

LOS NEUMÁTICOS EN LA AGRICULTURA ESPAÑOLA

En general, el mercado de neumáticos agrícolas en el 2006 ha seguido la tendencia de los últimos años. El crecimiento en el segmento Radial ha superado el 18% con respecto al pasado 2005, con puntas de casi un 30% en el segmento extra-large y de más de un 25% en la serie 70. El segmento diagonal ha seguido perdiendo cuota, casi un 20% en ruedas motrices y un 10% menos en total.

Además, si hablamos de volúmenes, después de un 2005, que había interrumpido el crecimiento registrado durante los úl-

timos años, el 2006 ha vuelto a alcanzar valores en línea con el 2004.

Durante el primer semestre de 2007 el mercado radial ha sido parecido al 2006 en volumen total y el segmento diagonal ha seguido perdiendo volumen.

De todas maneras, en agricultura el factor estacionalidad es fundamental, además las fuertes lluvias de los últimos meses han retrasado las labores en el campo. Las perspectivas para el 2007 son muy buenas, por eso confiamos en un crecimiento de la demanda durante el segundo semestre del 2007.

Durante todo el 2006, la sequía, el aumento del coste del petróleo y de las materias primas y la crisis de precios de los productos agrícolas, del 2005, siguieron condicionando nuestra agricultura. Además, el 2006 estuvo marcado por los fuertes incendios que sufrieron nuestros bosques (más de 77 000 hectáreas quemadas sólo en Galicia), por la tensión provocada por la gripe aviar y por la fuerte reducción de los fondos europeos de desarrollo rural.

Todo esto y mucho más nos ha hecho sufrir y esperar durante todo un año y sería correcto no olvidarlo ya que este 2007 parece ser bastante mejor. La modificación del *Plan Renove*, las ayudas prometidas por el Ministerio de Agricultura, la anulación de la OCM sobre el algodón y la promoción de la agricultura ecológica son logros del 2006, pero es ahora cuando se ven los efectos. Además, las fuertes lluvias de la pasada primavera han mejorado mucho la situación de los embalses y el campo, a excepción de algunas zonas en particular Castilla-La Mancha, donde el daño a los cultivos ha sido grave.

El mercado de primer equipo ha perdido volumen en el 2006, pero el factor interesante está en la potencia media de los tractores vendidos (94 CV en el 2006) que ha subido más de un 25% durante los últimos años. Además de mayor poten-





Andrea Masella –derecha–, charla con agricultores profesionales.

cia, los fabricantes han introducido muchas innovaciones, como la velocidad, los nuevos sistema de dirección asistida, el cambio, etc, que influyen en el desarrollo de los neumáticos agrícolas.

En todos los sectores del mercado agrícola se evidencia una evolución hacia una agricultura de gran productividad.

El agricultor de hoy en día se reúne en las cooperativas, visita ferias dentro y fuera de España, utiliza Internet y bastante a menudo contacta directamente con el mismo fabricante para preguntar informaciones técnicas. El agricultor que antes se preocupaba sólo de la durabilidad de sus neumáticos agrícolas hoy exige tracción, velocidad, confort en carretera, baja compactación del terreno, capacidad de carga y rendimiento.

Se va diseñando cada vez más la figura del profesional de la agricultura y las numerosas empresas de servicio para la agricultura también son una señal de este cambio.

La continua formación de todos los profesionales del sector es el factor clave para sobrevivir en este mercado. No sólo los técnicos comerciales, todo el

equipo de atención al cliente y de logística tiene que estar preparado para atender a este nuevo cliente, cada día más informado y más exigente.

Por esta misma razón, durante los últimos ejercicios hemos asistido a una verdadera proliferación de redes especializadas en neumáticos agrícolas.

Pertenecer a una red hoy en día significa mayor competitividad en el mercado en términos de servicio, precios, formación y logística.

Si antes formar parte de una red era una oportunidad, hoy un punto de venta ya no puede sobrevivir sin la ayuda de una red.

La venta de un neumático agrícola ya no es algo 'pasivo' que se consigue estando sentados en el taller esperando que el cliente pase a 'preguntar precios', sino organizando jornadas agrícolas, demostraciones de producto y cursos técnicos. Los agricultores no buscan productos baratos, sino más bien productos que les permitan aumentar su competitividad. ■

ANDREA MASELLA

Marketing & Logistics Manager
Trelleborg Wheel Systems
España, S.A.

“En Trelleborg trabajamos en la dirección correcta”

Como fabricante líder mundial especializado en neumáticos agrícolas y pionero en neumáticos de baja presión y de bajo perfil, en Trelleborg Wheel Systems estamos convencidos de que la clave para el éxito en este sector está en promover y liderar todas estas tendencias del mercado.

Sólo durante los últimos tres meses de 2006 introducimos 8 nuevas medidas, casi todas para tractores de alta potencia (TM900 y TM800) y para el 2007 tenemos previsto introducir más de 20 medidas, casi todas desarrolladas en colaboración con fabricantes como Fendt, Laverda, JCB etc.

Nuestra especialización y dedicación nos ha permitido desarrollar productos como la TM900HP 710/75R42 (175D 172E) que ofrecen las máximas prestaciones en todas las condiciones, capaces de ahorrar hasta un 30% de combustible, en trabajo de arada, respecto a nuestro competidor más cercano.

Desde los acuerdos con Pirelli Agricultura en 1999, todos nuestros esfuerzos han estado dirigidos a la fabricación de neumáticos de alta calidad empleando la última tecnología.

Actualmente, si miramos los resultados de las pruebas de rendimiento efectuadas sobre nuestros productos y otros presentes en el mercado, estamos seguros de estar trabajando en la dirección correcta.