temporal deja en ocasiones una cantidad de precipitación similar al promedio de la estación en su conjunto. En cualquier caso, para los meses de marzo, abril y mayo de 2026 los modelos matemáticos no ofrecen una tendencia clara, y solo vislumbran una mayor probabilidad (40 al 50%) de que sea un trimestre con menos lluvias de las habituales en el tercio sur peninsular y Canarias. No obstante, la probabilidad de que la primavera sea más lluviosa de lo normal en esa misma zona no es despreciable, pues oscila entre el 20 y 40%. Para el resto del país la probabilidad de que el trimestre sea más seco o más lluvioso de lo normal es similar.



Mapa 1: En amarillo, naranja y rojo, áreas donde se espera que la temperatura esté por encima de lo normal en el trimestre marzo-abril-mayo. En azul, las zonas donde la temperatura puede ser inferior a la normal. En ambos casos, cuanto más intenso es el color, mayor es la probabilidad de que se cumpla el pronóstico. El color blanco indica que no hay una tendencia clara.



Mapa 2: Carácter de las precipitaciones para el trimestre marzo-abril-mayo. Los tonos verdosos indican las zonas donde se espera que las precipitaciones sean superiores a lo normal, mientras que los ocres señalan zonas con precipitación prevista inferior a la media. No hay una tendencia claramente definida para las áreas que aparecen en blanco.





Las lluvias en el año hidrológico 2025-2026

El año hidrológico comprende desde el 1 de octubre de un año hasta el 30 de septiembre del siguiente, y suele usarse para caracterizar las precipitaciones en España, ya que el ciclo de las lluvias se adapta mejor a este período que al año natural. Analizamos ahora las precipitaciones acumuladas en el actual año hidrológico 2025-2026 hasta mediados de febrero.

El paso de borrascas casi de forma ininterrumpida entre finales de diciembre y mediados de febrero ha dado un vuelco a los acumulados de precipitación en el actual año hidrológico. Desde el 1 de octubre hasta el 17 de febrero se habían acumulado más de 2 000 litros por metro cuadrado en las rías gallegas y en la sierra gaditana de Grazalema. En el entorno del sistema Central también hay zonas con más de 1 000 l/m². En el lado contrario, zonas del interior oriental peninsular que no reciben tanta agua de estas borrascas ni de los temporales mediterráneos acumulan menos de 200 litros por metro cuadrado. En el sur de las islas canarias no se llega tampoco a 80 l/m².

En el conjunto del país, entre el 1 de octubre y el 17 de febrero se contabilizan 460 litros por metro cuadrado, lo que supone un 42% más que el valor normal de ese período, que son 323 l/m². Se trata, por ahora, de uno de los años hidrológicos más lluviosos del siglo XXI. En zonas de Andalucía, Extremadura, oeste de Castilla-La Mancha y de Castilla y León así como en puntos del sur de Cataluña, las precipitaciones llegan a duplicar sus valores normales. Únicamente en puntos del sur de Aragón y en la cornisa cantábrica las precipitaciones quedan ligeramente por debajo de lo habitualmente acumulado a estas alturas de año hidrológico.

SITUACIÓN DE LA SEQUÍA METEOROLÓGICA EN ESPAÑA

Una manera de analizar la ocurrencia de sequías meteorológicas (es decir, aquellas que se deben exclusivamente a la escasez de lluvias) es mediante el uso del denominado 'Standard Precipitation Index' (Índice de Precipitación Estandarizado, SPI). Tiene la ventaja de que permite el estudio y comparación de las anomalías de precipitación en zonas con distintos regímenes de lluvias y en diversos períodos de tiempo. Básicamente, cuando el índice baja de -1, se puede hablar de sequía meteorológica. Se considera que la situación de sequía continúa hasta que el índice vuelve a alcanzar valores positivos. Si se prolonga durante un período de al menos un año, también se considera que puede comenzar a afectar a las reservas hídricas.

Hasta el 31 de enero de 2026 la mayor parte del territorio español se encuentra libre de sequía, gracias a las abundantes lluvias registradas. En zonas del sureste peninsular y de Cataluña, de hecho, hay un marcado superávit. Sin embargo,

PRECIPITACIÓN ACUMULADA EN EL AÑO HIDROLÓGICO PERIODO 01/10/2025 A 17/2/2026



Precipitación acumulada en España (en litros por metro cuadrado) en el año hidrológico 2025-2026, hasta el 17 de febrero de 2026.

PORCENTAJE DE LA PRECIPITACIÓN ACUMULADA DEL 01/10/2025 A 17/2/2026 (NORMAL 91-20)



Porcentaje de la precipitación acumulada con respecto a lo normal durante el actual año hidrológico 2025-2026, hasta el 17 de febrero de 2026.

ÍNDICE DE PRECIPITACIÓN ESTANDARIZADO (ENERO 2026)



Índice SPI (Standard Precipitation Index) a un año. Los valores inferiores a -1 indican una desviación importante a la baja de las precipitaciones, y el período puede catalogarse como seco. Fuente: Aemet.

el régimen predominante de borrascas atlánticas deja en ocasiones al margen a la cornisa cantábrica, como ha sucedido en esta ocasión. Así, en esa zona sí que puede hablarse de sequía meteorológica si se consideran las precipitaciones acumuladas en los doce meses previos.



5 volúmenes descargables en formato pdf

24,20 € cada uno



La humedad del suelo

La humedad del suelo, además de ser un factor muy importante para las prácticas agrícolas, desempeña un papel fundamental en la evaluación del peligro de incendios. Depende sobre todo de las lluvias registradas en los días y semanas previas, además de otras variables intrínsecas como la constitución o textura de los suelos. En este apartado estudiamos, por un lado, la humedad en los 25 primeros milímetros (la capa superficial) y, por otro, el porcentaje de agua disponible con respecto a la reserva máxima.

Las precipitaciones caídas en las semanas previas al análisis han dado lugar a capas superficiales muy húmedas en la mayor parte de la Península, especialmente en Galicia, Cantábrico oriental, Navarra y noreste de Castilla y León, donde están próximas a la saturación. En cambio, en el área mediterránea del levante y las islas canarias, la ausencia de precipitaciones, los vientos con bajo contenido en humedad y las temperaturas relativamente altas para la época del año han provocado que las superficies se encuentren secas.

En cuanto a la humedad disponible con respecto al total, los suelos españoles se encuentran con altos contenidos de agua por el paso continuo de borrascas. En buena parte de Galicia, comunidades cántabras, Pirineos, Castilla y León y zonas montañosas del este, de hecho, los suelos estaban a mediados de febrero saturados de agua. Tan solo en el sur de las islas canarias los suelos estaban secos.

TENDENCIA DE LA HUMEDAD DEL SUELO Y SITUACIÓN DE LOS EMBALSES

En primavera las horas de luz aumentan considerablemente, al igual que las temperaturas, lo que supone un incremento de la evaporación, que seca los suelos. No obstante, para determinar la evolución de la humedad del suelo es necesario conocer el régimen de precipitaciones predominante durante la estación, algo que los modelos de predicción no dejan claro. Por ello, más allá de lo climatológicamente normal, no se puede hacer una estimación fidedigna en cuanto a la humedad del suelo.

En cuanto a las reservas de agua embalsada, hay que señalar que el continuo paso de borrascas entre enero y febrero ha provocado un espectacular aumento de estas. A mediados de febrero se acumulaban en total en España 46.229 hectómetros cúbicos, lo que representaba el 83% del máximo posible.

■ PORCENTAJE DE AGUA DISPONIBLE RESPECTO A.D.T.= 25 (MM). DÍA 17/2/2026

Humedad del suelo: porcentaje del agua disponible en la capa superficial a 17 de febrero de 2026 (Fuente: AEMET)



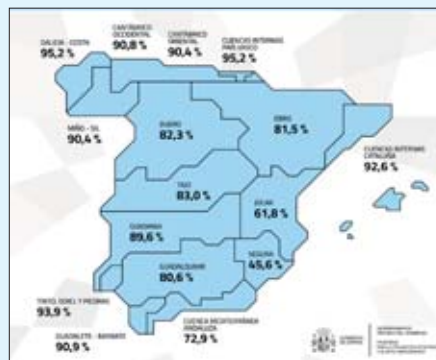
■ PORCENTAJE DE AGUA DISPONIBLE RESPECTO A.D.T.= RMAX (MM). DÍA 17/2/2026

MAPA 2: Humedad del suelo: porcentaje del agua disponible respecto a la reserva máxima a 17 de febrero de 2026 (Fuente: AEMET)



■ RESERVA HÍDRICA

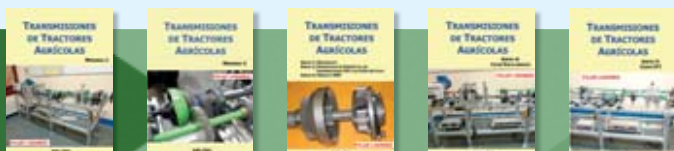
MAPA 3: Porcentaje de agua embalsada en España a 17 de febrero de 2026. Fuente: Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico.



Nota: Esta información se ha elaborado con datos de la Agencia Estatal de Meteorología (AEMET) www.aemet.es

Es una cifra aproximadamente treinta puntos porcentuales superior a la del año pasado por estas fechas y, también, a la del promedio de la última década.

La recuperación en cuanto a reservas ha alcanzado a todas las cuencas. Muchas de las grandes (Ebro, Duero, Miño-Sil, Tajo, Guadiana y Guadalquivir) superaban el 80% de su capacidad a mediados de febrero, mientras que Júcar contenía un 62% y el Segura un 46% de su capacidad. ■



Ventas de tractores en 2025 en los principales mercados europeos

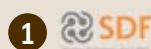
A continuación, ofrecemos una clasificación por países de las ventas de tractores nuevos en los principales mercados europeos en 2025, así como una comparativa con los registros de años anteriores en dichos mercados.


PORTUGAL (-16.8%) ©

Marca	2025		2024	
	Uds.	%	Uds.	%
Solis	665	13.73	584	10.03
New Holland	613	12.65	1053	18.08
John Deere	442	9.12	510	8.76
Deutz-Fahr	363	7.49	474	8.14
Kubota	311	6.42	387	6.64
Kioti	295	6.09	328	5.63
Same	204	4.21	216	3.71
Lamborghini	181	3.74	197	3.38
Hinomoto	168	3.47	169	2.9
Landini	135	2.79	184	3.16
LS	145	2.99	149	2.56
Valtra	120	2.48	91	1.56
Farmtrac	113	2.33	135	2.32
Iseki	112	2.31	69	1.18
Hurlimann	93	1.92	130	2.23
VST	87	1.80	101	1.73
TAFE	83	1.71	69	1.18
Case IH	78	1.61	129	2.21
TYM	75	1.55	72	1.24
E Kubota	69	1.42	111	1.91
McCormick	68	1.40	86	1.48
Massey Ferguson	56	1.16	129	2.21
Preet	56	1.16	49	0.84
CLAAS	55	1.14	112	1.92
Fendt	52	1.07	64	1.1
Startrac	42	0.87	15	0.26
Antonio Carraro	35	0.72	46	0.79
Captain	19	0.39	0	0.0
Mitsubishi	19	0.39	25	0.43
Yanmar	19	0.39	3	0.0
Lovol	14	0.29	26	0.45
Branson	12	0.25	34	0.58
Otros	46	0.95	75	1.28
Total	4845		5822	

ITALIA (14.1%) ©

Marca	2025		2024		2023	
	Uds.	%	Uds.	%	Uds.	%
SDF Group	3110	17.7	2590	16.8	2863	16.2
Deutz-Fahr	1659	9.5	1409	9.2	1507	8.6
Same	1340	7.6	1045	6.8	1055	6.0
Lamborghini	40	0.2	126	0.8	301	1.7
Hurliman	71	0.4	10	0.1	-	-
CNH	2880	16.4	3278	21.3	3379	19.2
New Holland	2358	13.4	2725	17.7	2879	16.3
Case IH	439	2.5	485	3.2	434	2.5
Steyr	83	0.5	68	0.4	66	0.4
AGCO Group	2862	16.3	2199	14.3	2684	15.2
Fendt	1517	8.6	1109	7.2	1348	7.7
Massey Ferguson	773	4.4	616	4.0	761	4.3
Valtra	572	3.3	474	3.1	575	3.3
Challenger	3	0.0	1	0.0	-	-
Argo Tractors	1710	9.7	1508	9.8	1682	9.5
Landini	1345	7.7	1186	7.7	1298	7.4
McCormick	350	2.0	301	2.0	338	1.9
Valpadana	15	0.1	21	0.1	46	0.3
Antonio Carraro	1629	9.3	1161	7.5	1629	9.2
John Deere	1422	8.1	1048	6.8	1666	9.5
Kubota	1009	5.7	925	6.0	970	5.5
Claas	686	3.9	577	3.7	648	3.7
BCS Group	466	2.7	466	3.0	604	3.4
BCS	203	1.2	236	1.5	274	1.6
Ferrari	196	1.1	172	1.1	225	1.3
Pasquali	67	0.4	58	0.4	105	0.6
Solis	530	3.0	552	3.6	495	2.8
VST	319	1.8	250	1.6	-	-
Kioti	143	0.8	97	0.6	-	-
Farmtrac	143	0.8	120	0.8	-	-
Goldoni-Keestrac	126	0.7	146	0.9	288	1.6
Startrac	114	0.6	103	0.7	-	-
Carraro Agritalia	41	0.2	90	0.6	82	0.5
Otros	359	2.0	286	1.7	624	3.5
Total	17552		15379		17614	



 **BÉLGICA** (-9.2% en más de 50 CV)

©

Más de 50 CV

Marca	2025		2024		2023	
	Uds.	%	Uds.	%	Uds.	%
New Holland	394	20.11	455	21.08	361	19.61
John Deere	382	19.50	445	20.62	415	22.54
Fendt	287	14.65	317	14.69	249	13.53
Deutz-Fahr	200	10.21	245	11.35	197	10.70
Case IH	176	8.98	166	7.69	159	8.64
Massey Ferguson	131	6.69	143	6.63	107	5.81
Claas	97	4.95	81	3.75	63	3.42
Valtra	94	4.80	117	5.42	95	5.16
Steyr	48	2.45	57	2.64	61	3.31
Kubota	42	2.14	45	2.09	56	3.04
McCormick	34	1.74	21	0.97	13	0.71
Iseki	14	0.71	13	0.60	4	0.22
Solis	13	0.66	1	0.05	0	0.00
Antonio Carraro	10	0.51	6	0.28	20	1.09
Landini	9	0.46	13	0.60	5	0.27
Kioti Daedong	9	0.46	11	0.51	4	0.22
Tong Yang Mooslan	7	0.36	5	0.23	8	0.43
Same	3	0.15	1	0.05	2	0.11
Lovol	3	0.15	1	0.05	1	0.05
JCB	1	0.05	4	0.19	11	0.60
Yanmar	1	0.05	2	0.09	2	0.11
Lindner	1	0.05	2	0.09	0	0.00
Kukje	1	0.05	1	0.05	1	0.05
Agromechanika	1	0.05	1	0.05	0	0.00
Goldoni	1	0.05		0.00		0.00
Otros	0	0.0	5	0.23	7	0.38
Total	1959		2158		1841	

- 1  NEW HOLLAND 2  JOHN DEERE 3  FENDT

Menos de 50 CV

Marca	2025		2024		2023	
	Uds.	%	Uds.	%	Uds.	%
Iseki	313	33.26	277	27.32	227	23.97
Solis	209	22.21	267	26.33	231	24.39
Farmtrac	103	10.95	110	10.85	109	11.51
Kubota	94	9.99	120	11.83	125	13.20
New Holland	61	6.48	43	4.24	41	4.33
Tong Yang Mooslan	36	3.83	54	5.33	43	4.54
John Deere	26	2.76	49	4.83	38	4.01
Fieldtrac	23	2.44	36	3.55	37	3.91
Kioti Daedong	22	2.34	21	2.07	24	2.53
Tafe	16	1.70	6	0.59	0	0.00
Shibaura	5	0.53	3	0.30	6	0.63
Bobcat	5	0.53		0.00		0.00
BCS	4	0.43	3	0.30	1	0.11
Lovol	4	0.43	1	0.10	0	0.00
Captain	3	0.32	5	0.49	6	0.63
Preet	3	0.32	3	0.30	18	1.90
Kukje	3	0.32	2	0.20	18	1.90
Yanmar	3	0.32	2	0.20	8	0.84
Massey Ferguson	3	0.32	2	0.20	2	0.21
Otros	5	0.53	10	1.0	13	1.4
Total	941		1014		947	

- 1  ISEKI 2  SOLIS 3  FARMTRAC

 **AUSTRIA** (-10.7%)

©

Marca	2025		2024		2023	
	Uds.	%	Uds.	%	Uds.	%
Steyr	712	21.4	890	23.9	833	19.7
Fendt	468	14.1	534	14.3	482	11.4
New Holland	403	12.1	465	12.5	614	14.5
Lindner	291	8.7	289	7.8	371	8.8
John Deere	258	7.8	304	8.2	637	15.0
Valtra	237	7.1	249	6.7	259	6.1
Massey Ferguson	196	5.9	242	6.5	222	5.2
Deutz-Fahr	179	5.4	146	3.9	185	4.4
Claas	161	4.8	178	4.8	207	4.9
Same	161	4.8	95	2.5	105	2.5
Case IH	124	3.7	161	4.3	146	3.4
Mercedes	36	1.1	50	1.3	44	1.0
Kubota	31	0.9	42	1.1	45	1.1
Lamborghini	19	0.6	23	0.6	30	0.7
McCormick	17	0.5	25	0.7	20	0.5
JCB	10	0.3	10	0.3	15	0.4
Landini	7	0.2	15	0.4	9	0.2
Solis	7	0.2	6	0.2	2	0.0
LS Mtron	5	0.2	1	0.0	1	0.0
Rigitrac	2	0.1	0	0.0	0	0.0
Yanmar	2	0.1	0	0.0	0	0.0
Otros	0	0.0	1	0.0	6	0.1
Total	3326		3726		4233	

- 1  STEYR 2  FENDT 3  NEW HOLLAND

 **SUECIA** (-3.2%)

©

Marca	2025		2024		2023	
	Uds.	%	Uds.	%	Uds.	%
John Deere	493	24.2	454	21.5	573	25.4
Massey Ferguson	316	15.5	363	17.3	344	15.2
Valtra	342	16.8	282	13.4	439	19.5
New Holland	224	11.0	239	11.3	207	9.2
Case IH	153	7.5	205	9.7	179	7.9
Fendt	132	6.5	103	4.9	159	7.0
Deutz-Fahr	80	3.9	95	4.5	31	1.4
Claas	71	3.5	87	4.1	87	3.9
Kubota	59	2.9	76	3.6	54	2.4
Lovol	53	2.6	67	3.2	55	2.4
Branson	42	2.1	43	2.0	34	1.5
Zetor	1	0.0	4	0.2	5	0.2
Otros	75	3.7	91	4.3	89	3.9
Total	2041		2109		2256	

- 1  JOHN DEERE 2  MASSEY FERGUSON 3  VALTRA

 **FINLANDIA** (-28.6%)

©

Marca	2025		2024		2023	
	Uds.	%	Uds.	%	Uds.	%
Valtra	466	45.60	556	38.85	656	42.60
Massey Ferguson	81	7.93	105	7.34	81	5.26
New Holland	72	7.05	102	7.13	135	8.77
John Deere	69	6.75	130	9.08	126	8.18
Fendt	57	5.58	129	9.01	89	5.78
Claas	42	4.11	104	7.27	114	7.40
Case IH	30	2.94	49	3.42	56	3.64
Kubota	11	1.08	20	1.40	27	1.75
Deutz-Fahr	8	0.78	11	0.77	15	0.97
Lovol	7	0.68	0	0.0	-	-
Otros	179	17.51	223	15.58	233	15.13
Total	1022		1431		1 540	

- 1  2  3 

 **ESLOVENIA** (-3.5%)

©

Marca	2025		2024		2023	
	Uds.	%	Uds.	%	Uds.	%
New Holland	120	13.3	136	14.6	140	12.7
Solis	102	11.3	114	12.2	103	9.3
Deutz-Fahr	68	7.6	48	5.2	34	3.1
John Deere	60	6.7	63	6.8	128	11.6
Case IH	54	6.0	62	6.7	55	5.0
Kioti	50	5.6	34	3.6	34	3.1
Claas	49	5.5	52	5.6	49	4.4
Fendt	44	4.9	44	4.7	61	5.5
Steyr	37	4.1	52	5.6	40	3.6
Antonio Carraro	28	3.1	27	2.9	47	4.3
Farmtrac	28	3.1	19	2.0	34	3.1
Lamborghini	26	2.9	15	1.6	24	2.2
LS Mtron	24	2.7	40	4.3	58	5.3
Same	23	2.6	14	1.5	35	3.2
Valtra	22	2.4	12	1.3	21	1.9
Impodan (Dong Feng/Lovol)	20	2.2	27	2.9	12	1.1
Agromehanika	17	1.9	13	1.4	11	1.0
Hürlimann	17	1.9	23	2.5	33	3.0
Ferrari	16	1.8	6	0.6	14	1.3
Kubota	15	1.7	38	4.1	40	3.6
Landini	12	1.3	22	2.4	39	3.5
McCormick	12	1.3	10	1.1	5	0.5
Massey Ferguson	11	1.2	15	1.6	32	2.9
Pasquali	11	1.2	7	0.8	7	0.6
TYM (Branson. Kukje)	6	0.7	4	0.4	3	0.3
AEBI	5	0.6	4	0.4	0	0.0
BCS	5	0.6	8	0.9	2	0.2
Lindner	5	0.6	8	0.9	21	1.9
Hanwo	3	0.3	0	0.0		
Fottrak	2	0.2	5	0.5	0	0.0
Goldoni	2	0.2	3	0.3	17	1.5
Zoomlion	2	0.2	0	0.0		
Landtrac	1	0.1	0	0.0		
Tafe	1	0.1	4	0.4	0	0.0
Zetor	1	0.1	1	0.1	1	0.1
Otros	0		2	0.2	4	0.4
Total	899		932		1104	

1) Sin quads (ATV, UTV/SbS)

- 1  2  3 

 **SERBIA**

©

Marca	2025	
	Uds.	%
Lovol	847	21.9
IMT	629	16.3
Yto	477	12.3
Belarus	232	6.0
Fmword (Fmworld)	189	4.9
Mahindra	167	4.3
Fottrak	162	4.2
Solis	147	3.8
Changfa	135	3.5
Armatrac	119	3.1
John Deere	107	2.8
Deutz-Fahr	73	1.9
New Holland	72	1.9
Zoomlion	70	1.8
Case IH	49	1.3
McCormick	43	1.1
Lamborghini	36	0.9
Basak	33	0.9
Claas	33	0.9
Steyr	28	0.7
Landtrac	27	0.7
Hanwo Hwe	25	0.6
Kioti	23	0.6
Same	22	0.6
Landini	18	0.5
Kubota	16	0.4
Antonio Carraro	13	0.3
Fendt	12	0.3
Aguana	11	0.3
Ls	11	0.3
Farmtrac	5	0.1
Pasquali	5	0.1
Agri Tracking	4	0.1
Tavol	4	0.1
Zetor	4	0.1
Otros	17	0.4
Total	3865	

- 1  2  3 

 CROACIA (7.7%)

©

Marca	2025		2024	
	Uds.	%	Uds.	%
CF Moto	1442	31.31	1240	29.01
Linhai	598	12.99	506	11.84
Segway	515	11.18	892	20.87
Goes	262	5.69	183	4.28
Loncin	206	4.47	107	2.50
TGB	191	4.15	191	4.47
Odes	183	3.97	101	2.36
Can-Am	123	2.67	140	3.28
Lamborghini	109	2.37	61	1.43
John Deere	75	1.63	73	1.71
Sonaliika	72	1.56	55	1.29
Claas	66	1.43	54	1.26
Polaris	66	1.43	104	2.43
Deutz	50	1.09	39	0.91
Kymco	43	0.93	45	1.05
Case	42	0.91	38	0.89
Landini	42	0.91	22	0.51
Same	40	0.87	48	1.12
Valtra	37	0.80	8	0.19
Kubota	36	0.78	38	0.89
New Holland	34	0.74	50	1.17
McCormick	32	0.69	14	0.33
Carraro	31	0.67	33	0.77
Fendt	25	0.54	64	1.50
Kioti	25	0.54	22	0.51
Ferguson	23	0.50	15	0.35
JCB	22	0.48	-	-
Armatrac	20	0.43	6	0.14
LS	19	0.41	16	0.37
QJ Motor	17	0.37	-	-
Steyr	17	0.37	21	0.49
Pasquali	15	0.33	13	0.30
Peda	13	0.28	-	-
Goldoni	12	0.26	13	0.30
Orion	10	0.22	5	0.12
Farmtrac	9	0.20	11	0.26
Lovol	8	0.17	-	-
Fotrak	7	0.15	-	-
Kawasaki	6	0.13	-	-
BCS	5	0.11	5	0.12
Yamaha	5	0.11	6	0.14
Ferrari	5	0.11	4	0.09
Hooleox	5	0.11	-	-
Tafe	5	0.11	4	0.09
TYM	5	0.11	-	-
Otros	21	0.45	27	0.63
Total	4605		4274	

- 1  2  3 

 PAÍSES BAJOS

©

Marca	2025	
	Uds.	%
Fendt	494	22.4
John Deere	331	15.0
New Holland	427	19.4
Case IH	259	11.7
Massey Ferguson	164	7.4
Deutz-Fahr	224	10.2
Claas	92	4.2
Valtra	123	5.6
Steyr	66	3.0
Kubota	17	0.8
McCormick	3	0.1
Lindner	1	0.0
Zetor	4	0.2
Total	2205	

- 1  2  3 

 BULGARIA (-27.0%)

©

Marca	2025		2024		2023	
	Uds.	%	Uds.	%	Uds.	%
John Deere	120	13.0	203	16.1	266	21.1
Kubota	103	11.2	149	11.8	141	11.2
Case	78	8.5	82	6.5	86	6.8
Lamborghini	67	7.3	91	7.2	84	6.7
Deutz-Fahr	67	7.3	84	6.7	76	6.0
Iseki	57	6.2	-	-	-	-
New Holland	47	5.1	77	6.1	88	7.0
LS	37	4.0	71	5.6	86	6.8
Landini	36	3.9	54	4.3	25	2.0
Kioti	34	3.7	50	4.0	21	1.7
Solis	30	3.3	42	3.3	36	2.9
Claas	28	3.0	32	2.5	36	2.9
Fendt	27	2.9	35	2.8	41	3.2
Valtra	24	2.6	16	1.3	21	1.7
Massey Ferguson	22	2.4	39	3.1	31	2.5
Steyr	18	2.0	33	2.6	33	2.6
Tafe	14	1.5	-	-	-	-
Same	13	1.4	12	1.0	13	1.0
Lovol	11	1.2	-	-	-	-
McCormick	11	1.2	21	1.7	19	1.5
Yto	11	1.2	-	-	-	-
Antonio Carraro	10	1.1	-	-	-	-
Otros	55		169	13.4	159	12.6
Total	920		1260		1262	

- 1  2  3 

 **HUNGRÍA** (3.4%)

©

Marca	2025		2024	
	Uds.	%	Uds.	%
John Deere	264	17.7	220	15.2
Solis	185	12.4	215	14.9
Claas	151	10.1	120	8.3
New Holland	127	8.5	125	8.6
Fendt	82	5.5	88	6.1
Kubota	69	4.6	72	5.0
Case IH	64	4.3	67	4.6
Deutz-Fahr	62	4.1	36	2.5
Massey Ferguson	52	3.5	55	3.8
Valtra	42	2.8	27	1.9
VST	38	2.5	39	2.7
Same	33	2.2	17	1.2
Lamborghini	29	1.9	23	1.6
Landini	27	1.8	32	2.2
Steyr	27	1.8	29	2.0
Belarus	26	1.7	-	-
Antonio Carraro	20	1.3	17	1.2
AMS	14	0.9	-	-
Zetor	14	0.9	14	1.0
Farmtrac	13	0.9	23	1.6
Iseki	12	0.8	9	0.6
Captain	11	0.7	27	1.9
Agri Tracking	10	0.7	-	-
Landtrac	10	0.7	-	-
TYM	9	0.6	14	1.0
Startrac	9	0.6	-	-
Lovoi	8	0.5	10	0.7
Land X	8	0.5	-	-
Kioti	8	0.5	8	0.6
Daedong	7	0.5	-	-
Yto	7	0.5	3	0.2
Preet	6	0.4	17	1.2
Basak	6	0.4	6	0.4
Yanmar	5	0.3	6	0.4
Tafe	5	0.3	3	0.2
Lindner	4	0.3	-	-
JCB	4	0.3	3	0.2
Hinomoto	3	0.2	9	0.6
Branson	2	0.1	2	0.1
McCormick	2	0.1	-	-
Otros	8	0.5	105	7.3
Total	1495		1446	

- 1  JOHN DEERE 2  SOLIS 3  CLAAS

 **LITUANIA** (47.5%)

©

Marca	2025		2024	
	Uds.	%	Uds.	%
John Deere	221	20.1	108	14.5
Massey Ferguson	141	12.7	83	11.1
Valtra	124	11.3	61	8.2
Claas	119	10.8	54	7.2
Case IH	98	8.9	68	9.1
Fendt	92	8.3	44	5.9
New Holland	46	4.2	34	4.6
Kioti (Daedong)	42	3.8	52	7.0
Solis	36	3.3	40	5.4
Arbos (Aupax)	27	2.4	15	2.0
Farmtrac	23	2.1	45	6.0
Kubota	18	1.6	31	4.1
LS Mtron	17	1.6	7	0.9
Lovoi	17	1.5	21	2.8
Deutz-Fahr	16	1.4	19	2.5
Steyr	16	1.4	17	2.3
TYM	13	1.1	22	2.9
McCormick	10	0.9	0	0.0
Hinomoto	5	0.5	1	0.1
BCS	4	0.4	1	0.1
Captain	4	0.4	0	0.0
Zetor	4	0.4	1	0.1
Land X	3	0.3	0	0.0
Otros	6	0.5	23	3.1
Total	1 102		747	


- 1  JOHN DEERE 2  MASSEY FERGUSON 3  VALTRA

 **SUIZA** (3.0%)

©

Marca	2025		2024		2023	
	Uds.	%	Uds.	%	Uds.	%
Fendt	362	22.3	363	23.0	398	21.5
John Deere	243	15.0	262	16.6	328	17.7
Deutz-Fahr	199	12.3	190	12.1	190	10.3
New Holland	160	9.9	164	10.4	156	8.4
Massey Ferguson	149	9.2	118	7.5	147	7.9
Claas	103	6.3	100	6.3	80	4.3
Lindner	87	5.4	71	4.5	75	4.1
Valtra	75	4.6	94	6.0	116	6.3
Hürlimann	49	3.0	41	2.6	67	3.6
Steyr	46	2.8	27	1.7	91	4.9
Case IH	36	2.2	45	2.9	66	3.6
Same	32	2.0	25	1.6	37	2.0
Kubota	28	1.7	23	1.5	38	2.1
Landini	19	1.2	21	1.30	25	1.4
McCormick	16	1.0	13	0.8	14	0.8
Rigitrac	12	0.7	11	0.7	19	1.0
JCB	4	0.2	4	0.3	3	0.2
Solis	3	0.2	0	0.0	-	-
Lamborghini	1	0.1	1	0.1	1	0.1
Lovoi	1	0.1	1	0.1	-	-
Total	1624		1576		1851	

- 1  FENDT 2  JOHN DEERE 3  DEUTZ FAHR

 **REPÚBLICA CHECA** (-6.4% en más de 50 CV) ©

Más de 50 CV

Marca	2025		2024		2023	
	Uds.	%	Uds.	%	Uds.	%
John Deere	301	20.3	303	19.1	485	25.6
Case IH	156	10.5	172	10.8	233	12.3
New Holland	154	10.4	159	10.0	199	10.5
Fendt	137	9.2	174	11.0	143	7.5
Massey Ferguson	116	7.8	108	6.8	92	4.8
Deutz-Fahr	114	7.7	86	5.4	118	6.2
Claas	81	5.5	90	5.7	88	4.6
Valtra	73	4.9	66	4.2	85	4.5
Kubota	69	4.6	87	5.5	78	4.1
Kioti	57	3.8	43	2.7	62	3.3
Steyr	46	3.1	41	2.6	57	3.0
Zetor	28	1.9	103	6.5	96	5.1
McCormick	21	1.4	21	1.3	21	1.1
TYM	20	1.3	21	1.3	7	0.4
Šálek	18	1.2	8	0.5	15	0.8
Solis	17	1.1	11	0.7	7	0.4
JCB	16	1.1	18	1.1	29	1.5
Same	14	0.9	17	1.1	22	1.2
Lamborghini	11	0.7	11	0.7	6	0.3
Landini	7	0.5	18	1.1	11	0.6
Otros	29	2.0	29	1.8	44	2.3
Total	1485		1586		1898	

- 1  JOHN DEERE 2  CASE IH 3  NEW HOLLAND

Menos de 50 CV

Marca	2025		2024		2023	
	Uds.	%	Uds.	%	Uds.	%
Solis	219	25.9	232	27.1	266	29.2
Kubota	85	10.0	115	13.4	99	10.9
Captain	74	8.7	89	10.4	111	12.2
Kioti	54	6.4	50	5.8	53	5.8
Šálek	50	5.9	53	6.2	69	7.6
TYM	44	5.2	71	8.3	34	3.7
John Deere	39	4.6	48	5.6	50	5.5
Preet	27	3.2	20	2.3	17	1.9
Farmtrac	26	3.1	33	3.9	44	4.8
Yanmar	24	2.8	10	1.2	22	2.4
LS Mtron	22	2.6	11	1.3	5	0.5
Zyzkion	22	2.6	2	0.2		0.0
Tafe	17	2.0	10	1.2		0.0
Taurus	17	2.0		0.0		0.0
New Holland	16	1.9	15	1.8	25	2.7
Antonio Carraro	15	1.8	16	1.9	23	2.5
Lovol	15	1.8	25	2.9	3	0.3
Otros	81	9.6	56	6.5	90	9.9
Total	847		856		911	

- 1  SOLIS 2  KUBOTA 3  CAPTAIN

 **POLONIA** (23.5%) ©

Marca	2025		2024	
	Uds.	%	Uds.	%
New Holland	1689	15.9	1109	12.9
John Deere	1272	12.0	1165	13.6
Kubota	1068	10.1	1071	12.5
Deutz Fahr	982	9.3	786	9.2
Case IH	823	7.8	665	7.7
Massey Ferguson	605	5.7	485	5.6
Claas	573	5.4	449	5.2
Solis	482	4.5	390	4.5
Valtra	435	4.1	349	4.1
Fendt	377	3.6	337	3.9
Inne	370	3.5	236	2.7
LS	278	2.6	149	1.7
Farmtrac Tractors Europe	268	2.5	282	3.3
Lovol	268	2.5	136	1.6
Kioti	261	2.5	72	0.8
Steyr	206	1.9	192	2.2
Zetor	156	1.5	165	1.9
Landini	133	1.3	121	1.4
McCormick	115	1.1	124	1.4
Aupax	76	0.7	0	0.0
Arbos	50	0.5	206	2.4
TYM	48	0.5	47	0.5
Yto	39	0.4	32	0.4
Hanwo	20	0.2	0	0.0
Yanmar	7	0.1	20	0
Basak	2	0.0	-	
Total	10603		8588	

- 1  NEW HOLLAND 2  JOHN DEERE 3  KUBOTA

 **NORUEGA** (-8.0%) ©

Marca	2025		2024	
	Uds.	%	Uds.	%
Valtra	485	22.9	483	21.0
John Deere	419	19.8	521	22.7
Massey Ferguson	400	18.9	464	20.2
Fendt	280	13.3	327	14.2
New Holland	112	5.3	65	2.8
Deutz-Fahr	81	3.8	65	2.8
Claas	61	2.9	95	4.1
Case IH	55	2.6	27	1.2
Kubota	52	2.5	69	3.0
Lovol	46	2.18	49	2.1
Steyr	15	0.7	-	
Solis	14	0.7	15	0.7
Iseki	13	0.6	17	0.7
Kramer Werke GMBH	12	0.6	20	0.9
Swed-Trac	10	0.5	-	
TYM	7	0.3	10	0.4
Antonio Carraro	6	0.3	4	0.2
Dongfeng	6	0.3	7	0.3
McCormick	6	0.3	8	0.3
JCB	5	0.2	6	0.3
Mercedes-Benz	4	0.2	5	0.2
Multione	4	0.2	7	0.3
Otros	21	1.0	35	1.5
Total	2114		2299	

- 1  VALTRA 2  JOHN DEERE 3  MASSEY FERGUSON



MERCADO DE ESPAÑA - VENTAS DE TRACTORES NUEVOS EN DICIEMBRE Y TOTAL ANUAL EN EL PERIODO 2021-2025

Marcas	Diciembre 2025		Total 2025		Total 2024		Total 2023		Total 2022		Total 2021	
	Uds.	%	Uds.	%	Uds.	%	Uds.	%	Uds.	%	Uds.	%
ANTONIO CARRARO	25	1.8	227	1.7	155	1.5	153	1.74	187	1.81	189	1.62
BCS	2	0.1	26	0.2	38	0.4	46	0.52	39	0.38	66	0.57
BOBCAT	2	0.1	11	0.1	4	0.04	1	0.01	6	0.06		
BOMBARDIER	4	0.3	47	0.3	33	0.3	35	0.40	20	0.19	27	0.23
CAPTAIN	1	0.1	24	0.2	21	0.2	30	0.34	21	0.20	10	0.09
CARRARO		0.0	1	0.0	1	0.01	2	0.02	4	0.04	3	0.03
CASE IH	114	8.1	710	5.2	627	6.0	498	5.67	525	5.10	662	5.69
CF MOTO	99	7.0	968	7.1	751	7.2	397	4.52	290	2.81	285	2.45
CLAAS	25	1.8	381	2.8	300	2.9	198	2.26	258	2.50	345	2.97
CORVUS	3	0.2	39	0.3	32	0.3	24	0.27	35	0.34	43	0.37
DEUTZ-FAHR	140	9.9	920	6.8	625	6.0	502	5.72	668	6.48	873	7.50
DIECI	3	0.2	11	0.1	9	0.1	2	0.02	1	0.01		
DONG FENG		0.0	3	0.0	2	0.02						
E-KUBOTA	7	0.5	88	0.6	89	0.9	81	0.92	38	0.37	41	0.35
EQUUS	1	0.1	1	0.0	1	0.01	3	0.03				
FARMTRAC	9	0.6	79	0.6	49	0.5	43	0.49	74	0.72	73	0.63
FARESIN	1	0.1	4	0.0								
FENDT	115	8.1	954	7.0	829	7.9	628	7.15	699	6.78	684	5.88
FERRARI	10	0.7	62	0.5	39	0.4	51	0.58	71	0.69	105	0.90
GOES	1	0.1	3	0.0								
GOLDONI	4	0.3	28	0.2	13	0.1	10	0.11	5	0.05	4	0.03
HANWO	1	0.1	11	0.1								
HINOMOTO		0.0	7	0.1	7	0.1	3	0.03	1	0.01		
HISUN	4	0.3	19	0.1								
ISEKI	5	0.4	54	0.4	45	0.4	30	0.34	26	0.25	30	0.26
JCB	1	0.1	29	0.2	21	0.2	11	0.13	1	0.01	3	0.03
JOHN DEERE	148	10.5	2859	21.1	2118	20.3	1926	21.94	2159	20.95	2374	20.41
KAWASAKI	5	0.4	9	0.1								
KAYO		0.0	7	0.1	10	0.1	8	0.09	16	0.16	18	0.15
KIOTI	28	2.0	366	2.7	190	1.8	115	1.31	109	1.06	134	1.15
KL	1	0.1	3	0.0	1	0.01						
KRAMER-WERKE GMBH	14	1.0	97	0.7	77	0.7	49	0.56	24	0.23	18	0.15
KUBOTA	62	4.4	509	3.8	443	4.2	494	5.63	709	6.88	868	7.46
KUKJE	1	0.1	4	0.0	7	0.1	53	0.60	32	0.31	49	0.42
KYMCO	8	0.6	116	0.9	143	1.4	110	1.25	134	1.30	55	0.47
LAMBORGHINI	6	0.4	43	0.3	72	0.7	52	0.59	113	1.10	144	1.24
LANDINI	30	2.1	304	2.2	282	2.7	288	3.28	449	4.36	551	4.74
LINHAI	7	0.5	111	0.8	87	0.8	78	0.89	65	0.63	74	0.64
LONGIN	11	0.8	107	0.8	60	0.6	13	0.15				
LOVOL		0.0	23	0.2	6	0.1	1	0.01				
LS		0.0	18	0.1	5	0.05	10	0.11	5	0.05	1	0.01
MANITOU	1	0.1	4	0.0	4	0.04	3	0.03			2	0.02
MASSEY FERGUSON	44	3.1	600	4.4	407	3.9	352	4.01	397	3.85	467	4.01
McCORMICK	13	0.9	212	1.6	188	1.8	168	1.91	314	3.05	377	3.24
MERLO	1	0.1	25	0.2	18	0.2	12	0.14	18	0.17	4	0.03
MINI			1	0.0								
MITT	2	0.1	21	0.2	11	0.1	12	0.14	1	0.01		
MULTIONE		0.0	1	0.0	3	0.03	3	0.03				
NEW HOLLAND	238	16.8	1531	11.3	1400	13.4	1158	13.19	1498	14.54	1691	14.53
ODES	20	1.4	153	1.1	22	0.2	3	0.03				
PASQUALI	8	0.6	57	0.4	56	0.5	49	0.56	80	0.78	107	0.92
POLARIS	51	3.6	262	1.9	157	1.5	113	1.29	120	1.16	137	1.18
PREET	1	0.1	36	0.3	31	0.3	22	0.25	4	0.04	4	0.03
QUADDY	19	1.3	217	1.6	91	0.9	60	0.68	75	0.73	74	0.64
REFORM		0.0		0.0	1	0.01						
RHINOCEROS	2	0.1	13	0.1	2	0.02						
SAME	12	0.8	101	0.7	116	1.1	115	1.31	252	2.45	343	2.95
SEGWAY	14	1.0	162	1.2	90	0.9	99	1.13	110	1.07	16	0.14
SENNEBOGEN			1	0.0								
SOLIS	11	0.8	208	1.5	179	1.7	200	2.28	216	2.10	160	1.38
STARTRAC	5	0.4	50	0.4	33	0.3	22	0.25				
TAOTAO	1	0.1	5	0.0								
TAFE	1	0.1	10	0.1								
TGB	2	0.1	5	0.0	7	0.1	3	0.03	2	0.02	1	0.01
TONG YANG		0.0		0.0	2	0.02	5	0.06	9	0.09	20	0.17
TYM	6	0.4	41	0.3	40	0.4	9	0.10				
VALMET			1	0.0								
VALTRA	63	4.5	507	3.7	368	3.5	369	4.20	344	3.34	379	3.26
VST		0.0	28	0.2	25	0.2	31	0.35	29	0.28	18	0.15
WEIDEMANN	1	0.1	9	0.1	4	0.04	2	0.02	1	0.01		
YAMAHA			1	0.0								
YANMAR			1	0.0								

Nota: En los acumulados interanuales se consideran marcas que mantienen ventas sobre el año de referencia. En ambos casos la no inclusión de esas marcas es inferior al 0.1% de los totales de ese periodo.

Enero 2026

• **JUAN JOSÉ RAMÍREZ**
Dr. Ing. Agrónomo

A partir de datos divulgados por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA)

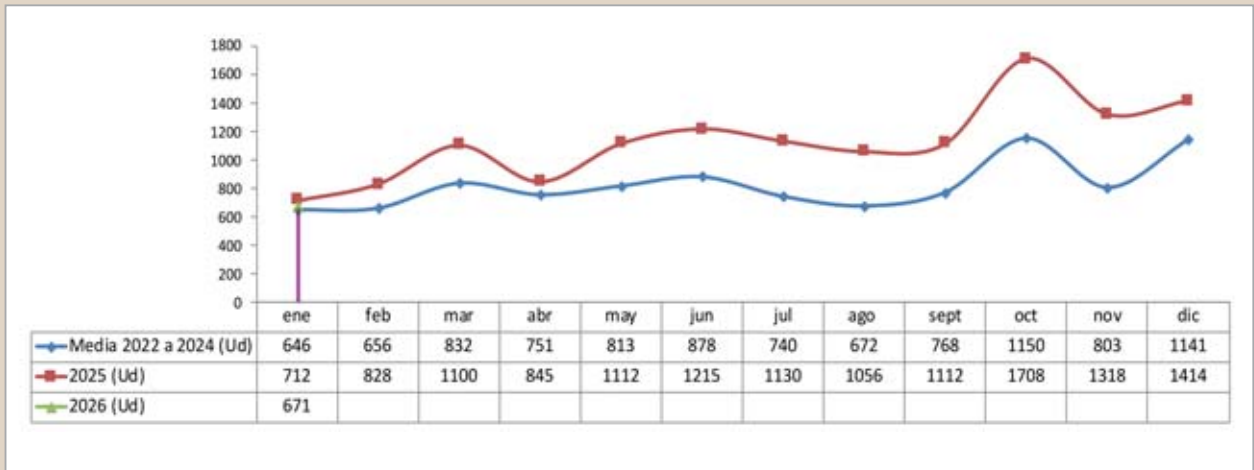
El año 2026 comenzó con una inscripción de tractores con valores similares a los de los ejercicios 2024 y 2022 y un 11.6%

por debajo de los que se registraron en 2023. De momento, la tendencia alcista del año 2025 se ve interrumpida pues respecto al primer mes

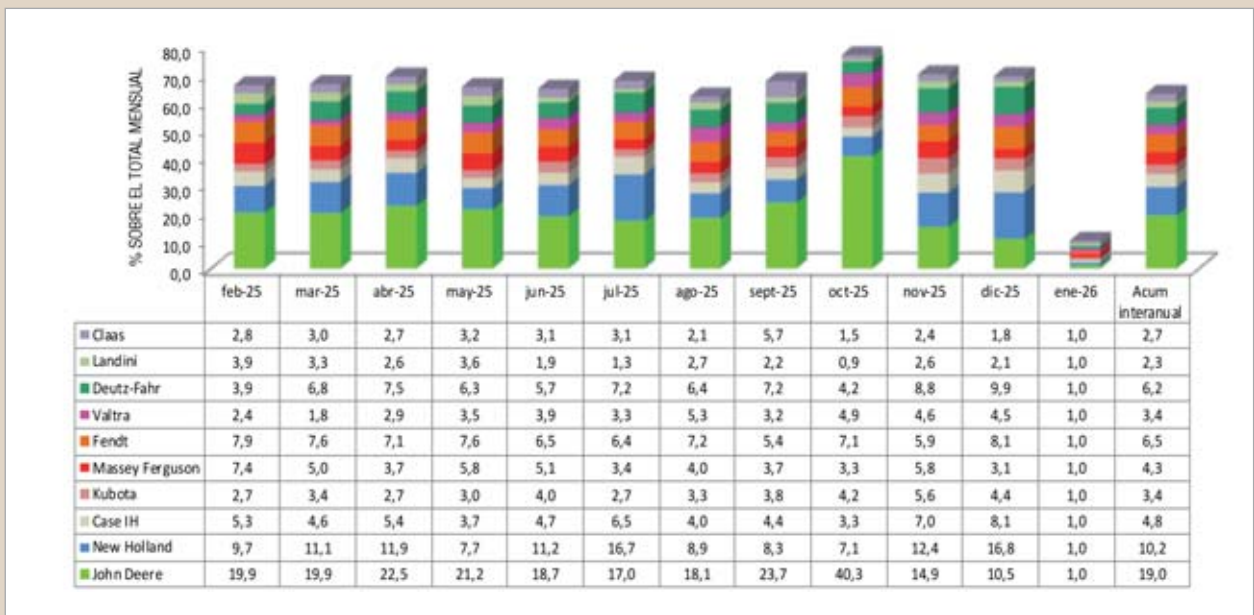
de ese año el descenso ha sido del 5.6%.

Aunque es pronto para establecer diferencias significativas en los

■ COMPARATIVA MENSUAL DE VENTAS DE TRACTORES NUEVOS EN 2026 FRENTE A 2025 Y LA MEDIA DE LOS AÑOS 2022 A 2024



■ DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL MENSUAL DE VENTAS POR MARCAS EN LOS ÚLTIMOS DOCE MESES

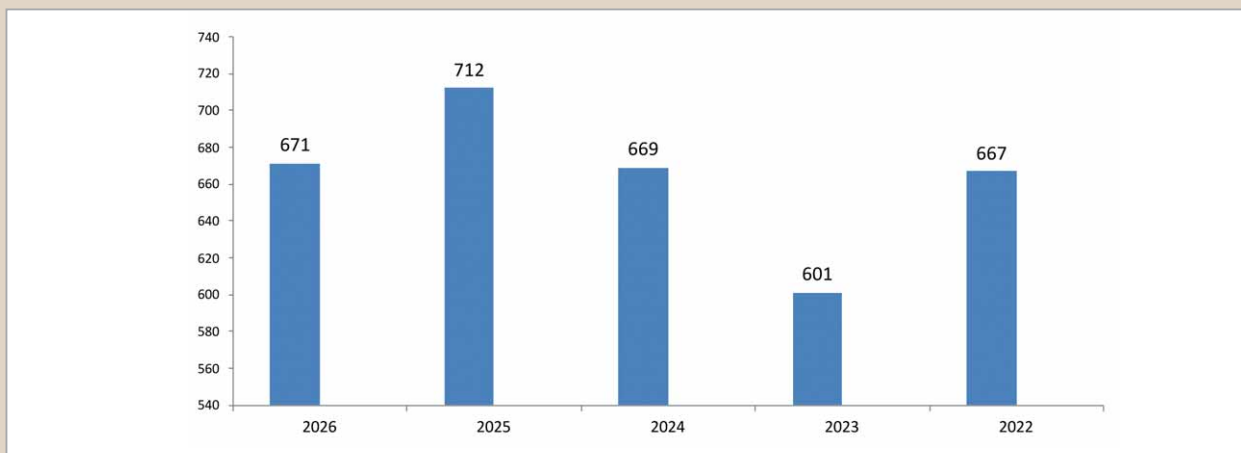


VENTAS DE TRACTORES NUEVOS EN ENERO E INTERANUALES 2022-26. COMPARATIVA POR MARCAS

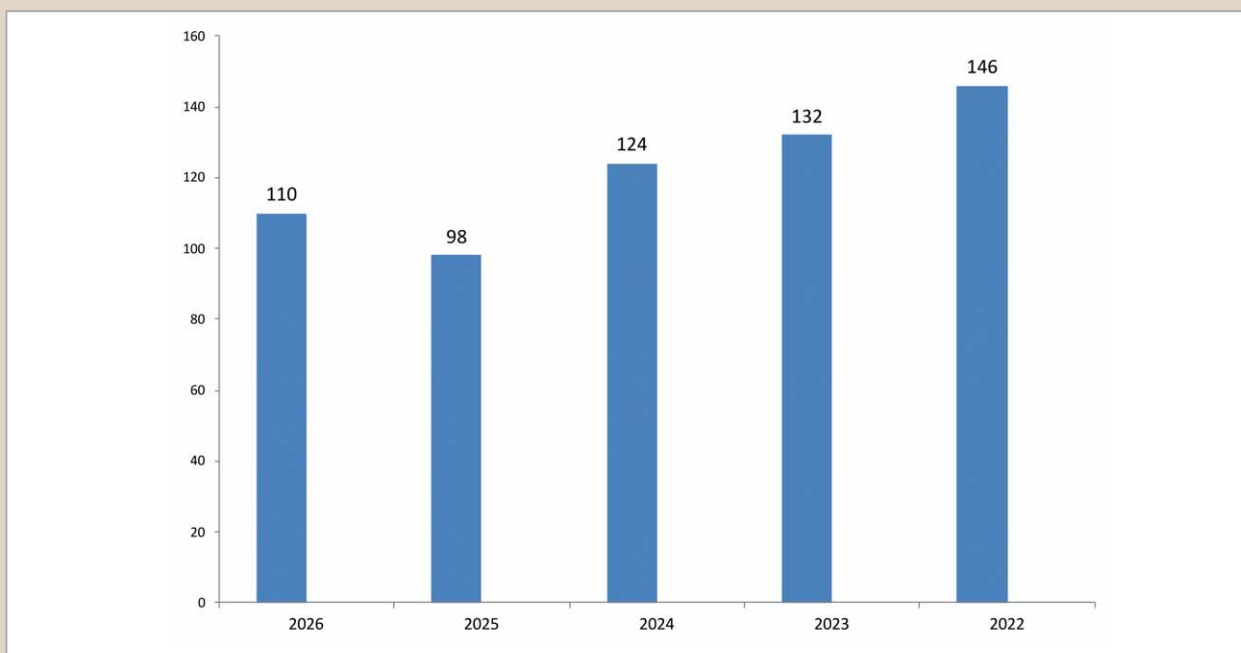
Marcas	Enero 2026		Enero 2025		Interanual feb 25-ene 26		Interanual feb 24-ene 25		Interanual feb 23-ene 24		Interanual feb 22-ene 23	
	Uds.	%	Uds.	%	Uds.	%	Uds.	%	Uds.	%	Uds.	%
ANTONIO CARRARO	11	1.6	11	1.5	227	1.7	155	1.5	151	1.7	181	1.8
BCS	2	0.3	2	0.3	26	0.2	36	0.3	48	0.5	39	0.4
BOBCAT					11	0.1	3	0.0	2	0.0		
BOMBARDIER	2	0.3	4	0.6	45	0.3	33	0.3	35	0.4	23	0.2
CAPTAIN	6	0.9	1	0.1	29	0.2	20	0.2	31	0.4	22	0.2
CARRARO		0.0	1	0.1			2	0.0	2	0.0	4	0.0
CASE IH	23	3.4	38	5.3	695	5.2	609	5.8	519	5.9	526	5.1
CF MOTO	74	11.0	57	8.0	985	7.3	769	7.4	409	4.6	293	2.9
CLAAS	24	3.6	20	2.8	385	2.9	302	2.9	192	2.2	260	2.5
CORVUS	5	0.7	6	0.8	38	0.3	37	0.4	20	0.2	37	0.4
DEUTZ-FAHR	27	4.0	28	3.9	919	6.8	614	5.9	522	5.9	649	6.3
DIECI	1	0.1			12	0.1						
DONG FENG			1	0.1	2	0.0	3	0.0				
E-KUBOTA	6	0.9	3	0.4	91	0.7	86	0.8	86	1.0	37	0.4
FARESIM	1	0.1			5	0.0						
FARMTRAC	4	0.6	6	0.8	77	0.6	50	0.5	44	0.5	74	0.7
FENDT	29	4.3	56	7.9	927	6.9	833	8.0	613	6.9	687	6.7
FERRARI	3	0.4	3	0.4	62	0.5	39	0.4	51	0.6	70	0.7
GOES	1	0.1			4	0.0						
GOLDONI	3	0.4			31	0.2						
HANWO	1	0.1			12	0.1						
HISUN	2	0.3	2	0.3	19	0.1	2	0.0				
ISEKI	2	0.3			56	0.4	41	0.4	34	0.4	26	0.3
JCB	6	0.9			35	0.3						
JOHN DEERE	120	17.9	142	19.9	2837	21.1	2140	20.5	1917	21.7	2197	21.5
KAWASAKI	2	0.3			11	0.1						
KAYO	1	0.1			8	0.1	8	0.1	9	0.1	15	0.1
KIOTI	22	3.3	15	2.1	373	2.8	194	1.9	119	1.3	110	1.1
KL	1	0.1			4	0.0						
KRAMER-WERKE GMBH	6	0.9	6	0.8	97	0.7	77	0.7	52	0.6	25	0.2
KUBOTA	12	1.8	19	2.7	502	3.7	434	4.2	480	5.4	704	6.9
KUKJE					4	0.0	6	0.1	53	0.6	31	0.3
KYMCO	2	0.3	15	2.1	103	0.8	145	1.4	116	1.3	129	1.3
LAMBORGHINI	1	0.1	3	0.4	41	0.3	73	0.7	54	0.6	105	1.0
LANDINI	26	3.9	28	3.9	302	2.2	297	2.8	294	3.3	430	4.2
LINHAI	7	1.0	2	0.3	116	0.9	80	0.8	81	0.9	68	0.7
LONCIN	16	2.4	3	0.4	120	0.9	61	0.6	15	0.2		
LOVOL	2	0.3			25	0.2						
LS			1	0.1	17	0.1	6	0.1	10	0.1		
MASSEY FERGUSON	33	4.9	53	7.4	580	4.3	438	4.2	350	4.0	391	3.8
McCORMICK	11	1.6	12	1.7	211	1.6	190	1.8	165	1.9	310	3.0
MERLO			2	0.3	23	0.2	18	0.2	13	0.1	19	0.2
MITT	1	0.1	1	0.1	21	0.2	11	0.1	13	0.1		
MULTIONE			1	0.1		0.0	4	0.0	3	0.0		
NEW HOLLAND	41	6.1	69	9.7	1503	11.2	1363	13.1	1179	13.3	1477	14.4
ODES	11	1.6	2	0.3	162	1.2	23	0.2	4	0.0		
PASQUALI	2	0.3	2	0.3	57	0.4	56	0.5	50	0.6	78	0.8
POLARIS	27	4.0	16	2.2	273	2.0	167	1.6	111	1.3	118	1.2
PREET	3	0.4	1	0.1	38	0.3	30	0.3	24	0.3	4	0.0
QUADDY	14	2.1	20	2.8	211	1.6	109	1.0	57	0.6	76	0.7
RHINOCEROS	3	0.4			16	0.1						
SAME	1	0.1	3	0.4	99	0.7	114	1.1	119	1.3	238	2.3
SEGWAY	20	3.0	16	2.2	166	1.2	94	0.9	105	1.2	100	1.0
SOLIS	13	1.9	7	1.0	214	1.6	177	1.7	184	2.1	234	2.3
STARTRAC			4	0.6	46	0.3	36	0.3	23	0.3		
TGB	1	0.1			6	0.0	5	0.0	5	0.1	2	0.0
TYM	4	0.6	2	0.3	43	0.3	40	0.4	11	0.1		
VALTRA	31	4.6	24	3.4	514	3.8	364	3.5	377	4.3	343	3.4
VST	4	0.6	2	0.3	30	0.2	25	0.2	31	0.4	29	0.3
WEIDEMANN			2	0.3	7	0.1	4	0.0	4	0.0		
671					13473		10423					

Nota: En los acumulados interanuales se consideran marcas que mantienen ventas sobre el año de referencia. En ambos casos la no inclusión de esas marcas es inferior al 0.1% de los totales de ese periodo.

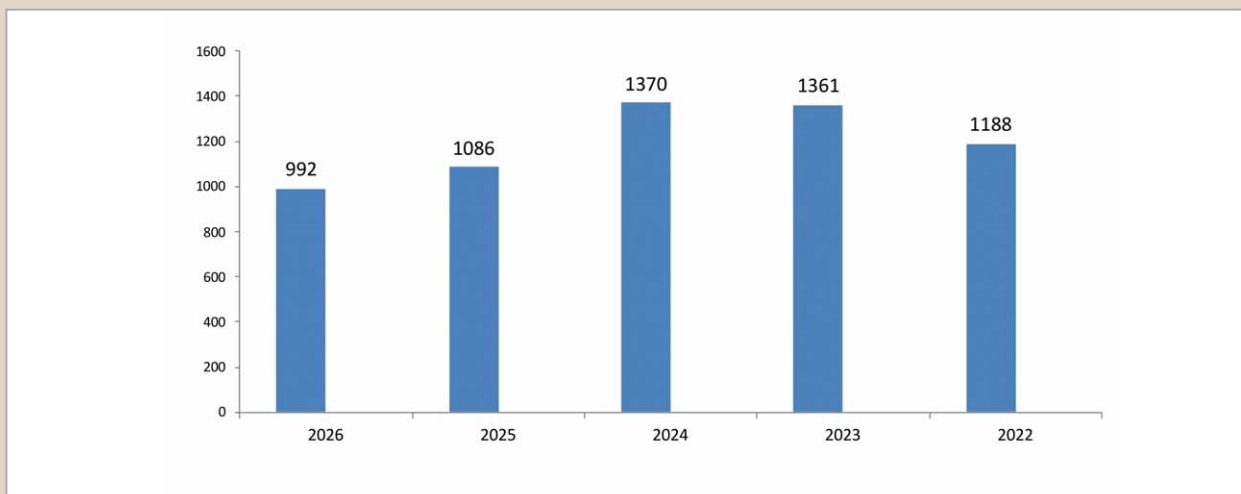
■ COMPARATIVA DE VENTAS DE TRACTORES NUEVOS EN ENERO DE 2026



■ COMPARATIVA DE VENTAS DE MAQUINARIA AUTOMOTRIZ EN ENERO DE 2026



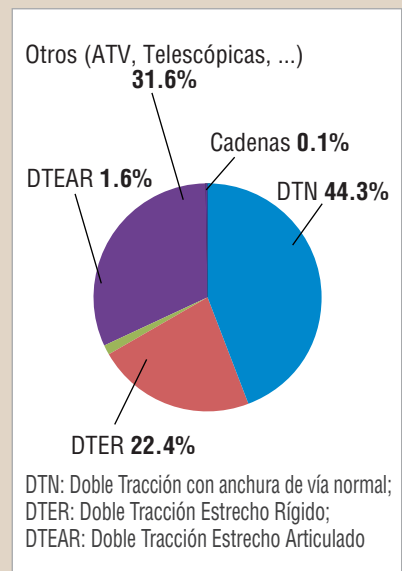
■ COMPARATIVA DE VENTAS DE MAQUINARIA ARRASTRADA/SUSPENDIDA EN ENERO DE 2026



MODELOS MÁS VENDIDOS POR MARCAS QUE SUPERAN EL 1% DE CUOTA DE MERCADO EN ENERO DE 2026

Marca	Modelo	Uds.	Cilindrada (L)	Batalla (m)	Peso min (t)
ANTONIO CARRARO	SX 7800 S	3	3.3	1.6	2.3
	TGF 8900 R	2	3.7	1.4	2.1
	TIGRE 3800 F	1	1.3	1.2	1.0
CASE IH	FARMALL 120C	5	6.7	2.6	5.3
	QUANTUM 100F	3	3.6	2.1	3.2
	QUANTUM 110CL	2	3.6	2.1	3.2
CLAAS	AXION 870	5	6.7	2.9	9.7
	AXOS 3.120	3	3.6	2.4	4.4
	ELIOS 210	3	3.4	2.1	3.2
DEUTZ-FAHR	5070 DF KEYLINE	11	2.8	1.9	2.5
	5105 DF	3	3.8	2.0	3.9
	5115 DF	2	3.8	2.4	4.2
FENDT	313 VARIO	3	4.4	2.4	5.0
	514 VARIO	3	4.0	2.5	6.0
	718 VARIO	2	6.0	2.7	7.7
JOHN DEERE	6M 165	18	6.8	2.7	7.8
	5105M	11	4.5	2.3	4.4
	6M 200	11	6.8	2.8	8.7
	6M 125	9	4.5	2.3	4.4
	6R 250	8	6.8	2.9	9.6
KIOTI	RX8040	7	2.4	2.1	4.4
	CK4530	4	1.8	1.6	0.3
	DK6020N	4	1.8	1.8	1.6
KUBOTA	M5-072N	2	3.8	2.1	2.5
	M6-121 UTILITY	2	6.1	2.6	4.8
	M5-102N	1	3.7	1.8	2.6
LANDINI	5-120	5	3.6	2.3	4.0
	5-100	3	3.6	2.3	4.0
	REX 3-080F	3	2.5	1.9	2.5
MASSEY FERGUSON	MF 5M.115	7	4.4	2.6	4.3
	MF 7S.180	3	6.6	2.8	6.3
	MF 3FR.85	2	3.4	2.1	3.1
McCORMICK	X4.080 GE	2	2.9	2.1	2.9
	X4.080 F	1	2.9	2.1	2.9
	X4.080 F	1	2.9	2.1	2.9
NEW HOLLAND	T5.120	8	4.4	2.4	5.5
	T5.100S	4	3.4	2.3	6.2
	T5.120 DC	3	4.4	2.4	5.5
	T7.215S	3	6.7	2.8	7.9
	T7.300 AC	3	6.7	2.8	8.9
SOLIS	SOLIS 26 4WD	6	1.3	1.5	1.0
	SOLIS 90N V	3	4.0	2.3	4.0
	SOLIS 26 DT 9+9	2	1.3	1.5	1.0
VALTRA	N175	8	4.9	2.6	6.5
	Q305	5	7.4	3.0	9.2
	G135	3	4.4	2.5	5.1

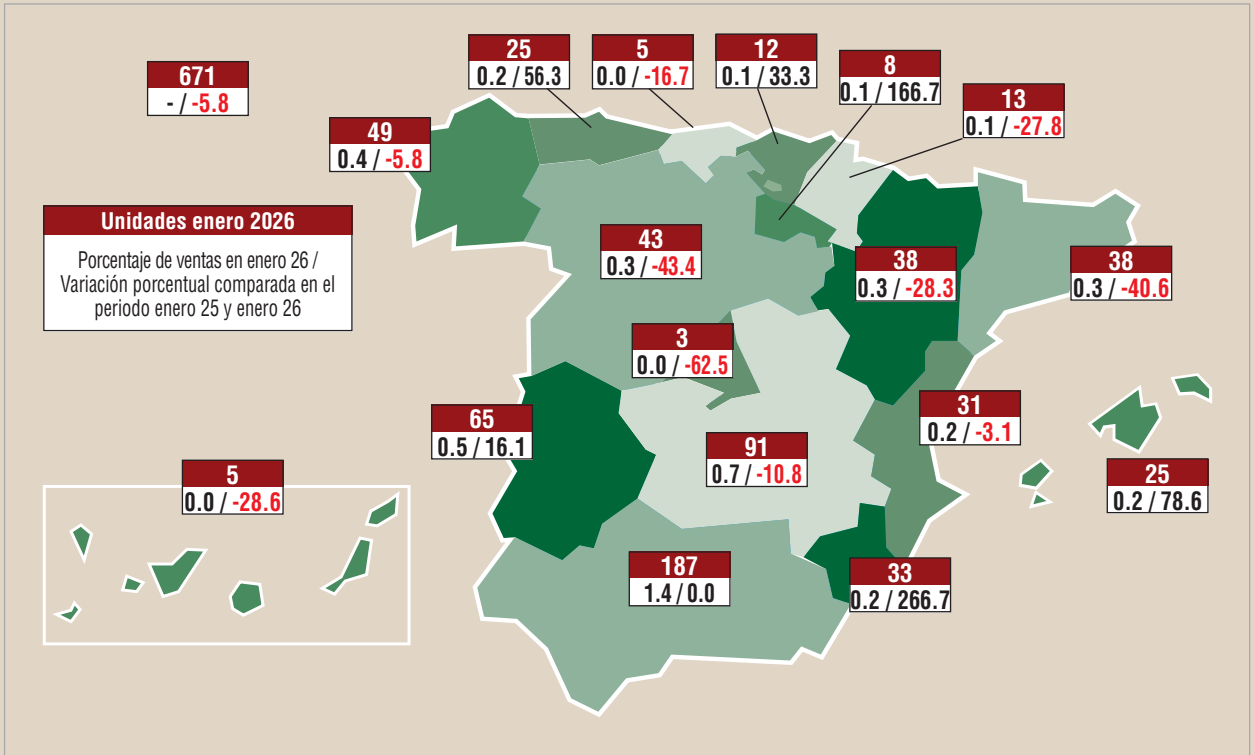
DISTRIBUCIÓN DE VENTAS TOTALES DE TRACTORES NUEVOS ENTRE ENERO DE 2026 SEGÚN CLASIFICACIÓN TÉCNICA DEL MAPA



modelos más vendidos de las marcas que han superado el 1% de cuota de mercado del primer mes del año establecemos una clasificación preliminar de los modelos más vendidos y los hemos clasificado según los criterios técnicos del MAPA, que los distribuye según tipo de tracción y anchura de vía. Los modelos más vendidos son tractores de doble tracción y anchura de vía normal (DTN) que han tenido una cuota de mercado del 44.3%, seguidos de los clasificados como Otros (ATC, Telescópicas...) que han significado un 31.6% de las ventas, detrás de ellos se encuentran los tractores de doble tracción rígidos y anchura de vía estrecha (DTER), que representaron un 22.4% de las ventas, muy por detrás se encuentran los tractores de doble tracción rígidos articulados (DTEAR) con una cuota de mercado del 1.6%, seguidos de los de tractores de cadenas (0.1%).

Las inscripciones de maquinaria arrastrada o suspendida que comprende los equipos de laboreo de suelo, de recolección, siembra y plantación, tratamiento, aporte de fertilizantes y agua han tenido un

TRACTORES VENDIDOS POR CC.AA. EN ENERO 2026 Y PORCENTAJE ACUMULADO ANUAL. VARIACIÓN SOBRE EL ACUMULADO DEL AÑO ANTERIOR



buen comienzo de año ya que han aumentado sus ventas respecto al año pasado en un 12.2%, aunque descienden un 11.3%, 16.7% y 24.7% respecto a las ventas de los años 2024, 2023 y 2022.

El descenso de inscripciones registradas es la tónica general en la comparativa respecto a los cuatro años anteriores en maquinaria automotriz, que incluye la de recolección, equipos de carga, tractocarros, motocultores-

motomáquinas y otros. Las bajadas de ventas han sido del 8.7% si lo comparamos con 2025, pero son más significativas si lo referimos a los años 2024, 2023 y 2022 que son del 27.6%, 27.1% y 16.5%, respectivamente. ■



Inversión enero 2026

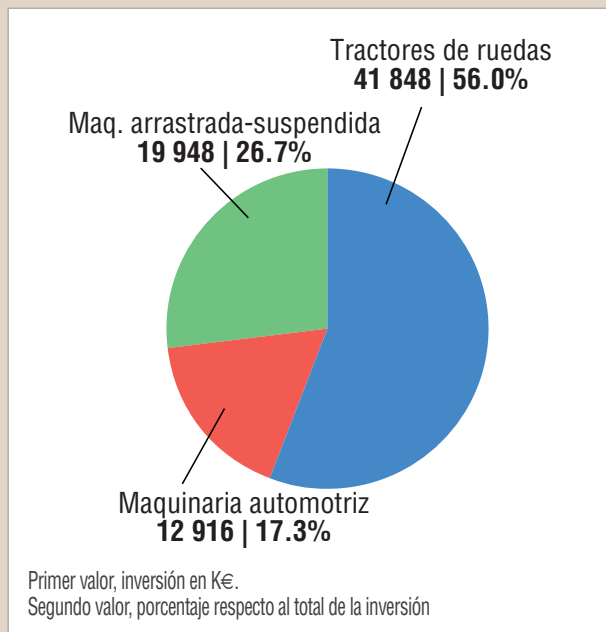
A partir de datos divulgados por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA)

• **JUAN JOSÉ RAMÍREZ**
Dr. Ing. Agrónomo

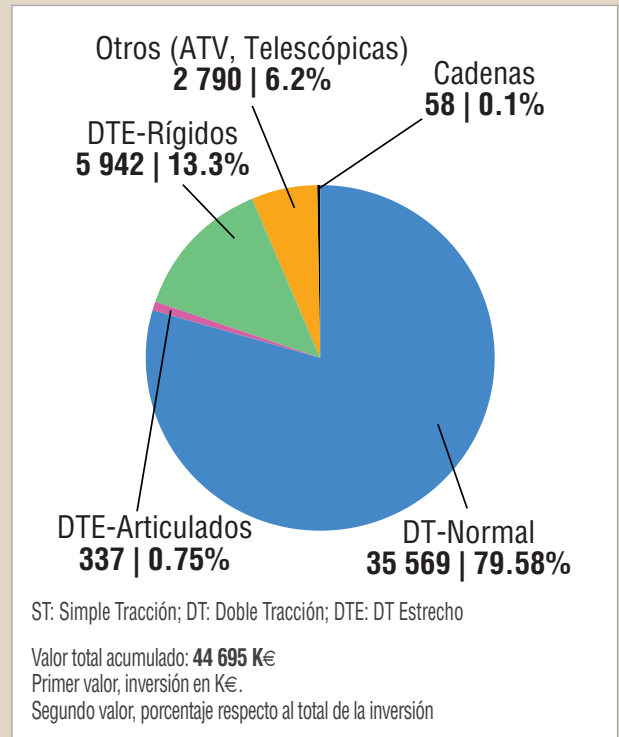
La inversión total en tractores y maquinaria arrastrada/suspendida y automotriz durante el mes de enero de 2026 fue de 74 712 k€, con una distribución porcentual en la que los tractores de ruedas han tenido un 56% de la inversión total, seguidos de la maquinaria arrastrada/suspendida con un 26.7% y la maquinaria automotriz con un 17.3%. En términos generales, la inversión total se sitúa ligeramente por encima, 1.5%, del mes de enero de 2023 y supera en un 11.6% la de 2022. Sin embargo, respecto a los años 2024 y 2025 desciende en un 17.5% y 13.1%, respectivamente.

En el caso de tractores de ruedas el primer mes del año ha sido el peor dato de ese periodo en los últimos cinco años, siendo inferior en un 22.6% y 20.6% si lo

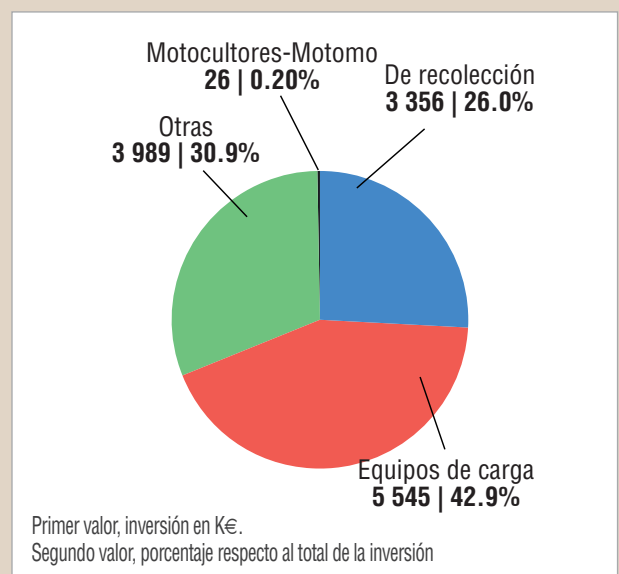
EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EN ENERO DE 2026 EN TRACTORES, MAQUINARIA AUTOMOTRIZ Y ARRASTRADA/SUSPENDIDA



DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN ACUMULADA EN TRACTORES, SEGÚN TIPOS DE TRACCIÓN Y ANCHURA DE VÍA EN ENERO 2026

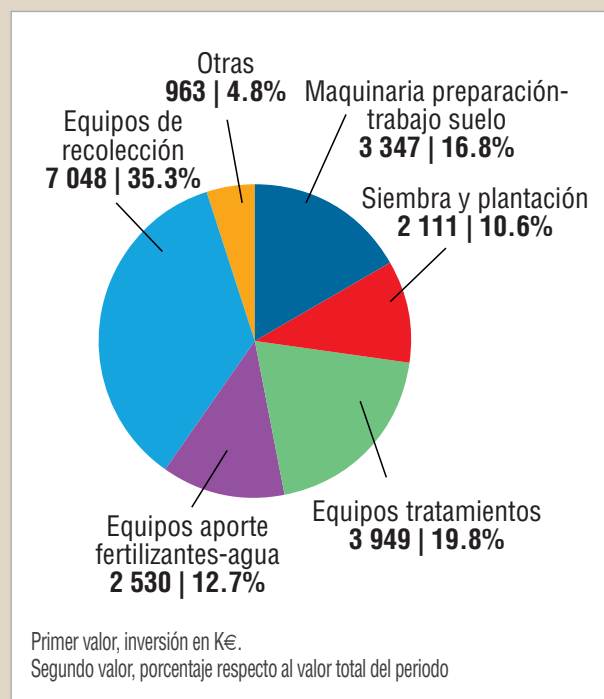


INVERSIÓN EN MAQUINARIA AUTOMOTRIZ EN ENERO DE 2026





INVERSIÓN EN MAQUINARIA ARRASTRADA/SUSPENDIDA, SEGÚN TIPO DE MÁQUINA, EN ENERO DE 2026

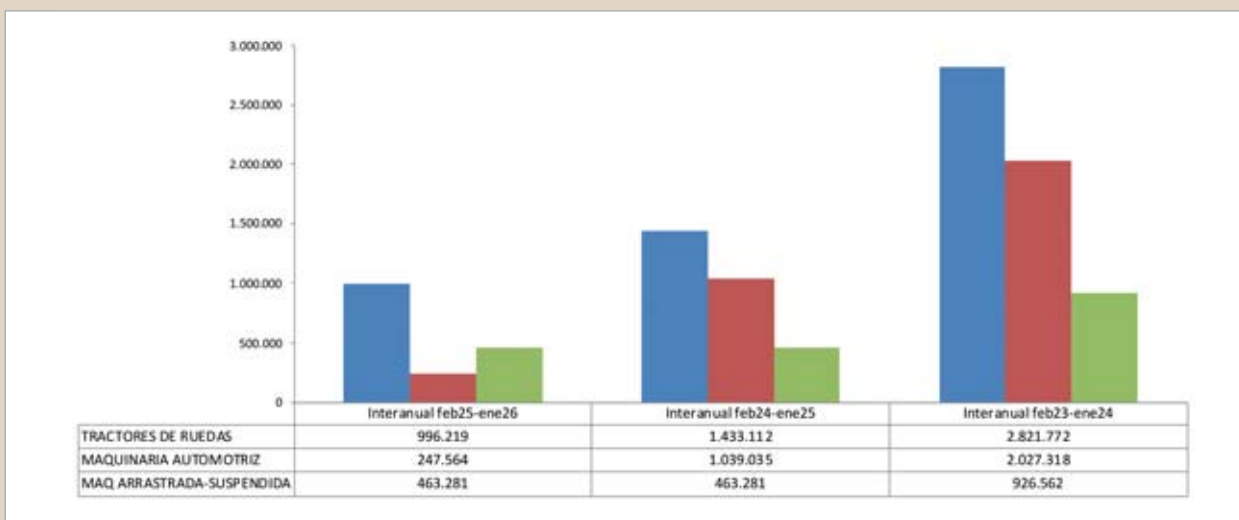


comparamos con los años 2025 y 2024, en cada caso y situándose un 5.4% por debajo de los valores medios que se registraron en 2023 y 2022.

La inversión total en maquinaria arrastrada/suspendida en enero fue ligeramente superior, 2.2%, a la de 2023 y significativamente superior, 36.9% a la de 2022.

Por el contrario, si la comparativa la hacemos con los años 2025 y 2024 el descenso ha sido del 15.4% y 10.9% para cada año. En maquinaria automotriz la inversión del mes pasado fue un 54.6% superior a la de 2025, el incremento fue de un 29.7% si lo comparamos con 2023 y sube a un 60.7% si lo referimos a 2022. Sin embargo, se encuentra un 16.5% por debajo de los valores que se alcanzaron en 2024.■

EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN INTERANUAL EN TRACTORES DE RUEDAS Y MAQUINARIA AUTOMOTRIZ Y ARRASTRADA/SUSPENDIDA





CONSULTE EN LA WEB LAS OFERTAS AL SUSCRIBIRSE POR 1 O 2 AÑOS

<https://agrotecnica.online/categoria-producto/revista/>

DESEO SUSCRIBIRME A LA REVISTA **agrotécnica**

1 AÑO 2 AÑOS

DATOS PERSONALES

Nombre y Apellidos:
 Calle:
 Nº: Piso: Población:
 C.P.: Provincia:
 País:
 NIF / CIF: Teléfono:
 E-mail:

Suscripción (1 año) España: 87 €
 UE vía superficie: 156 €
 UE vía aérea: 186 €
 Otros países vía superficie: 281 €
 Otros países vía aérea: 311 €

(Titular de la cta./libreta o tarjeta)

Fecha:

FORMA DE PAGO

DOMICILIACIÓN BANCARIA

Ruego que con cargo a mi cuenta o libreta de ahorro se atiendan, hasta nuevo aviso, los recibos que sean presentados por **Canal Rural Agro TV, S.L.**, en concepto de mi suscripción a la revista **AgroTécnica**.

IBAN:

Cta./Libreta n.º:

Clave entidad	Oficina	D.C.	Nº Cuenta				

Titular de la Cta.:
 Banco/Caja: Agencia N.º:
 Calle: C.P.:
 Población: Provincia:

TRANSFERENCIA

(Contactar al número 91 859 07 37)

NO SE REALIZAN ENVÍOS CONTRA REEMBOLSO

Conforme a la Ley Orgánica 15/99, de protección de datos de carácter personal le informamos que los datos solicitados se incorporarán a un fichero de clientes titularidad de Canal Rural Agro TV, S.L. con el fin de enviarle la publicación así como información sobre productos y servicios en el sector editorial, principalmente agrícola, jardines y golf. Todos los datos solicitados son obligatorios. En cualquier momento podrá ejercitar su derecho de acceso, rectificación, cancelación y oposición mediante comunicación por escrito, con copia del DNI o NIF, a la dirección: Doctor Mingo Alsina, 4, 28250 Torrelozanes (Madrid) o por correo electrónico: admin@agrotecnica.online

NO DESEO QUE MIS DATOS SEAN UTILIZADOS PARA FUTURAS ACCIONES PROMOCIONALES Y COMERCIALES

A LONG WAY TOGETHER



AGRIMAXFactor THE ONLY FACTOR THAT MATTERS

Sea cual sea su trabajo en el campo, AGRIMAXFACTOR, la nueva serie 70 de BKT para tractores, es perfecta tanto para el transporte como para el laboreo del suelo. El diseño innovador de la banda de rodadura y la robusta carcasa de poliéster garantizan una estabilidad lateral extraordinaria y una respuesta de dirección más rápida, incluso para operaciones a alta velocidad o servicio pesado. El área de contacto con el suelo, aumentada en un 5%, reduce significativamente la percepción de ruido en la cabina, lo que es sinónimo de mayor comodidad. Además, el logotipo exclusivo "E-READY" en la pared lateral destaca el compromiso de BKT con la movilidad eléctrica y hace que este producto sea adecuado para vehículos eléctricos. Excelente manejo y estabilidad, junto con una mayor durabilidad, son las características clave que hacen de AGRIMAXFACTOR el neumático adecuado para su seguridad y comodidad, incluso en condiciones de trabajo difíciles.



Descubre la gama BKT

BKT

GROWING TOGETHER

in f X v @ d
bkt-tires.com



Serie M5002 Narrow

Cuando tus sueños se hacen realidad

- Motor: 74 a 115 CV
- Transmisión A18/R18 o Dual Speed A36/R36
- Excelente maniobrabilidad, perfecto para cultivos de alto valor



kes.kubota-eu.com / [@kubotaspain](https://www.instagram.com/kubotaspain) / [#kubota](https://www.facebook.com/kubota)

For Earth, For Life
Кубота