

NUEVO SIGLO



Partek cumple 100 años. Aprovechando los actos de celebración, Valtra Valmet, una de las empresas más importantes de este grupo finés, presentó por todo lo alto las innovaciones técnicas que incluirán sus tractores desde el próximo año.

Valtra Valmet convocó a la prensa internacional en Finlandia, donde organizó un amplio programa, con interesantes conferencias de los principales directivos del Grupo Partek –al que pertenece la marca– y demostraciones en campo de los citados avances tecnológicos.

Fueron dos jornadas intensas, en las que el nuevo 'Forest' articulado mostró el puesto de conducción reversible, estudiado para su empleo en trabajos forestales, el sistema de suspensión Aires, su imponente cabina con gran visibilidad y la caja de cambios Hi-Tech.

La convocatoria de prensa dio paso a una travesía nocturna en barco, desde Helsinki a Estocolmo, en la que

Taxel Christoffer, presidente del Grupo Partek, Jouko Tukianen, presidente de Valtra Valmet, Annu Niskannen, vicepresidente de Comunicación y Es-

trategias de Valtra Inc., y Jarvi Osmola, director de Marketing, expusieron las líneas de actuación de la marca.

HOMENAJE A LOS CAMPEONES

No podía faltar a la cita el equipo Valtra Valmet de *tractor pulling*, reciente campeón de Europa. Los hermanos Johanna y Pekka Herlevi acudieron a la presentación de Finlandia, donde recibieron el reconocimiento público de la marca, tras adjudicarse el título en las categorías 'Pro Stock' (8750 Sigma-2 500 CV) y 'Super Stock' (Delta Powershift-1 000 CV). 🏆



'HITECH' TRANSMITE EL NUEVO PODER DE VALTRA VALMET

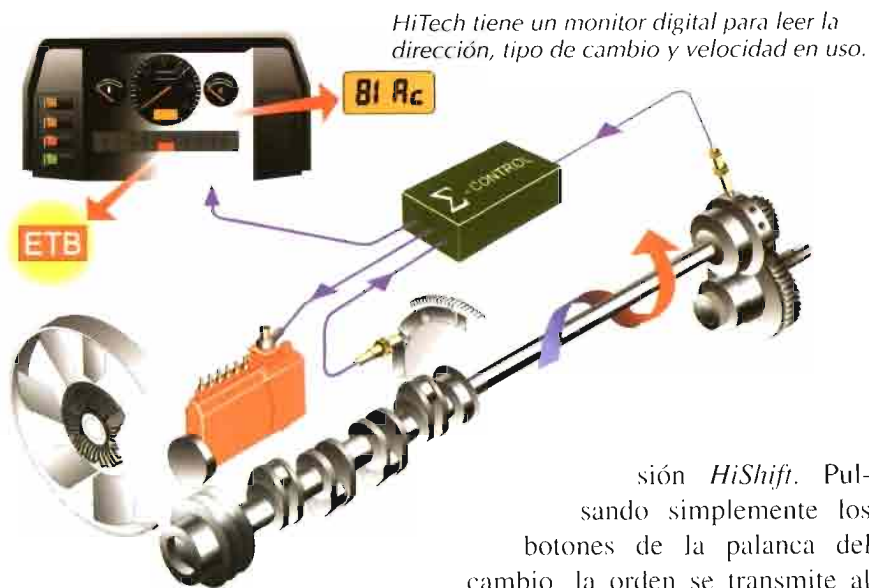
Valtra continúa dentro de su línea innovadora y une la transmisión mecánica convencional a un sistema de cambio automático de marchas y de control de cambios direccional.

En los modelos *HiTech* la transmisión se realiza a través de 12 marchas sincronizadas entre sí. En función del tipo de trabajo y carga, el cambio automático establece la velocidad adecuada sin tener que hacer uso del pedal de embrague. Contiene, además, numerosos sensores que analizan la conducción, carga y temperatura del aceite de la transmisión. Estos datos, junto con las órdenes dadas por el conductor, llegan al ordenador, que las procesa puntualmente en función de la situación de conducción.



El 'joystick' tiene cuatro posiciones: adelante, atrás, neutral y parada.

HiTech es totalmente electrónico, sin limitaciones mecánicas o hidráulicas. El cambio de las marchas y de la dirección es realmente rápido y suave, con la ventaja añadida de que impide las operaciones incorrectas. Una palanca situada bajo el volante, que puede colocarse a derecha o izquierda a elección del usuario, dirige mediante cuatro posiciones el cambio se-



cuencial aumentando o reduciendo y el freno de estacionamiento. Por su parte, el control *Delta Powershift* permite programar las marchas deseadas.

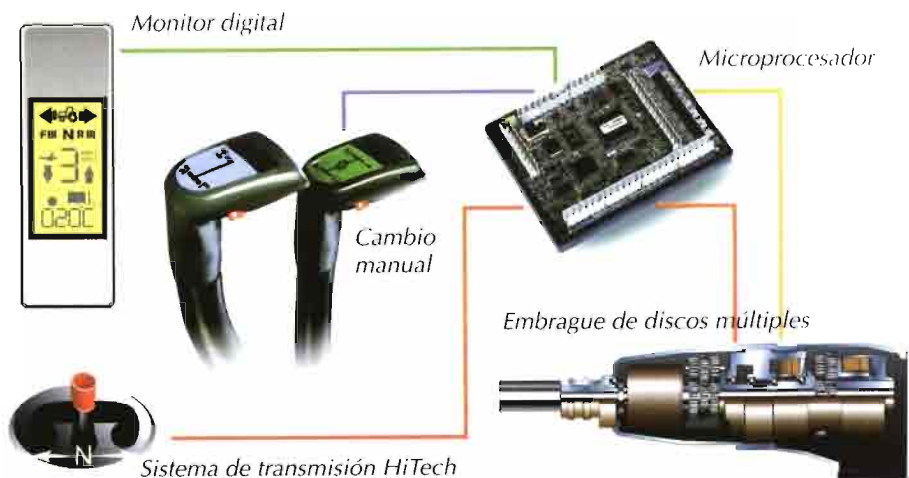
Gracias al monitor digital es posible ver la secuencia elegida, el tipo de cambio y la velocidad en uso. Cuando el cambio está en modo automático, el monitor aconseja si es necesario cambiar la marcha manualmente.

Para los cambios mecánicos, los modelos *HiTech* utilizan la nueva ver-

sión *HiShift*. Pulsando simplemente los botones de la palanca del cambio, la orden se transmite al ordenador y a través de éste, a la válvula que controla el embrague de discos múltiples. El pedal de embrague sigue siendo utilizado para arrancar el motor o en situaciones de emergencia.

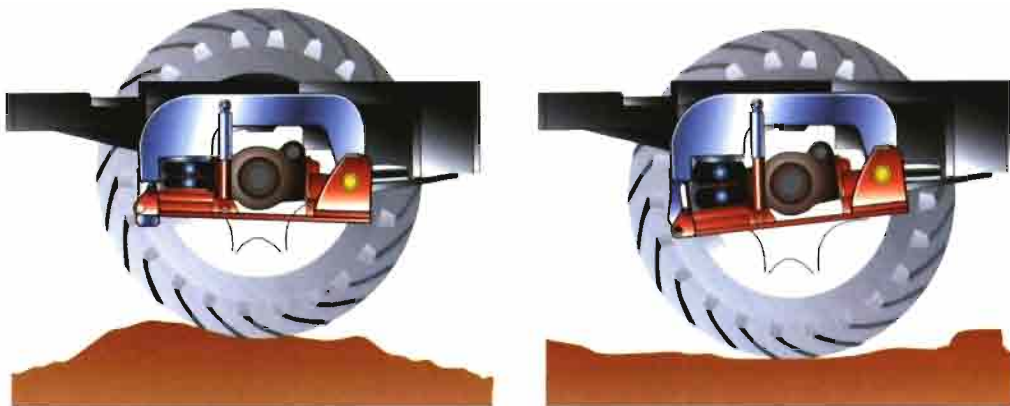
La transmisión de la fuerza cuenta con dos embragues, uno delante y otro atrás, que consiguen distribuir equitativamente la tensión de la carga.

El freno de estacionamiento inteligente se acciona automáticamente aunque el conductor haya olvidado ponerlo, una vez apagado el motor.



■ NUEVOS MOTORES

Hace ya tres años que Valtra lanzó al mercado los motores 'Permatoque' con un 40% más de rendimiento, hoy los modelos *HiTech* están equipados con la última versión E de motores diésel Valmet. El más destacado, el 634 DSBIE de 7.4 litros, consigue potencias entre 160 a 200 CV.



■ SUSPENSIÓN DE AIRE

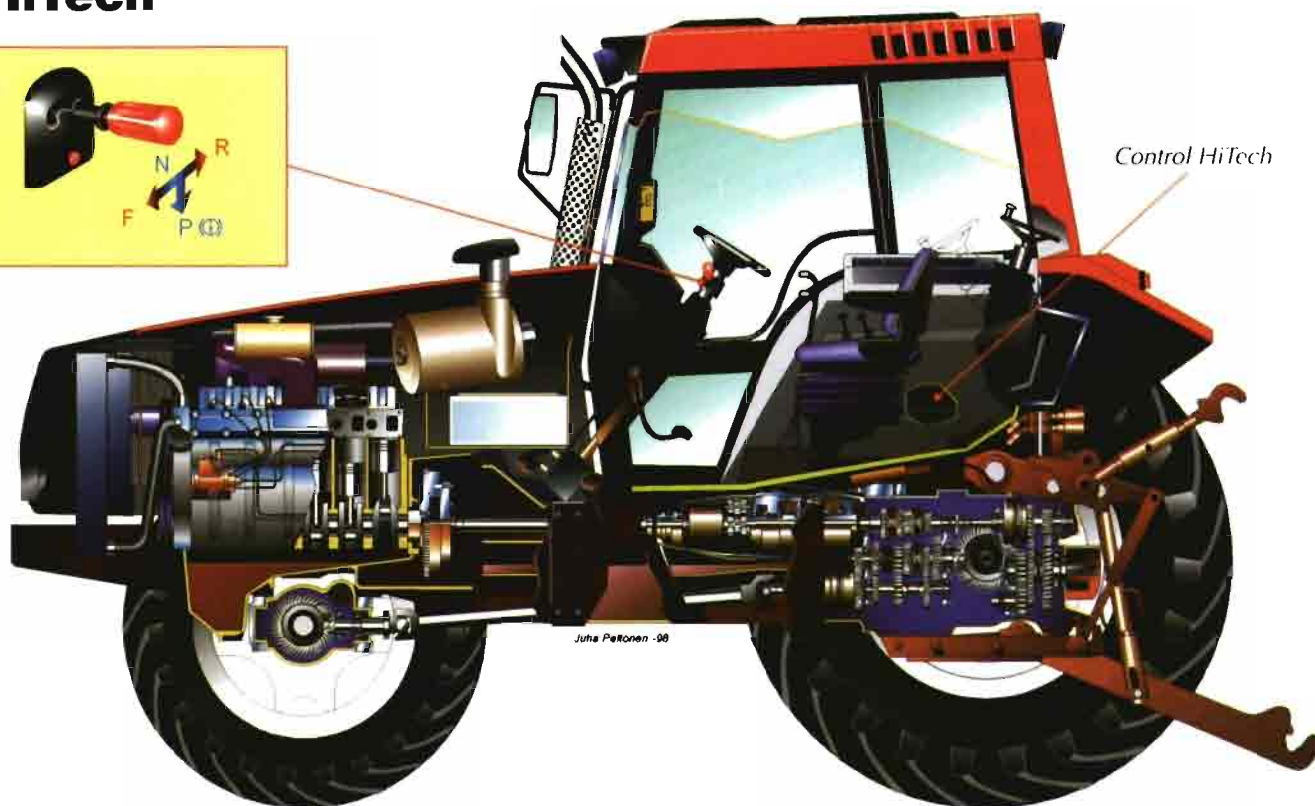
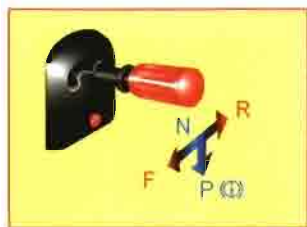
Nueva suspensión del eje delantero *Aires* de mayor eficacia y comodidad en trayectos accidentados. El eje

El sistema 'Aires' de suspensión aérea aumenta la eficacia y comodidad en la conducción.

delantero se ajusta a un subchasis, que va montado sobre un anillo en un lado, mientras en el otro lo hace sobre un amortiguador y suspensión neumática.

Los modelos estándar del *Aires* incorporan además un compresor que distribuye aire y logra limpiar la maquinaria y ajustar la presión de las ruedas.

HiTech



Juha Petonen -98



N.º 10 • DICIEMBRE '98

■ LA ERGOCAB

La cabina ergonómica y de gran versatilidad ha sido dotada de mayor visibilidad gracias a las ventanas laterales y traseras, de policarbonato, protegidas por un tubo que rodea enteramente el techo. Opcionalmente, el tragaluz puede fabricarse con el mismo material. Otra ventaja la compone el suelo plano que permite al asiento un giro de 180° (conducción del tractor en posición invertida). 🚒

"UNA FILOSOFÍA EMPRESARIAL ÚNICA"

Valtra Valmet Iberia celebró el 14 de noviembre en Segovia la primera reunión de concesionarios, en la que se presentaron en España las novedades adelantadas en Finlandia. Para la consejera delegada de la filial española del Grupo Partek, Pilar Villarreal, fue una fecha "muy especial".



Por un lado, fue el primer día de un encuentro oficial entre dos redes comerciales que habían trabajado por separado y que ahora se unen con el objetivo primordial de fortalecer su coordinación y cobertura. Otro hecho importante fue la celebración del 100 aniversario del Grupo Partek, al cual Valtra Valmet pertenece

ce desde 1997. Villarreal se mostró orgullosa de la continuidad, desarrollo y solvencia del Grupo, que mantiene el espíritu de sus fundadores de "crear y mantener una filosofía empresarial única, preparada para el crecimiento y el cambio, con una sólida reputación y una experiencia superior en todas sus actividades".

A continuación, informó que las ventas de tractores en España durante el año se han incrementado en un 37% respecto al mismo periodo de 1997. "Este año, en el rango de potencia alta, Valtra está colocándose en los puestos de cabeza. Además, está consiguiendo una significativa participación en las potencias de 80 hasta 100 caballos, donde la exitosa gama de productos de la línea 100 reemplaza con mayor fuerza de éxito si cabe a los prestigiosos tractores de la línea 5", comentó Villarreal

Destacó también que Valtra, con la presencia de los tractores de aplicación forestal en las Comunidades de Galicia y Asturias, es líder absoluto de ventas. Para poder conseguir esto ha



José María Blanco
Periodista

contado con la magnífica colaboración de una empresa profesional del sector forestal, como es Nórdica Maquinaria de Pontevedra.

"La red de concesionarios", señaló la consejera delegada de Valtra Valmet Iberia, "sigue en aumento y hoy ya cuenta en la Península Ibérica con más de 80 puntos de venta y asistencia técnica, lo que supone un equipo humano de aproximadamente 350 profesionales al servicio de los clientes que son la principal preocupación y motivo de esfuerzo, dedicación e inversión de Valtra".

OTROS ESCENARIOS

En 1998 Valtra Valmet también ha estado presente en eventos de competición en España como el *tractor pulling*. Un deporte, según Pilar Villarreal, que *"como cultura de empresa deseamos hacer llegar, pero, sobre todo, disfrutar a nuestros agricultores, y en el que las máquinas no sólo son objeto de competición y disfrute sino de algo mucho más importante: pruebas de desarrollo, potencia y resistencia. Este test continuo es el que nos ayuda y obliga a mejorar día a día y cuyo resultado proporciona la satisfacción de nuestros usuarios"*.

Como resultado de esta continua y dinámica actividad, Valtra Valmet *"ha cosechado tanto a finales del pasado 97 como durante este año premios importantes y de reconocido prestigio como son la de Medalla de Oro de*

Agritécnica en Alemania y Tractor del Año en Ferialgricola de Verona concedidos a su sistema único 'Sigma Power'".

También Valtra Valmet ha firmado acuerdos y realizado importantes proyectos con otros fabricantes del sector, *"potenciando nuestra presencia tanto en mercados emergentes, como son los de los países del este de Europa y de las ex-repúblicas soviéticas, así como en el sudeste asiático"*.



Pilar Villarreal finalizó su intervención mostrando su convencimiento, aun siendo consciente de las dificultades que se apuntan para el sector agrícola, de que en el próximo año, su marca *"va a seguir avanzando en la línea que lo viene haciendo, porque detrás de este proyecto hay un gran equipo técnico y humano que, en definitiva, es el mejor activo con que una empresa puede contar y a la que como profesional me siento orgullosa de pertenecer"*.

JOAO PIMENTA,
Gerente técnico y comercial de Valtra Valmet Iberia

"Un equipo pequeño pero motivado"

"Nuestra responsabilidad de mantener una buena imagen es proporcional a la calidad de los que la han construido. Para ello, la palabra clave es motivación". En estos términos se expresó en Segovia Joao Pimenta, gerente técnico y comercial de Valtra Valmet Iberia.

"La tarea no es fácil, pero es posible hacerla con el compromiso de todos los que intervienen directa o indirectamente aportando su contribución para que al final el cliente se quede satisfecho con nuestros productos. Tenderemos a fortalecer los compromisos con los suministradores de servicio, con la fábrica, con los concesionarios, para aumentar su eficacia y competencia, creando un proceso dinámico de mejora continua". La filial ibérica está preparando *"un equipo pequeño pero motivado, bajo la dirección de Pilar Villarreal, para aprovechar sinergias apreciables en casi todas las áreas de la compañía, con un particular enfoque en logística y post-venta"*.

En la actualidad, la flota de Valtra en el mercado ibérico alcanza las 3 000 máquinas *"y el próximo año, aunque el mercado no deba crecer, hay espacio para aumentar nuestra participación"*, finalizó Pimenta.

EL DESARROLLO DE VALTRA VALMET, SEGÚN SU PRESIDENTE

Jouko Tukiainen, presidente de Valtra Valmet Inc, hizo un repaso de los hitos más importantes durante el desarrollo de su empresa en los últimos años. Indicó que los pasos dados les han conducido a crecer en Europa desde el 2% de participación del mercado a principios de los 90, hasta el 8%, hoy en día.

Un paso fundamental en el desarrollo de las operaciones fue la creación de sus propias compañías de ventas en Europa, *"de tal manera que en 1994 estábamos en los principales mercados"*, aseguró en Segovia. En 1996 se establece una compañía propia de ventas en Argentina con la que alcanzan el 15% de participación del mercado y en el Reino Unido se continúa *"con la financiación a los clientes y externalización del riesgo"*, explicó Tukiainen. Al mismo tiempo, comienzan con gran éxito las ventas en Canadá, a las que se suman otros competidores. Otras acciones, como la certificación de calidad ISO 9001 obtenida por la planta de tractores de Suohlati, que se hizo extensiva para el resto de las unidades de producción y la certificación ISO 9002, obtenida para la red de ventas en Finlandia, también han sido determinantes.

En lo que concierne a producto, durante el pasado año se empezó la producción y comercialización del

tractor M100 Range, se suscribió el acuerdo con Eicher en India, así como los concesionarios de Valtra empezaron a vender las cosechadoras de Claas en Brasil. En el mismo ejercicio también se llegó a un acuerdo con Agco y Case para que pudieran utilizar los motores diésel de Valtra Valmet.

Desde este año, según informó el presidente, Valtra llegó a un acuerdo con Agritalia para que ésta le suministrara tractores especialistas, y otro con ZF para el desarrollo de transmisiones.

A raíz de la especial situación surgida en el Reino Unido, donde los concesionarios de Claas venden tractores Valtra, la cobertura del mercado total de tractores pasa a situarse en el 65%, mientras se empieza la comercialización en Estados Unidos, que despierta *"un fuerte interés de los concesionarios de Canadá"*, según Tukiainen.

Igualmente, en su intento de adecuación a los diferentes mercados mundiales y normalización de los

componentes en la fabricación de Brasil y Finlandia, Valtra desarrolla 190 novedades técnicas implantadas en su línea de producto

Por primera vez en su historia, debido a las fuertes barreras aduaneras, consigue una producción idéntica en Finlandia y Brasil del M100 Range. *"Ahora también hemos decidido crear nuestra propia compañía de ventas en México"*, comentó Tukiainen. A estos éxitos se suman el lanzamiento de la HiTech Range el pasado octubre en Finlandia, muy bien acogida entre los concesionarios y la implantación del servicio de piezas de recambio para Alemania y Dinamarca.

Tras su exposición, el presidente de Valtra explicó que *"la conjunción de todas estas acciones nos ha permitido crecer más rápidamente, tanto en producto como en el desarrollo de la red de marketing"* y agregó que por eso es un placer *"ver hoy aquí a todos los que forman parte de la unidad combinada de fuerza de ventas que creamos para la Península Ibérica"*.

Jouko Tukiainen,
presidente de
Valtra Valmet Inc.

JARI OSMALA,
Director de Marketing
de Valtra Inc.



HEIKKI ULVILA
Jefe de Post-venta
Valtra Brasil



ROBERTO DEL PAPA
Director de Exportación
Valtra Brasil



“Nos posicionamos por encima de la competencia”

La importancia que la Península Ibérica supone para Valtra, demostrada con el hecho de que las entregas de tractores desde Finlandia hacia este mercado durante 1997 alcanzaron un nivel del 4%, y hasta ahora, en lo que ha transcurrido de este año ha subido al 5%, fue un aspecto básico de la intervención de Jari Osmala. “Por lo tanto, vamos a continuar con ese buen trabajo que estamos haciendo”, afirmó.

Osmala desglosó las novedades más importantes, entre las que destaca la nueva línea denominada Hi-Tech, conformada por tractores de entre 100 y 200 CV de potencia, que será lanzada oficialmente en el mercado ibérico el próximo mes de marzo con motivo de la FIMA. Las entregas de estos nuevos tractores empezarán a partir del mes de junio.

El director de Marketing de Valtra Valmet anunció también la llegada de la nueva línea Mega, con productos de 6 cilindros, bautizada con el nombre ‘Aires’ y equipada con un sistema de suspensión totalmente neumática. “Con esta novedad nos posicionamos muy bien en el mercado, por encima del nivel general de la competencia. Y tengo la certeza de que el año que viene vamos a ganar más mercado en la Península Ibérica”, puntualizó.

“La post-venta vende el próximo tractor”

“Con la post-venta tenemos una gran fuerza en nuestras manos. Es una de nuestras estrategias. En nuestra red de ventas se ha comprobado que la post-venta vende el próximo tractor”. Son palabras de Heikki Ulvila, jefe de post-venta de Valtra Brasil, que centró su disertación precisamente sobre el área de su competencia.

“Cuando un cliente compra su primer tractor”, prosiguió, “los argumentos de producto y la capacidad de convicción del vendedor tienen un peso del 75% en la toma de la decisión frente a un 25% de los argumentos de post-venta. Pero, después de haber trabajado en el campo con el tractor, de usar nuestros repuestos y nuestro servicio de asistencia, cuando el cliente va a comprar un segundo tractor los argumentos de post-venta tienen un peso del 75% en la decisión de compra”.

Ulvila explicó que “la fuerza global de Valtra post-venta se fundamenta en la alta calidad de los repuestos y del servicio en nuestro trabajo; en el conocimiento del producto; en el soporte para nuestros clientes; en el alto nivel de atención y en unos precios competitivos. Pero lo más importante para nosotros es la comunicación y la respuesta rápida con las redes y la familia Valtra”.

Otro aspecto muy importante para la compañía es el centro de repuesto para Europa que Valtra España instaló en Madrid, el cual tiene ahora como objetivo penetrar en más países europeos.

Nuevos retos para el mercado español

Para el mercado europeo, y principalmente el ibérico, se han empezado a vender los tractores producidos de la línea media. “Estos tractores son de entre 100 y 125 CV, tienen tecnología de Volvo y son conocidos como el 1180”, según Roberto del Papa, director de Exportación de Valtra Brasil.

“Nuestros tractores de la línea media tienen hoy en América Latina un excelente concepto y en algunos mercados son líderes en su segmento de potencia. Es un producto que aún es bastante moderno y atractivo para los diferentes tipos de mercado y, además de toda su calidad y tecnología, tiene un precio muy competitivo. Tenemos un gran esperanza en aumentar las ventas aquí en la Península Ibérica”.

"TODAVÍA SOMOS



Hannu Niskanen es, desde el pasado 1 de noviembre, vicepresidente de Comunicación de Valtra Valmet. Básicamente, su tarea será cuidar de la imagen de una compañía en pleno proceso de crecimiento.

■ Hace tres años, Vdes. sacaron los motores de 'Permatorque'. Actualmente, innovan esos motores con unas cajas de cambios revolucionarias, *HiTech*. ¿Qué es lo que están suponiendo todas estas innovaciones tecnológicas en los tractores Valtra Valmet?

Somos pequeños fabricantes, pero tenemos una alta tecnología. Dentro de nuestro grupo, Sissu-Diesel es uno de los mayores fabricantes de motores, no ya sólo en Finlandia sino en Europa. Tenemos unos motores que están diseñados específicamente para su empleo fuera de carretera, con una vida útil entre 14 000 y 15 000 horas. Ahora, con la incorporación de la cajas de cambio *HiTech*, damos forma a un conjunto altamente desarrollado y con una tecnología de primer orden.

■ ¿Qué diferencia supone las nuevas cajas de transmisión *HiTech* con respecto a otras?

Es una combinación perfecta de una caja mecánica, controlada por un *powershift*, basados en la última tecnología. Lo más importante de este



nuevo sistema es que, según el tipo de trabajo y carga, se puede regular la velocidad adecuada combinando el cambio automático y el cambio direc-

cional sin tener que utilizar el embrague del tractor; todas las órdenes se transmiten mediante un ordenador con una utilización muy sencilla. Tenga en cuenta que durante el cambio se llevan a cabo 100 verificaciones y logra una transmisión perfecta incluso en climas bajo cero. El *HiTech* es totalmente electrónico, sin las limitaciones que implican las mecánicas o las hidráulicas.

■ Hace ya un año pude observar el tractor 'Forest', cuyo prototipo prácticamente estaba en fase de producción. ¿Qué esperan conseguir dentro del sector agro-forestal con este tractor?

Esta es una pregunta muy interesante, porque nuestro concepto de tractor nos permite combinar nuestros motores y nuestras transmisiones y así desarrollamos unos estupendos tractores forestales y de uso municipal, porque para estos trabajos es muy impor-

UNA COMPAÑÍA PEQUEÑA

tante que los neumáticos delanteros y traseros sigan el mismo camino con radios de giro de aproximadamente 4.2 metros. Nuestro tractor 'Forest', dotado también de la cabina *Ergocab*, permite en cada instante tener una visión perimetral perfecta de todo lo que nos rodea. Esto es fundamental en los trabajos en el monte con las procesadoras, al igual que en las labores que se llevan a cabo en usos de mantenimiento urbano y vial.

■ Últimamente se están llevando a cabo una serie de fusiones y de colaboraciones en las que es raro que ninguna de las empresas estén ajenas a ello.

Nuestro grupo está también inmerso en esta situación, pero con políticas claramente diferenciadas para Europa y América del Sur. En el caso de Europa, suministramos motores a Agco, Case y Carraro, entre otros. A su vez, nosotros compramos también tractores especiales a Carraro. En cuanto al tema de Claas, es necesario que hablemos de la cooperación que tenemos en Brasil; tenemos en este mercado una tradición de 38 años y en tractores somos el 'número dos' por detrás de M. Ferguson. Nuestros distribuidores tienen un importante volumen de ventas de tractores y repuestos con un parque activo que ronda los 300 000 tractores. Pero tenemos un problema, y es que nuestra red necesitaba cosechadoras, ya que al entrar John Deere en el mercado brasileño compró a un fabricante local, que históricamente solía vender a través de la red de Valmet, y así John Deere pensó en que podría conquistar nuestra red insistiendo a los distribuidores de esta empresa en que comercializaran sus tractores. Por ello, llevamos a cabo un análisis para ver bajo este as-

pecto cuál sería el mejor socio para llevar a cabo este acuerdo, e indiscutiblemente fue Claas.

En el Reino Unido, Claas vendía tractores Case; al anunciar Case que

“ Los nuevos tractores Forest nos permiten competir con un producto totalmente innovador ”

quería también imponer sus cosechadoras, los distribuidores de Claas se negaron a comercializar las cosechadoras de la marca porque tenían una cartera de clientes muy amplia.

Por eso, decidieron llegar a un acuerdo con Valtra Valmet. Esta situación también se repite en

namarca y Alemania. No hay que olvidar que Claas, que detenta una participación en el mercado del 40%, antaño solía ir de la mano con Fendt, que hoy en día pertenece a Agco.

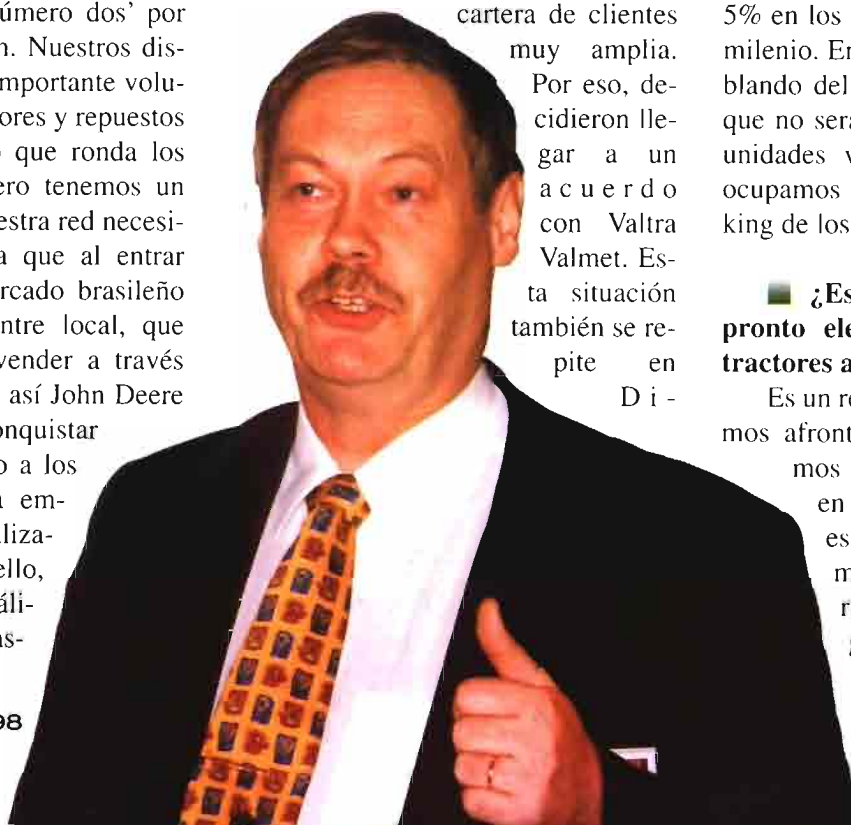
Todo lo anteriormente expuesto no quiere decir que sea igual para todos los países porque sabe que en España tanto Claas como Valtra cuentan con dos filiales y con políticas comerciales diferenciadas e independientes, sin que esto sea óbice para que no existan buenas relaciones entre nuestra consejera delegada, Pilar Villarreal, y el director general.

■ 1998 ha sido un año muy irregular en los mercados europeos y parece que los nuevos acuerdos sobre desarrollo de la política agraria comunitaria pueden influir. ¿Qué espera Valmet del desarrollo del mercado en los próximos años?

Somos una compañía pequeña, con un 8% en el mercado europeo de 70 CV, pero, sin embargo, tenemos nichos de mercado donde somos muy competitivos. En Alemania, por ejemplo, nuestro objetivo es alcanzar el 5% en los primeros años del próximo milenio. En España, y en concreto hablando del mercado ibérico, creemos que no será difícil alcanzar las 1 000 unidades vendidas. Usted sabe que ocupamos el quinto puesto en el ranking de los tractores de gran potencia.

■ ¿Es factible que veamos pronto elevar la potencia de sus tractores a los 250 CV?

Es un reto que tenemos y que estamos afrontando. De hecho, ya estamos desarrollando tecnología en este aspecto, pero para que esto se vea reflejado en el mercado necesita tiempo para su desarrollo y su configuración final. ♠



Partek celebra el centenario de su fundación (1898-1998) y reafirma el desarrollo de un grupo caracterizado por una sólida reputación, fruto de la gran experiencia en todas sus actividades. Es uno de los líderes mundiales en maquinaria de carga, fuerte inversor en mineral base de la zona Báltica y principal distribuidor de maquinaria agrícola y forestal de esta región.



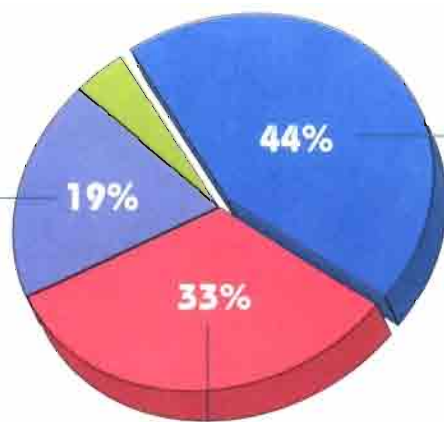
Los inicios de este grupo se remontan a 1898 en Pargas, al sudoeste de la costa finlandesa. Hoy Partek realiza operaciones en más de treinta países, con un volumen

de ventas en torno a los 250 000 millones de dólares, de los que el 76% se genera fuera de Finlandia. El grupo cuenta con 12 000 trabajadores de los que sólo 5 000 pertenecen al país. Su

cotización en la Bolsa de Helsinki se incrementó sustancialmente a lo largo de 1997 y, en la actualidad, la cifra de accionistas se sitúa alrededor de los 11 200.

Minerales

Partek es líder del sector de piedra caliza, en base a los recursos propios de la zona Báltica. El mineral es extraído de sus canteras y refinado para su uso posterior en sectores del acero, papel, cristal e industrias químicas. Los productos resultantes llevan la marca Nordkalk. También, bajo la firma Paroc, produce material aislante especialmente utilizado en sectores como el de la construcción.



Manejo de contenedores

Líder mundial en el manejo y transporte de mercancías y contenedores. Sus principales clientes lo componen los puertos, estaciones ferroviarias, industria, compañías de transportes y fábricas de maquinaria forestal. Pertenecen a este grupo las firmas Otawa y Kalmar.

Agrícola-Forestal

Segundo fabricante mundial de maquinaria forestal, especializada en el método longitudinal de corte. Este método, originario de Escandinavia, es muy usado en Europa y comienza a popularizarse tanto en América del Norte y del Sur, como en Asia. En agricultura sus productos son comercializados bajo la firma Valmet. Sus tractores ocupan el primer puesto de ventas en Escandinavia y segundo en América del Sur.

100 AÑOS EN GRUPO



Pilar Villarreal junto a Carl-Gustav Bergström, vicepresidente del Grupo Partek.



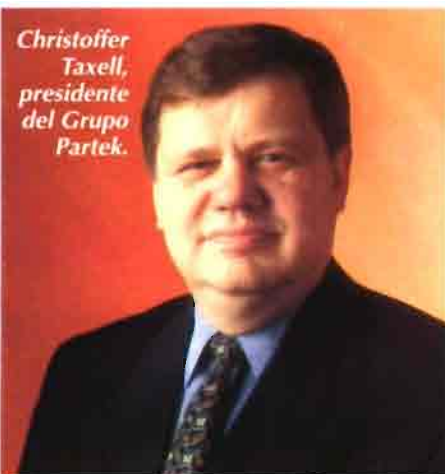
Partek ha realizado en los dos últimos años profundos cambios estructurales, encaminados a optimizar las sinergias entre todos sus miembros, entre los que se incluyen las últimas adquisiciones. De esta forma, se incorporaron en 1997 el grupo Sisu, y participa en una parte del holding Kalmar. En su continua expansión en el Báltico Partek realizó acuerdos y fuertes inversiones en Suecia, Lituania y Polonia, dentro de su mercado de minerales.

Las ventas totales para 1998 supondrán un incremento frente al pasado año cercano al 15. El desarrollo en el exterior también sube, al igual que el volumen de las exportaciones realizadas.



RESULTADOS	1997 (millones PTA)	1996 (millones PTA)	Porcentaje (%)
Ventas netas	306 204	175 560	74
Resultados después de gastos financieros	16 245	6 441	152
Resultados después de gastos extraordinarios	15 789	16 758	-6
Resultados netos del periodo	10 003.5	14 677.5	-32
Beneficios (%)	8.08	3.99	103

EL PRESIDENTE CONFÍA EN EL FUTURO



Christoffer Taxell, presidente del Grupo Partek.

El Grupo Partek ha cumplido 100 años. 100 años repletos de Historia. Una Historia en la que Valtra Valmet tiene un papel muy importante, pues no en vano se trata de una de las principales empresas del sector agrícola a nivel mundial.

El progreso del Grupo Partek va, inevitablemente, unido al de Valtra Valmet. Son ya muchos los mercados en los que gozamos de una presencia significativa. En Europa, además de los países nórdicos, estamos ganando terreno en la Península Ibérica. Para intentar mejorar los resultados cosechados, la filosofía que aplicamos va dirigida a nuestros clientes. Somos lo que somos gracias a ellos, y a ellos nos debemos. Ésos clientes que han confiado en nuestros productos y han permitido a Partek mantener un alto nivel de exigencia.

Trataremos de poner todo por nuestra parte para no defraudarles. Así lo hemos hecho durante los últimos 100 años y esperamos seguir por esa línea en el próximo siglo”.

LOS ACUERDOS DEL GRUPO PARTEK

El Grupo Partek, al cual pertenece Valtra Valmet, también estuvo presente en Segovia. Su vicepresidente ejecutivo, Carl-Gustaf Bergström, destacó los recursos destinados a investigación y desarrollo, que *“se corresponden con la gama de productos de Valtra de entre 60 y 200 CV. Esto se debe a que muchos de los ingenieros nuestros son personas jóvenes con un gran conocimiento del negocio de la agricultura y la ganadería”*.

Bergström hizo énfasis en los acuerdos alcanzados, en especial con Claas (cooperación en Brasil, Reino Unido y Alemania) y Eicher, con quien se firmó un acuerdo para licenciar la fabricación en India del Valmet 365 de 60 HP. *“Nosotros creemos mucho en esta cooperación, que permite el engrandecimiento de los firmantes el acuerdo”*, indicó.

El directivo de Partek recordó también los acuerdos de cooperación con ZF, sobre tractores de ejes transversales de gran potencia; con Carra-

ro, para completar la gama de productos con los tractores fruteros y los especiales para viñedos.

En lo que se refiere a los motores diésel, Carl-Gustaf Bergström se mostró orgulloso de que algunos competidores del calibre de Agco, Case, Landini, Steyr y Bizon hayan decidido usar

sus motores: *“Considero que esto es una magnífica prueba de la gran calidad de nuestros motores diésel”*, subrayó.



Carl-Gustaf Bergström, vicepresidente ejecutivo del Grupo Partek.

EL CRECIMIENTO DE VALTRA VALMET

Los números de Valtra Valmet son contundentes. A finales de agosto, sus ventas habían crecido un 20%, lo que repercutió en un aumento de beneficios operativos en concepto de tractores de un 16%. Los pedidos se incrementaron en un 12% y la inversión llegó a duplicarse respecto al ejercicio anterior.

Ha sido un gran ejercicio para Valtra Valmet, ya que las cifras ofrecidas para los ocho primeros meses han tenido continuidad hasta finales de año.

Su estrategia basada en los acuerdos busca la exportación, contando con el personal adecuado en todas las áreas. Así lo observa el vicepresidente de Partek, Carl-Gustaf Bergström:

“Esta es la forma de ser el líder, de crecer no tan sólo nosotros, sino también nuestros concesionarios, base del futuro crecimiento en Europa y Sudamérica”, afirmó. En este sentido, el producto es la base para el éxito. *“En Valtra es constantemente innovado mediante un desarrollo continuo”*. E indicó cuatro conceptos básicos: transmisiones especiales (HiTech), motores (Sigma Power), sistemas electrónicos (Care Tel) y cabinas (Twin Trac). *“Además de todo lo que podamos hacer con la tecnología de la información aplicada a los tractores”*, añadió Bergström. 🌟

