

TRELLEBOG WHEEL SYSTEMS ESPAÑA



DOS LÍDERES UNIDOS PARA LA FABRICACIÓN EXCLUSIVA DE NEUMÁTICOS AGROFORESTALES

La *joint venture* firmada en el último trimestre del pasado año entre Pirelli y Trelleborg llega a España. Nace Trelleborg Wheel Systems España, la primera y única sociedad que en el mercado mundial se dedica exclusivamente al neumático agrícola.

El acuerdo, según el cual Trelleborg controla el 60% de la nueva sociedad, permitirá a Pirelli mantener a sus principales clientes. Asimismo, está previsto un ambicioso programa de inversiones en la factoría de Tivoli para los tres próximos años, que rondará los 17 millones de euros.

La nueva compañía pretende ser capaz de satisfacer las necesidades de los agricultores, con una gama de productos reforzada, ya que a la amplia oferta de Pirelli, que ofrece neumáticos para tractores de todo tipo de potencias, se une la especialización del grupo industrial sueco, líder en sectores como el forestal o la jardinería.

Trelleborg Wheel Systems España, S.A. tiene su sede en Barcelona. Su director general es Ramón Martínez, que hasta la fecha ocupaba el cargo de director general de Pirelli Agricultura en España. Por su parte, Maurizio Vischi es el director general de Trelleborg Wheel Systems, SpA.

RAMÓN MARTÍNEZ,
DIRECTOR GENERAL DE TRELLEBORG WHEEL SYSTEMS ESPAÑA

“ESTE SECTOR ES ESTRATÉGICAMENTE IMPORTANTE”

■ Desde que se formalizó la *joint venture* **Pirelli-Trelleborg**, ¿qué pasos se han llevado a cabo en España?

España y Portugal serán los últimos países europeos que pasarán definitivamente a formar parte de la sociedad desde el 1 de julio de 1999. En este periodo estamos poniendo a punto la nueva organización, desde oficinas hasta la definición de las áreas de ventas, pasando por los sistemas logísticos e informativos. El objetivo es, naturalmente, mantener, y si es posible mejorar, el actual servicio a los clientes, que en la actualidad consideramos que es bueno.

■ ¿Qué va a suponer la implantación de la nueva sociedad en el mercado español?

Principalmente, la posibilidad de introducir Trelleborg en nuestra red de clientes, ya que hoy es poco conocida en España. Los dos productos, Pirelli y Trelleborg, forman hoy por hoy la gama más extensa existente en el mundo de los neumáticos de uso agrícola.

■ ¿Cuál va a ser el organigrama directivo español?

Todo el personal de Pirelli dedicado a la agricultura pasaremos a la nueva sociedad, denominada Trelleborg Wheel Systems, SpA. Bajo la Dirección General, que tengo el honor de cubrir, tendremos en nuestra central operativa de Barcelona una organización al servicio del cliente, logística, asistencia técnica, administración y finanzas. El mercado está dividido en cinco áreas, seguidas por parte de cinco vendedores especialistas en agricultura.

■ ¿Qué va a suponer para su área de responsabilidad esta nueva perspectiva?

Sin lugar a dudas, con esta unión ambas sociedades demuestran que este sector es estratégicamente importante como se deduce de las grandes inversiones que se están haciendo pa-

ra mejorar nuestras fuentes productivas de neumáticos de uso agrícola y los planes a corto y largo plazo que existen para continuar con estas inversiones. Las personas que trabajarán en la nueva sociedad estarán lógicamente dedicadas sólo y exclusivamente al mercado de los neumáticos agrícolas. Esto significa que nuestros clientes serán visitados por especialistas que conocen las inquietudes de los agricultores. Creemos que ésta será una ventaja importante que nos distinga de nuestros competidores. El neu-

**“Pirelli y
Trelleborg
forman la gama
más extensa en
el mundo de los
neumáticos
agrícolas”**

mático agrícola es, sin duda, el producto más especializado en el mundo del neumático, por lo cual hace falta una estructura de venta altamente cualificada y profesional.

■ ¿Qué influencia tendrá la nueva empresa en el reparto del 'pastel' del mercado en la Península?

Lógicamente, con las ventajas que representa la unión de las dos gamas y de una estructura de ventas dedicada, nuestros objetivos son los de impulsar fuertemente nuestras ventas. Aunque en la nueva sociedad no nos hemos marcado objetivos de cuota, sí que nos hemos marcado objetivos de satisfacción a los clientes, ya que creemos



que la cuota debe de ser una consecuencia, no un fin. Si además unimos el hecho de que cada vez el agricultor valora más las prestaciones y calidad de los neumáticos, y no solamente el precio, nos encontramos con una situación parecida a la que se da en el resto de Europa.

■ ¿Qué supone el convertirse en la primera empresa constructora de neumáticos 100% agrícolas?

Con este paso formamos parte de una multinacional con un objetivo conjunto, 'el neumático agrícola', y ésta es la especialidad que todos tenemos en común.

■ ¿Existe realmente en las redes de distribución una mentalidad agrícola?

Sin lugar a dudas. Las redes comerciales en España, así como en el resto de Europa que se dedican profesionalmente al neumático agrícola, están mucho más concentradas con respecto a los otros tipos de neumáticos. Un punto de venta cualificado en este sector de hecho tiene que tener una específica profesionalidad y conocimiento del producto necesarios para esta tipología de usuarios. Tiene que invertir cifras significativas en stock de medidas de alto valor unitario porque muy a menudo el usuario requiere el servicio inmediato. En muchas ocasiones, si no tienes stock, la venta está perdida.

■ Desligarse de otros productos Pirelli-Trelleborg, ¿no conlleva una disminución de fuerza?

Seguro que no, ya que no sólo no disminuirá su fuerza, sino que seguro que aumentará su notoriedad de marca. De hecho, Pirelli sigue siendo accionista de la sociedad. La investigación de base sobre los materiales, las mezclas, etc, se lleva a cabo por la gran estructura de investigación y desarrollo de Pirelli. Nosotros, a través de nuestra estructura hacemos el específico desarrollo del producto, mientras que otras sinergias se mantienen a nivel de las actividades de compra de materias primas y de logística nacional. Para el agricultor español, tener un *partner* como Pirelli y Trelleborg que piensan sólo y exclusivamente en sus necesidades, representa una gran ventaja.

■ **¿Qué perspectivas tienen a priori de su acogida por el agricultor?**

Me consta que son buenas. Los neumáticos Pirelli en agricultura son muy conocidos por los agricultores

de la Península y muchos de éstos también conocen Trelleborg y reconocen en ella una marca de alta calidad; aunque no tenga una gran cuota en España saben que en otros países europeos sí que la tiene, como saben que es líder mundial en algunos segmentos.

■ **¿Cuántos modelos y medidas conforman la gama?**

Pirelli tiene 110 artículos de medidas radiales, además de una extensa gama de productos convencionales, *motriz, implement y front*. La gama Trelleborg dispone de 9 500 artículos extremadamente especializados para cada tipo de maquinaria agrícola.

■ **¿Nos espera a corto plazo alguna noticia sobre otros nuevos productos?**

Sin lugar a dudas, el próximo gran lanzamiento será el TM 600, una nueva gama de serie 85 radial y *tubeless*

de marca Pirelli. El prototipo de este neumático ha sido presentado en primera mundial en SIMA de París, en marzo de este año. Se está completando la gama para poder proponer desde el lanzamiento, previsto para el principio del próximo año, una inmediata y completa disponibilidad de todas las medidas. Se ha completado ya la gama del TM 800 y se lanzarán otras medidas de la serie estrecha del TM 100. También aparecerán el año que viene las medidas con más de 2 metros de diámetro, como la 710/70 R 42, y la 650/65 R 46, dedicadas a los grandes tractores y se lanzarán medidas específicas para cosechadoras. En Trelleborg aparecerán también medidas radiales de los grandes implementos Twin. Como puede observarse, es grande el empeño de toda la sociedad para conseguir el reto que nos hemos propuesto.



MAURIZIO VISCHI,
DIRECTOR GENERAL DE TRELLEBORG WHEEL SYSTEMS, SPA

“PIRELLI Y TRELLEBORG SON COMPLEMENTARIAS”

■ **Desde EIMA a hoy, ¿cómo han ido desarrollando la nueva sociedad en los mercados europeos?**

La sociedad ha empezado su actividad oficialmente el 1 de enero de 1999, llevando a cabo a lo largo de estos últimos meses los arranques en los distintos países. El último previsto es el de España, que empezará bajo la bandera de la nueva sociedad el 1 de julio. Las ventas han sido más que favorables prácticamente en todos los mercados, con significativos incrementos de cuota, avalando así la buena acogida por parte de los clientes del mensaje que hemos dado: Pirelli-Trelleborg, una sociedad exclusivamente dedicada al mercado de la agricultura.

■ **La gama Pirelli-Trelleborg, ¿cómo ha sido acogida por los primeros equipos?**

Vale lo dicho por el mercado de recambio, es decir, nuestras ventas en los primeros equipos se han manteni-

do al nivel del año anterior y con algunos clientes hasta hemos ganado volúmenes a pesar de una tendencia de la producción de los tractores en disminución respecto al año pasado.

■ **Estamos viendo una inexorable política de fusiones en el sector agrícola. Fendt y Massey Ferguson en Agco, New Holland-Case IH-**



Steyr, etc. ¿Se va a ver reflejado esto en el sector del neumático?

El sector del neumático también vive en general una situación parecida. Las grandes firmas han comprado prácticamente casi todos los productos del Este europeo, y como ejemplo está el caso de Goodyear, que hace poco se ha fusionado con la Dunlop Sumitomo. Creemos que este proceso de concentración aún no ha terminado. Nosotros, como sociedad activa en el sector de los neumáticos agrícolas, tenemos una estrategia de crecimiento bien a través de inversiones en nuestro grupo, bien a través de ulte-

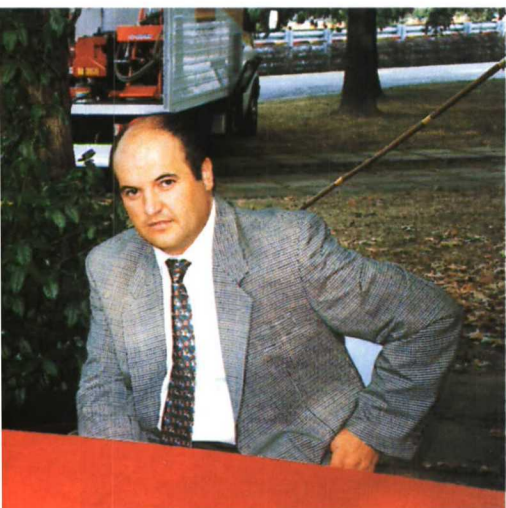


riores adquisiciones dirigidas siempre a un crecimiento en este específico segmento de mercado.

■ **¿Hasta qué punto los fabricantes de maquinaria agrícola obligan a los de neumáticos a un desarrollo continuo?**

Seguramente, de una forma importante y continua. Suministrar al primer equipo significa tener que estar a la altura del desarrollo tecnológico que hoy se aplica a los nuevos tractores. Pocas marcas pueden soportar este esfuerzo, que conlleva continuas inversiones en investigación y desarrollo de altísimo nivel. La prueba está en que las cuatro primeras marcas del mercado, entre las cuales se encuentra Pirelli-Trelleborg, dominan el mercado del primer equipo con un 86% de cuota.

■ **La serie TM supuso un hito en neumáticos agrícolas. Con la nueva situación, ¿cambiará esta tendencia a favor de Pirelli por productos Trelleborg?**



Trelleborg es también una primera marca en el sector agrícola. Los productos Twin son los más reconocidos del mercado por su calidad y altas prestaciones para todo tipo de maqui-



naaria agrícola. Las dos gamas de Pirelli y Trelleborg tienen la suerte de ser totalmente complementarias: el producto marca Pirelli está sobre todo dirigido al mercado de los tractores, es decir, un mercado que en términos de ventas en Europa en 1998 ha sido de 161 000 máquinas. La gama Trelleborg Twin está dirigida al mercado de todas las otras máquinas agrícolas, un mercado que en el último año fue de 140 000 unidades.

■ **¿Cómo se reparte la producción de la gama entre los distintos puntos productivos?**

Toda la gama radial de Pirelli está producida en nuestra fábrica de Tivoli, cerca de Roma, y es el único caso en Europa de una fábrica totalmente dedicada a la producción de neumáticos agrícolas. La gama convencional se produce en Turquía y Brasil en las fábricas Pirelli. En lo referente a Trelleborg, la gama se produce en las fábricas de Suecia para las medidas grandes y de Sri Lanka para las medidas pequeñas.

■ **¿Qué influencia puede tener la flexión de ventas que se espera en el mercado de tractores?**

Por el momento, la flexión en este año está contenida por debajo de un 10%. Es un típico flejo negativo que tiene que ser visto en un contexto global de continuo crecimiento registrado en los últimos años. Esta flexión está de todas formas totalmente compensada por un crecimiento de la misma entidad en el mercado del reemplazo.

■ **¿Cómo fue 1998 a nivel global para Pirelli en Agricultura?**

Para los neumáticos Pirelli, 1998 ha sido el año récord de ventas en la década, ya sea en reemplazo o en pri-



mer equipo, y con crecimientos de cuota en ambos canales. En esto ha influido en particular la buena acogida del TM 800, nuestro nuevo producto puntero serie 65.

■ **¿Qué supone para la nueva empresa el reto del próximo milenio?**

Nuestro reto, como ya he dicho, es el de mantener el rol de primera marca de Pirelli y Trelleborg en los respectivos segmentos a través de fuertes programas de inversiones en nuestras fábricas. A lo largo de los próximos años aparecerán nuevos productos y nuevas gamas en ambas marcas, y también queremos crecer a través de adquisiciones y *joint ventures* que estamos estudiando. Desde un punto de vista geográfico, el reto más importante se llama Estados Unidos, donde el creciente interés por el producto radial de alta tecnología hace de este importante mercado un área de alto interés para nuestra marca.

PRESENTACIÓN EN SIMA

Trelleborg Wheel Systems llega ahora a España, después de ser ya una realidad en otros países. La sociedad es operativa en Italia e Inglaterra desde primeros de año y en Francia lo es desde el 1 de mayo. Para anunciar el nacimiento, los principales directivos de Trelleborg Wheel Systems reunieron en París a los representantes de la prensa internacional desplazados a SIMA, entre los que se encontraba **agrotécnica**. Maurizio Vischi ya adelantó entonces lo que ahora se ha hecho realidad: la entrada en el mercado español de la primera sociedad dedicada exclusivamente al neumático agrícola. 🍀