

## JULIO ARRIBAS

Director General de Merlo Ibérica



El nuevo Director General de Merlo Ibérica quiere situar a la marca en España "en la posición que se merece". Julio Arribas llega al cargo en un momento crítico tras el desplome del sector de la construcción, el más importante para la empresa. Ahora trata de abrir horizontes y reforzar su presencia en otros mercados, como el agrícola, en el que quiere ampliar la red comercial con profesionales cualificados y expertos en la distribución y el servicio posventa.

# "Buscamos colaboradores que crean en el sector agrícola y en nuestro producto"

**JUJÁN MENDIETA / ÁNGEL PÉREZ**  
Bologna (Italia)

**¿Qué se ha propuesto realmente al aceptar este cargo en un momento tan difícil de mercado?**

Lo que me he propuesto y mi principal desafío es situar a la marca Merlo en España en la posición que se merece y que ha demostrado en otros países

muy importantes de Europa es capaz de alcanzar. No olvidemos que Merlo es 'número uno' en ventas no solo en Italia, de donde es originaria y donde tiene su central y su fábrica, sino también en mercados tan exigentes como el alemán o el escandinavo. En España esperamos llevarla a la posición que tiene en otros países de similares características.

**Merlo tiene ahora mismo una gama con tres vertientes: construcción, mixta y agrícola, especialmente con la conocida serie Multifarmer. ¿Qué impulso quieren dar en España a esta última?**

Cualquiera que haya visitado nuestro stand en la Feria de Bologna pudo darse cuenta del esfuerzo, impulso y confianza que Merlo está depositando en la gama

Multifarmer, que ya llevamos vendiendo con éxito en España durante una serie de años. Se puede comprobar que se presenta un nuevo modelo de 4 toneladas de capacidad y 9 metros de altura de elevación, el MF40.9, con unas características realmente únicas en el mercado y superiores a cualquier producto que pueda existir o que pueda haber existido en el sector. Es un producto que no pretende sustituir al tractor agrícola, sino que lo complementa, y que incluso aporta características que no tiene el tractor agrícola, y por lo tanto de gran utilidad en explotaciones agrícolas, ganaderas, mixtas, trabajando en pendientes y en distintas condiciones donde muchas veces un tractor no llega.

**¿Qué política van a seguir para expandir la red comercial, porque, obviamente, hay que buscar una red mixta, o bien que sea agrícola solamente o también que pueda trabajar con máquinas telescópicas?**

Es una de mis principales prioridades. La red de Merlo estaba, como la generalidad del mercado, muy orientada al sector de construcción, porque la mayor parte de las telescópicas se destinaban a este sector. También contamos desde hace años con grandísimos profesionales del mundo de la agricultura, pero sí es cierto que esta red la teníamos incompleta; ahora estamos completando zonas que teníamos descubiertas y estamos profesionalizando más la red para contar allí donde se necesita con un especialista en cada caso. De todas formas, hay concesionarios que debido a su vocación, su estructura y a las inversiones que han hecho en la marca tienen ambas vertientes. En estos momentos estamos invirtiendo mucho en la red agrícola, incorporando grandísimos profesionales dentro del sector, para seguir creciendo en la venta.

**Teniendo en cuenta que algunos de las grandes multinacionales cuentan con su propia telescópica, ¿en qué red comercial quieren apoyarse más?**

No pretendemos apoyarnos en ninguna red específica, sino en profesionales del sector. Por lo tanto, dentro de nuestra red, se pueden encontrar concesionarios que distribuyan tractores de distintas marcas o que solamente venden aperos agrícolas, realmente no tenemos una red objetivo ni una red, por así decirlo, con la que colaborar en el sentido amplio de la palabra, si-

mental saber lo que el cliente necesita y nos transmite, y ahí está la capacidad de ese concesionario de satisfacer esas necesidades, junto a su capacidad para ofrecer un excelente servicio postventa. Las máquinas Merlo aportan un trabajo muy importante en la explotación y tienen que estar atendidas perfectamente, y ese es un criterio que seguimos habitualmente.

**¿Cómo van a ir suplir la caída sufrida por el sector de la construcción, de tanta importancia para Merlo en España?**



no que colaboramos, buscamos y acordamos nuestra distribución con especialistas del sector que lógicamente no tengan productos que entren en competencia con los nuestros.

**A la hora de elegir un colaborador, ¿qué perfil buscan?**

Buscamos un colaborador que, primero, crea en el sector agrícola y en nuestro producto. No pretendemos que nuestro producto sea un póster más de la gama de productos de ese concesionario, sino que lo trabaje, se dedique a él y nos ayude para que conjuntamente llegemos a conseguir esos objetivos de presencia que comentaba anteriormente. Para nosotros es funda-

**¿Tienen previsto lanzar estrategias muy definidas para otros nichos de mercado, como el agrícola, forestal, mantenimiento de viales, etc?**

Estamos muy atentos a los diferentes nichos de mercado, como el sector industria o el sector del reciclaje, en el que hemos entregado varias máquinas durante este año. La construcción, tarde o temprano, volverá a reactivarse y por supuesto seguiremos estando presentes en ese sector, nuestra red está permanentemente atenta a las posibles ventas. Tenemos la gran suerte de que el Grupo Merlo es muy diversificado. Tiene la línea de maquinaria Tre Emme, con máquinas forestales, para limpieza de

montes, tratamientos de madera, eliminación de nieve o incluso para limpieza viaria y de cunetas etc. Tenemos también la gama Cingo de transportadores de orugas compactas, autónomas, que pueden trabajar en agricultura, en construcción, servicios, invernaderos y otros sectores... en la Feria de Bolonia hemos presentado modelos Cingo eléctricas lo que supone un gran paso para su empleo en espacios cerrados, de acuerdo con las normativas de ruidos y de emisiones.

**¿Qué supone el negocio agrícola dentro de Merlo Ibérica?**

Ahora mismo, los datos de mercado indican que claramente el sector agrícola, dentro de toda la gama de telescópicas, ha ganado un terreno respecto a la construcción que antes no tenía. El mercado de telescópicas para la construcción podía suponer anteriormente el 90% del total, y esa situación ahora mismo es completamente distinta.

**¿El servicio posventa para una máquina dedicada a tareas agrícolas dista mucho de otra utilizada en trabajos de construcción o industriales?**

Realmente no, porque el cliente es siempre exigente. Es cierto que depende del uso que se le esté dando, sea agrícola o de construcción, pero tan importante es el servicio para una telescópica trabajando a pie de obra, con una serie de operarios

**Entre el 8% y el 10% de la facturación se destina a I+D**

Gran parte del éxito de Merlo radica en la central de Cuneo (Italia). Allí cuenta con un departamento de ingeniería capaz de ofrecer todo tipo de soluciones en función de las necesidades de cada cliente en función de su actividad. No sólo en cuanto al desarrollo de modelos específicos, sino también por la ventaja que supone contar con una fábrica propia de accesorios para las máquinas telescópicas, que según Julio Arribas, "no tiene nadie en el mundo". "Y son nuestros, diseñados por nosotros, por tanto llevan nuestra garantía", añade.

El Grupo Merlo, que destina entre el 8% y el 10% de la facturación a I+D, cuenta también con la fábrica especializada en equipos forestales y accesorios Tremme. Y entre sus planes de futuro se encuentra el desarrollo en España de una línea de máquinas para el tratamiento de residuos sólidos, bajo la marca Tecno, que también tiene fábrica en Cuneo. La apertura a este nuevo segmento de negocio "define el espíritu de la empresa", señala Arribas.

que dependen de su trabajo, como una máquina agrícola apilando pacas de paja y dando de comer al ganado. De todas formas, la proximidad del servicio en el sector agrícola es muy importante, el agricultor valora mucho un servicio cercano, rápido, eficaz, próximo a su área de trabajo, y esto tiene sus peculiaridades en el sector de la construcción debido a la movilidad que puedan tener las máquinas por el territorio, a lo cual se debe adaptar la prestación de servicio por parte de la red de concesionarios.

**¿El agricultor o ganadero ya ve a la máquina Merlo como un tractor?**

La ve como un instrumento fundamental distinto del tractor, que aporta características y funciones que el tractor no le permite. No la considera un sustituto del tractor porque no lo es, es un complemento fundamental que en muchas ocasiones es insustituible y necesario por sí mismo. Pero el mercado de tractores, aunque haya bajado mucho, tiene un número de unidades que desgraciadamente la telescópica no tiene aún.

**Pero la inclusión de la toma de fuerza supuso una pequeña 'revolución al permitir realizar una serie de labores en las que sí puede sustituir al tractor.**

Puede llegar a sustituirlo, e incluso puede haber zonas, recursos y empleos en los que sea imprescindible más que un complemento, como en fincas de ganadería, en manipulación de pacas, limpieza de establos. La polivalencia de esta máquina es ideal para una explotación mixta de cereal, de forraje y de ganadería pues si no se está alimentando, manipulando el estiércol o limpiando los establos, se puede utilizar en el campo. Y qué decir del Multifarmer, en las zonas no solo de olivar, con el empleo de vibrador, sino en las ganaderas y agrícolas es una máquina fundamental; aquel agricultor o ganadero que tiene esta máquina en sus instalaciones sabe lo que tiene y disfruta de la polivalencia y velocidad de trabajo de esta máquina. También sabemos que una cosa muy valorada por el agricultor es la velocidad de desplazamiento, y nuestras máquinas, que pueden hacerlo a 40 km/h, son muy valoradas al respecto.

