

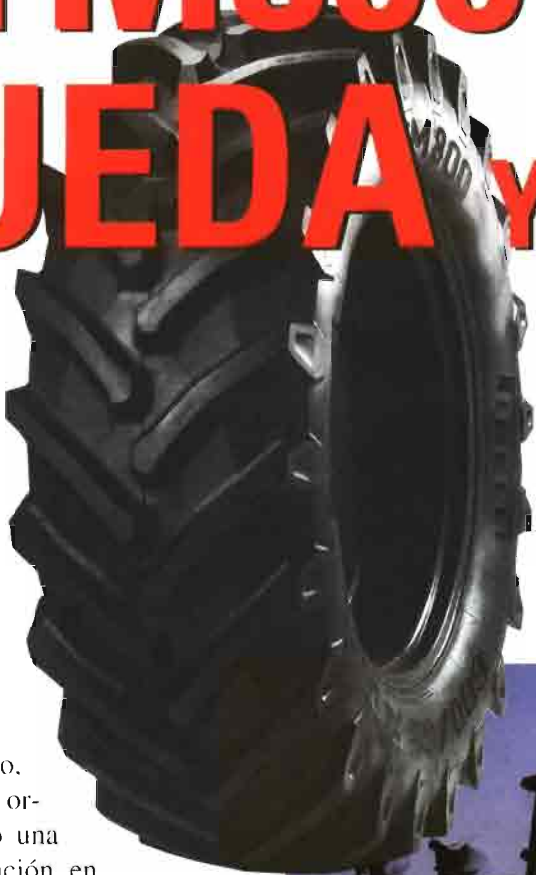
# EL TM800 RUEDA YA EN ESPAÑA

Al fin tomó tierra en España el TM800. Tras su exitoso estreno en Italia, el nuevo modelo de neumático "extra-ancho" que oferta Pirelli para esta temporada ya es una realidad en nuestro país.

Por tal motivo, la firma italiana organizó en Toledo una completa presentación, en la que su Director General, Maurizio Vischi, realizó un estudio pormenorizado del mercado mundial y español antes de mostrar su satisfacción por el nuevo producto. De igual forma, hizo un somero análisis del 4% que, dentro de todo el entramado de

Pirelli, representa la rama de Agricultura, centralizada en Tívoli (Italia), en cuya fábrica, de 63 000 metros cuadrados

y 480 empleados, se producen 900 unidades diarias. Vischi auguró un gran porvenir al TM800, basado en el cambio de rumbo sufrido por el mercado mundial, que ha visto disminuir el número de unidades vendidas, contrarrestado por un aumento del 3% en el volumen de toneladas.



## SEVEROS TEST EN PISTA

Uno de los objetivos que persigue Pirelli con el TM800 es mejorar las prestaciones en carretera sin disminuir un ápice su capacidad de rendimiento en plena labor de campo. Para conseguirlo, los técnicos de la firma italiana han trabajado intensamente hasta al-



## CARACTERISTICAS GENERALES

- Amplio radio de curvatura en la banda de rodaje. Ésta es llana no redondeada
- Tacos con perfil angular para evitar el "efecto flan" (pequeños botes) y ganar tracción y direccionalidad
- Planos entre los tacos, lo que facilita la autolimpieza en suelos pegajosos y le hace más resistente a la perforación
- Facilidad de montaje



## VENTAJAS DEL NEUMÁTICO RADIAL SOBRE EL CONVENCIONAL

Menor patinamiento	-23%
Menor consumo de combustible	-8%
Mayor capacidad de tracción	+28%
Menor compactación	-27,6%
Mayor confort	+27%

canzar el justo grado de rigidez, teniendo en cuenta las fuerzas vertical y lateral.

Unos severos test a los que fue sometido el neumático en la pista de Vizzola (Italia) ofrecieron un resultado concluyente. El TM800 transmite

al usuario una sensación de gran seguridad y de completo control del vehículo.

## ESTANCAMIENTO DE LAS VENTAS HASTA FINAL DE SIGLO

Las perspectivas de ventas de neumáticos para el sector agrícola no son optimistas. A pesar de haber pasado desde las 70 000 unidades de 1993 hasta las 117 000 del año pasado, es muy probable que el crecimiento sufra un estancamiento en lo que resta de siglo.

El neumático ra-



dial, al que Pirelli destina el 75% de su producción, sigue ganando terreno al diagonal o convencional. No le resultó sencillo a Augusto Pastorelli, director técnico de Pirelli, calcular el tiempo empleado en hacer realidad el TM800. En 1993 se realizaron los primeros test. Hasta 1996 no aparecieron en pista los primeros neumáticos, que fueron sometidos a unas pruebas muy duras, en condiciones de trabajo extremas. 🚒



**Pirelli tiene muy claros sus objetivos con la llegada al mercado a español del TM800. Como afirman sus máximos dirigentes, no va a tratar de entrar en ninguna guerra de precios: simplemente apuesta por la calidad y seguridad de un producto de garantías.**



**MAURIZIO VISCHI,**  
*director general de Pirelli Agrícola:*

**“ Con el TM800 vendemos tecnología, que es donde está nuestro espacio ”**

**P**irelli Agricultura es la parte más pequeña de todo el conglomerado Pirelli (4%). ¿Qué ha supuesto todo el I+D, no sólo en cuanto a dinero sino también en esfuerzo cuantitativo para el desarrollo del TM800?

No es una cuestión de cantidad, sino de calidad. Lo que hace falta para desarrollar estos neumáticos, no solamente en el tema técnico sino en todos los de nuestro trabajo, son pocas personas de muy alta calidad. Nuestros ingenieros son, por supuesto, menos de los que están dedicados a turismos, pero de altísima calidad. El hecho de ser pequeños a veces lleva también ventajas, porque Pirelli es una multinacional y la Agricultura es un asunto muy especial, tanto a nivel comercial como técnico, y siendo pequeños y pocas personas respecto a lo que es la gran Pirelli, somos muy rápidos y ágiles. No son proporcionales el volumen de ventas y el rendimiento que damos por dichas ventas.

■ **A pesar de la caída sufrida por el mercado en los últimos diez años y a pesar de la fuerte competencia de cuatro “grandes”, ¿sigue siendo interesante negociar en neumáticos agrícolas?**

Sí, sin duda. Sobre todo con esta situación de evolución del mercado hacia tractores cada vez más grandes que exigen neumáticos más grandes. Existe una relación bastante sencilla: cuanto más grande es el neumático, mayor es la tecnología necesaria. Entonces se van a ampliar las diferencias entre las primeras marcas y las otras. Comprar una primera marca quiere decir comprar tecnología y las demás no llegan. Después, dentro de estas cuatro primeras marcas por supuesto que hay mucha competencia, pero esto es el motor para seguir haciendo cosas cada vez mejores, para no dormirse en los laureles. Y es interesante, divertido, pues nunca hay que pensar que tú eres más inteligente que tu compañero de Francia o América.

■ **El TM800 entra dentro de la gama competitiva y rentable. ¿Qué tienen previsto conseguir de porcentual en este tipo de mercado?**

Aún es pronto para decirlo porque acabamos de lanzarlo, pero tenemos un liderazgo histórico en la Serie 70 y el objetivo es alcanzar este liderazgo también en la Serie extra-larga 800.



# TIENE UN PRECIO



■ **Pirelli es una marca especialista en lo imposible, compitiendo en coches, motos, camiones y tractores. Pero hay un nicho de mercado en el que no está presente, que es el de las máquinas especiales para espacios verdes (campos de golf, etc.). ¿Por qué?**

La tecnología de este tipo de neumáticos es más asequible. Aquí se ven marcas de segundo nivel, precisamente porque la tecnología requerida no es particularmente importante y difícil. Nosotros vamos a vender tecnología, que es

donde está nuestro espacio. Ese es un mercado que va a precio, y también nos interesaría, pero el dinero es un recurso escaso por definición y vamos a invertirlo en los segmentos que más nos interesan.

■ **El último 'hijo' ha sido el TM800. ¿Cuándo llegará el próximo?**

Este año quiero acabar la gama del TM800 y el año que viene habrá alguna sorpresita más. ♠

## RAMÓN MARTÍNEZ,

director de Pirelli Agricultura y Camión:

“**No sólo permite un uso confortable y seguro del tractor: supone una buena inversión**”



**E**l TM800 lleva “en sociedad” seis meses. ¿Qué impresiones está sacando a través de la red en España?

Empezamos a venderlo a primeros de septiembre y hasta ahora no he recibido ningún mensaje negativo de nuestros principales clientes o de los usuarios. Está cubriendo las expectativas del segmento de altas prestaciones y hasta ahora va sobre lo previsto, mejorando incluso las prestaciones del TM700, con el cual ya teníamos muchos logros conseguidos.

■ **Argumentan que el TM800 ofrece una menor compactación, más velocidad, seguridad y un mayor confort. ¿Pero hasta qué punto está el cliente dispuesto a pagar por esto?**

Si conseguimos comunicar al usuario las múltiples ventajas que este nuevo neumático aporta, seguro que estaría dispuesto a pagar lo que vale. La verdadera problemática del sector es que Pirelli no tiene capacidad para llegar al usuario y transmitir el mensaje diferenciador del TM800 frente a cualquier otro, nuestro o de la competencia. Ese fue el motivo de la presentación realizada en Toledo, en la que hicimos bastante hincapié en las ventajas que ofrece. El reto es hacerle llegar al usuario, antes incluso de probar otros neumáticos, que las ventajas que le aportan justifican el diferencial de precio que evidentemente tiene que pagar.

(Vischi) Llegar al usuario a veces es difícil. Llegamos a muchos pero no a todos. Este tipo de neumáticos justifican su precio no sólo por su *performance* sino también por el rendimiento. Está claro que no tiene ningún sentido, por el



precio que tiene, montar este neumático en un tractor viejo o que trabaje poco. Está dirigido a los tractores rentables, a los que se usan, a los potentes. Ahí se justifica su coste, porque al final gasta menos, el neumático rinde más y hace más rápidamente el trabajo.

■ El 70% del mercado español de reposición se reparte entre las cinco primeras marcas (Pirelli, Goodyear, Kleber, Michelin y Firestone). ¿Qué parte ocupan en esta 'tarta'?

Incluyendo el neumático convencional y el radial, tenemos un 12% de cuota. Si tomamos sólo el radial, el 21%.

■ En algunos sectores existe una guerra de precios tremenda. ¿Está el mercado sujeto a esos vaivenes?

Una de las ventajas del TM800, incluso del TM700, es que, por especificaciones, características o precio, huye de esa problemática. Y evidentemente va dirigido a unos usuarios que ven la Agricultura como empresa. Es el concepto de rentabilidad el que prima. Nuestra gama es amplia y a mí me gusta mucho un lema que teníamos en Pirelli: 'un neumático para cada labor'. Y es así, nosotros somos capaces de equipar prácticamente el cien por cien de las

necesidades de la Agricultura y con un abanico de precios que va desde las 10 000 hasta las 400 000 pesetas.

■ Hace años, uno de los argumentos que esgrimían las empresas vendedoras de neumáticos era que la carcasa estaba tan bien concluida que luego permitía un recauchutado. ¿Está pensado el TM800 en esa segunda vida?

En Agricultura no se usa el recauchutado. Este tipo de neumático no se presta a ello y es muy pequeña la cantidad de recauchutadores que quedan. En España son ya muy pocos los que recauchutan neumático de Agricultura. El problema es que difícilmente puede recauchutarse un 18.4 R 38 ó 710/70 R 38. Son neumáticos capaces de adherirse al suelo para dotar al tractor de la máxima tracción posible, que no se conseguirá con un recauchutado o en cualquier modo el precio no lo justificaría.

■ ¿Tiene en mente Pirelli Agricultura algún mensaje o campaña para recuperar sus neumáticos y reciclarlos?

Por supuesto, pero no solamente en Agricultura. En Pirelli estamos muy sensibilizados con este tema. Llevamos ya más de cinco años buscando soluciones y hoy en día estamos involucrados en varios proyectos a nivel mundial. Estamos trabajando en varios frentes: tenemos el reciclaje para asfalto, para suelas de zapatos, para crear pantallas de aislamiento acústico, como combustible sustitutivo en cementeras. Y algún planteamiento más que estamos a punto de ultimar. Esto, evidentemente, no es sólo un problema de Pirelli y hay grupos internacionales ecológicos que

están colaborando. Es un problema común que afecta a las demás marcas y con algunos competidores estamos uniendo experiencias para encontrar soluciones.

■ ¿Cómo aconsejaría el sector una mirada direccional hacia su TM800?

Rentabilidad. Una empresa agrícola, como cualquier otra, debe ser rentable. Y el TM800 va en esta dirección. No sólo permite un uso confortable y seguro del tractor; además supone una buena inversión. Cuando se usa un tractor de forma intensiva, se decide comprar uno de alta potencia para explotar al máximo el terreno, se está en la dirección del TM800, que hará más rentable el trabajo del usuario. Lo importante es que éste sepa utilizar el neumático, que aprenda a usarlo, no algo que viene montado y se olvidan de él. Una justa

manutención de neumático ayuda muchísimo en su duración. 🔥

## “La nueva cubierta está cubriendo las expectativas del segmento de altas prestaciones”

