

VALTRA LLEVA EL SMARTTOUR 2026

A LOS AGRICULTORES DE TODA ESPAÑA



En el año que celebra su 75º aniversario, Valtra ha traído su SmartTour a España, las jornadas demostrativas que este año se han centrado en los tractores con 4 cilindros y han efectuado nueve paradas: Utrera y Écija (Sevilla, 20 y 21 de abril, respectivamente), Úbeda (Jaén, 22 de abril), Baza (Granada, 23 de abril), Vila de Cruces (Pontevedra, 28 de abril), Valencia de Don Juan (León, 29 de abril), San Sebastián (Guipúzcoa, 5 de mayo), La Almunia de Doña Godina (Zaragoza, 6 de mayo), y Palau de Anglesola (Lérida, 7 de mayo).

Valtra, la marca finlandesa de AGCO reconocida por su programa de personalización Unlimited, alta tecnología y fiabilidad, ha recorrido más de 4000 km durante tres semanas para presentar a los agricultores su amplia y versátil gama de 4 cilindros.

Valtra compartió soluciones de maquinaria y tecnología con más de 700 agricultores profesionales, contratistas y empresas del sector no agrícola. Este año, el equipo Valtra pudo presentar a diferentes perfiles de clientes un programa dinámico con un camión hospitality y unas estaciones de prueba dinámica.



Las jornadas se organizaron en tres experiencias diferenciadas:

- La primera, supuso un recorrido por la historia de Valtra a lo largo de sus 75 años de historia, junto a una explicación de las necesidades que cubre el producto de 4 cilindros dentro de cualquier explotación agrícola o empresa no agrícola.
- Posteriormente, todos los asistentes se situaban frente al camión para experimentar las ventajas que aportan las Series A, G y N con presentaciones dinámicas al paso de cada tractor mediante un desfile de producto.
- Como última experiencia, todos podían probar las máquinas como si hubiesen comprado su tractor, en situaciones reales, mientras que la espera se amenizaba dentro del hospitality con un experto sobre la tecnología de agricultura de precisión y diversas muestras de equipamiento Unlimited. Incluso era posible configurar tu propio tractor, ver videos o consultar catálogos.



Para celebrar el 75 aniversario, los agricultores pudieron ver y probar el confort y la suavidad de marcha que ofrece la **Serie G CVT** con su nueva transmisión continua. Este modelo, en concreto la versión sencilla Active de Valtra ganó el TotY 2026 en la categoría Utility durante la pasada Agritechnica, un reconocido y prestigioso premio en el que Agrotécnica es el exclusivo representante de España.

Además, la **Serie N** con su reconocido y exclusivo puesto de conducción reversible TwinTrac, único homologado de fábrica en el mercado, fue otra de las atracciones de la gira. Los asistentes destacaron la polivalencia y comodidad operacional que brinda a los agricultores con su giro de 360 grados.

Cada año, se suman nuevas provincias para acercar a los agricultores la marca, la gama de productos y la tecnología más vanguardista sencilla de utilizar. Con más de 75 años de historia, Valtra es una marca fiable y sostenible que aumenta su presencia y compromiso con el campo español. Su interfaz y tecnología, tan fácil para aprender mientras la usas e interactuar como si fuese un dispositivo móvil, continúa ofreciendo soluciones innovadoras y fiables para todas las necesidades de los agricultores españoles.

La mayor oferta de **motores 4 cilindros** en 75 años

Los asistentes no solo vieron y pudieron probar estas dos máquinas. Valtra expuso la mayor oferta de motores de cuatro cilindros en sus tres cuartos de siglo de historia. Las ventajas de un propulsor de 4 cilindros respecto a motores de 3 o 6 cilindros son múltiples. Por su configuración ofrece un funcionamiento más equilibrado y una entrega de potencia y par más suave que el primero, mientras que el tamaño más compacto que el segundo, permite una menor batalla que beneficia la agilidad y maniobrabilidad, así como un reparto de pesos más equilibrado entre ambos ejes.

Valtra ofrece la mayor oferta de producto desde 75 CV hasta 201 CV con las Series F, A, G y N. Aquí desglosamos sus características y ventajas por series:

Serie F (75 – 102 CV)

Esta serie de tractores especialistas es ideal para marcos de cultivo reducidos y se utilizan principalmente para labores de suelo, TDF o hidráulicos exigentes. Cada vez es más habitual encontrar tractores de este segmento equipados con aperos combinados que requieren tiro, hidráulica o TDF simultáneamente. En estos casos, el motor de 4 cilindros ofrece un nivel de potencia más estable en todo el rango de revoluciones, manteniendo una suavidad y un refinamiento de uso superiores a los de cualquier motor de 3 cilindros.



Serie A (109 – 117 CV)

Estos tractores multitarea son ideales para pequeñas explotaciones, ya que pueden realizar diversas tareas, como trabajos especializados, trabajos con cargador frontal y labores de suelo o TDF.

La Serie A cuenta con motores de 4 cilindros que ofrecen potencia, estabilidad a lo largo de su longitud, refinamiento y agilidad para subir de revoluciones rápidamente, lo que permite un desplazamiento eficiente entre las distintas estaciones de trabajo. Su diseño de motor sencillo y compacto contribuye a su rendimiento general.



Serie G (106 – 145 CV)

Esta serie de tractores multitarea es más grande, pesada y tecnológicamente avanzada, especialmente en sus motores, transmisiones y sistemas hidráulicos.

Su comportamiento es similar a las series de alta potencia de Valtra, ofreciendo un mayor nivel de automatización y rentabilidad. El motor de 4 cilindros debe ser inteligente y adaptado al concepto de funcionamiento.



Serie N (144 – 201 CV)

Estos tractores de mayor tamaño están diseñados para satisfacer las demandas de potencia más exigentes. Equipados con motores de 4 cilindros, ofrecen niveles de potencia, par y estructura comparables a los de los motores de 6 cilindros, al tiempo que mantienen una rentabilidad y un ahorro de combustible excepcionales.

Pensados para aquellos que requieren agilidad, estructura y potencia para una amplia gama de aplicaciones, estos tractores también cuentan con una característica exclusiva para cultivos de alto valor: una cabina homologada de fábrica en el mercado para puesto de conducción reversible TwinTrac y certificación OPS si se equipa con cristales de policarbonato.



En definitiva, la gama de productos Valtra 2026 tiene la mayor oferta desde 75 a 201 CV. Tractores especialistas, estándar y de alto valor para adaptarse a la mayor parte de cultivos, tareas de agricultores y empresas de servicios con el mayor rendimiento y la máxima eficiencia.



VALTRA

www.valtra.es



IÑAKI OLOZAGA
NATIONAL SALES MANAGER DE
VALTRA EN ESPAÑA E ITALIA

“La marca Valtra y la fabricación en Finlandia es sinónimo de tecnología y calidad de producción y de producto”

Las 9 etapas del SmartTour de Valtra por España estuvieron respaldadas en todo momento por altos directivos de la compañía. Agrotécnica tuvo la oportunidad de entrevistar en la penúltima etapa (Doña Godina - Zaragoza) a Iñaki Olozaga, National Sales Manager de la marca en España e Italia.

• **AGROTÉCNICA**

A solo una parada de concluir el SmartTour de Valtra en España, la compañía ya tendrá una impresión de lo que ha supuesto esta iniciativa... ¿Cómo resumiría lo que está siendo esta edición?

Estamos realizando en total nueve etapas y en el recorrido estamos atendiendo a clientes prácticamente de toda España, que se están acercando a la localización que más les interesa. Los tractores que mostramos y su tecnología tienen mucho atractivo. Hay una gran demanda de profesionales que quieren sencillez, pero que a la vez aporte soluciones tecnológicas, también en cuanto a comportamiento y dinamismo del vehículo, aspectos por lo que nuestro tractor es reconocido en el mercado. Cuando descubren en las demostraciones lo que ofrecemos, muchos se vuelven asombrados porque no esperan que con una transmisión continua se puedan realizar ciertas operaciones en el trabajo diario que no pueden efectuar con ninguna otra marca del mercado.



“SOMOS LA ÚNICA MARCA QUE OFRECE DESDE FÁBRICA EL PUESTO DE CONDUCCIÓN REVERSIBLE, DE MOMENTO, DESDE LA SERIE N EN ADELANTE”

¿Cuál ha sido la afluencia de público a estas demostraciones?

La media ha sido superior a 50 personas en todas las paradas. Hemos tenido tanto clientes de nuestra marca como de otras. En esta edición, el Tour se centra específicamente en los modelos de cuatro cilindros. Hemos presentado las tres gamas de producto de cuatro cilindros, con sus diferentes estructuras, con su agilidad y maniobrabilidad, y les hemos explicado por qué cada una de ellas se adapta a los diferentes tipos de cultivos, actividades agrarias y ganaderas. De alguna manera, hemos logrado que los clientes entiendan el porqué de un tipo de estructura, de unas dimensiones y de los diferentes tipos de soluciones tecnológicas adaptados a esos requerimientos agrícolas. Es curioso que a muchos les ha hecho pensar: ‘tengo una máquina y he comprado caballos sin tener en cuenta cómo se adaptaba a mi explotación y a la actividad que yo quería’. Nos alegramos de que haya servido para hacer muchas reflexiones a los clientes.

**¿Qué supone para Valtra utilizar un propulsor de cuatro cilindros tan reconocido y que utilizan otras marcas del Grupo, que sale de Finlandia?
¿Qué supone para la marca tener su propia fabricación de transmisiones CVT?**

A nivel de los motores, es verdad que hay un gran reconocimiento en el mercado por estos propulsores con los que estamos trabajando, de 4.4 o de 4.9 litros. El rendimiento y fiabilidad es espectacular, los clientes que ya los conocen nos lo reconocen y están satisfechos.

A nivel de reconocimiento de marca, el que el Grupo confíe en Valtra para fabricar transmisiones de nuevo desarrollo y que además todos los motores nuevos para el Grupo provengan de Finlandia es un valor añadido. La marca Valtra y la fabricación en Finlandia es sinónimo de tecnología y calidad de producción y de producto.

El modelo Serie G CVT es una de las principales apuestas de Valtra...

Las primeras unidades empiezan a llegar a España. Hay varias unidades ya vendidas a clientes que se van a entregar en el mes de septiembre.

En el SmartTour estamos viendo tractores trabajar con diversos implementos: paraguas, cargadores, palas... Hay una característica de los Valtra muy valorada por los clientes y es el puesto de conducción reversible. ¿Están llegando muchos nuevos clientes por esa polivalencia y flexibilidad de sus tractores para realizar distintos trabajos?

Las diferentes estructuras permiten que sean muy adaptables y polivalentes. Somos la única marca que ofrece desde fábrica el puesto de conducción reversible, de momento, desde la serie N en adelante, desde los 140 caballos hasta los 425 caballos. Por debajo de esa potencia, de momento no es posible por las propias estructuras de la cabina, que es más reducida y esta



característica tiene que cumplir con unas homologaciones. Pero ya hay muchos clientes que nos piden un puesto de conducción reversible en los modelos más pequeños.

¿Qué les diría a todos los posibles clientes que aún no conocen bien las actuales características de los tractores Valtra?

Durante estos últimos 5 años se ha efectuado un trabajo muy bueno, con eventos como el SmartTour y otros. Tenemos además una red lo suficientemente extensa por España para que los clientes hayan cambiado esa imagen que teníamos de ser solo una máquina forestal. El desarrollo de las diferentes gamas de producto que se han ido incorporando durante estos años, ha demostrado que se adaptan a cualquier necesidad agrícola y ganadera. Evidentemente, seguimos reforzando nuestra división forestal y añadimos la división de municipalidades, aeropuertos, ejército... Seguimos teniendo una serie de posibilidades muy amplias. Valtra Unlimited nos permite desarrollar soluciones a necesidades específicas que nos plantean los clientes. Valtra aporta soluciones adaptadas a las necesidades de los clientes con un coste contenido.

¿Qué mensaje transmitiría a esos clientes que sopesan la compra de un Valtra entre otras tantas marcas que hay en el mercado?

La propia filosofía de la marca es estar cerca de los clientes para que prueben su producto y vean lo



“VALTRA UNLIMITED NOS PERMITE DESARROLLAR SOLUCIONES A NECESIDADES ESPECÍFICAS QUE NOS PLANTEAN LOS CLIENTES”

que les ofrece y cómo se adapta a sus necesidades. Creo que es imprescindible probarlo. Ofrece una tecnología muy sencilla de utilizar e intuitiva, y con un coste contenido. Nuestra política está más enfocada a asesorar al cliente que a vender. Queremos ofrecerle la mejor solución que se puede adaptar a sus necesidades.

Se cumplen ahora 75 años de la marca. ¿Qué destacaría de este periodo? ¿Tiene pensado Valtra celebrar algún evento especial, ya sea a nivel local o global?

Valtra lleva 75 años dedicado a fabricar maquinaria, a buscar soluciones que se adapten no solo a su propio mercado en el norte de Europa, también abrió camino y buscó nuevas soluciones en Europa, Sudamérica...

Los segmentos en los que tradicionalmente ha estado, lógicamente son una de las bases importantes de la marca, una necesidad, especialmente en el centro y norte de Europa. A partir de ahí, buscamos crecer en base a nuevas soluciones complementarias, adaptamos soluciones que existían a ciertas actividades que por su desarrollo ahora las encuentran no solo útiles, sino muy necesarias.

Es un orgullo trabajar para una marca tan sólida, con 75 años de desarrollo y más en esta última etapa tan brillante, con tantísima tecnología que está implementando, con desarrollos ... En estos últimos cinco años la evolución ha sido exponencial en todos los apartados, tanto en desarrollos tecnológicos, como en la ampliación de la gama de productos, buscando nuevas soluciones, entrando en nuevos segmentos para colocar esas soluciones, ... Estamos preparando una celebración como le corresponde a los 75 años, lo haremos un poquito más adelante.■



CARLOS VILAR

ESPECIALISTA DE PRODUCTO DE VALTRA ESPAÑA

“Los clientes están experimentando, la maniobrabilidad, la fiabilidad y la capacidad de nuestros motores para ahorrar combustible”



El especialista de producto en Valtra España, Carlos Vilar, estuvo en todo momento disponible para que los asistentes al SmartTour en Doña Godina pudieran preguntarle sobre las gamas presentadas.

• AGROTÉCNICA

“Estamos presentando toda nuestra gama de 4 cilindros. Principalmente, los clientes están experimentando la maniobrabilidad, la fiabilidad y la capacidad de nuestros motores para ahorrar combustible en el día a día gracias a los automatismos.

*El producto que tenemos hoy en el campo pertenece a las series A, G y N, donde encontramos motores de 4 cilindros con transmisiones muy fáciles de utilizar y con entornos para el operador muy intuitivos y con tecnología integrada tanto en las versiones Smart Touch como en las más sencillas”, nos contó en entrevista exclusiva con **agrotécnica**.*

Vilar describió la transmisión Powershift de la serie G como “muy eficiente y totalmente automática” y respecto a la serie G TVT explicó: “incorpora una transmisión con un solo rango de trabajo, de 0 a 40 km/h, con una capacidad de adaptación mucho más eficiente en términos de ahorro de combustible. También aporta mayor suavidad y precisión tecnológica, ideal para ganaderos y explotaciones que requieren de un tractor de 4 cilindros, incluso empresas de servicios que necesitan mucha fiabilidad, mucha precisión y rapidez en el trabajo”.

Respecto a nuestra pregunta sobre las demás paradas del SmartTour y sus impresiones al ver las reacciones de los agricultores en las distintas zonas, nos respondió con los puntos en común que encontró entre los clientes: “Aunque las zonas geográficas son bastante distintas, las necesidades de las explotaciones son similares. Nuestros clientes dan mucho valor a la visibilidad en el tractor porque la necesitan para enganchar la pala, el elevador, o implementos atrás. Se mueven en entornos pequeños ya sea en las naves o en cultivos especiales o de alto valor. Otro tema que les interesa es el transporte, cada vez necesitan hacer más trabajo en menos tiempo. Y la tónica general es la falta de especialización del personal del campo a nivel de operador, por lo que necesitan máquinas fáciles, cómodas y rápidas”.

En este sentido, respondió en positivo al preguntarle sobre la introducción definitiva del reposabrazos e interfaz de usuario simplificada: “La nueva serie G abre la posibilidad de tener la transmisión continua y un reposabrazos más sencillo, pensando en el ganadero y en la persona que necesita un tractor muy fácil de utilizar, con una tecnología que estará disponible solo si la necesita”. ■

JOSÉ VICENTE SÁNCHEZ
GERENTE CONCESIONARIO VSANCHO

“Valtra sigue siendo importante en el sector forestal pero además se ha abierto a otros mercados y estamos encantados con esa variación”

La parada en Doña Godina (Zaragoza) también contó con la participación del concesionario oficial de Valtra, VSancho, para la zona de Aragón y parte de las provincias de Tarragona y Castellón.

• AGROTÉCNICA

“Empezamos con la marca Valtra en 2016 y ojalá hubiéramos empezado antes. Tenemos 7 centros y actualmente estamos trabajando esta marca en 4 de ellos”, explicó Sánchez.

Desde su punto de vista, el cliente de Valtra ha evolucionado en este periodo: *“Antes era un gran desconocedor de la marca porque solo la asociaba al tractor forestal. Valtra en estos años ha tenido un cambio de visibilidad importante, así como un cambio de tecnología. Sigue siendo importante en el sector forestal pero además se ha abierto a otros mercados y estamos encantados con esa variación porque estamos obteniendo con esta marca un porcentaje mucho mayor que con otras que estuvimos distribuyendo en el pasado”, afirmó.*

Sus ventas, según explica, varían en función de lo que ha llovido, pero calcula que está vendiendo una media de entre 30 y 40 unidades y, en concreto, su cuota de mercado en lo que va de año está siendo *“espectacular”*.

De Valtra como marca destaca que *“tiene un portfolio de productos amplísimo y super variado. Nos hemos dado cuenta de que el cliente profesional necesita un tractor polivalente, pero también necesita características específicas”*. Considera innegable el prestigio de la marca en cuanto al puesto de conducción reversible: *“Es el número uno, la marca favorita y de referencia del mercado en este ámbito”*. Y en concreto se refiere a las series N y T, por ser con las que está consiguiendo cuotas de mercado más importantes.



Desde su experiencia, el cliente cada día es más profesional y la variedad de transmisiones y de funcionalidades que ofrece Valtra permite al cliente elegir su composición ideal, ya sea premium o más simple. *“Para mí Valtra ha tomado una decisión fantástica al equipar en el tractor nuevo que están presentando esta transmisión continua –para mí la mejor del mercado–. Es una transmisión muy probada y que está funcionando muy bien. Ahora la ofrece no solo con una configuración Premium con todo automatizado. Tenemos muchos clientes que quieren una transmisión lo más cómoda posible, y que el resto de los comandos y el resto del manejo del tractor sea simple. Ahora podemos satisfacer a estos clientes también”, añadió.*

También se refirió al grupo AGCO: *“A diferencia de otros grupos, cada una de sus marcas tiene su ADN. La gestión del tractor, cómo funcionan los componentes, cómo se comporta el tractor en el trabajo, es completamente diferente en cada una de ellas. Esa diferenciación tiene mucho interés para los clientes. Nosotros estamos creciendo e intentamos hacer nuestro trabajo con Valtra cada día mejor. Su producto está introduciéndose muy bien y estoy seguro de que si en vez de llevar 10 años con Valtra, lleváramos 20, venderíamos más del doble, porque sabemos que todavía hay muchos clientes que no la reconocen como una marca de toda la vida”*. ■