

“En la delicada situación actual puede llegar a cundir la desilusión”, afirma el empresario Albert Tulsà



PAYÉS DEL SIGLO XXI

Su familia ha estado siempre vinculada al campo. Para Albert Tulsà, esto supone un aliciente para resistir con fortaleza ante una situación en la que *“puede llegar a cundir la desilusión”*, subraya. Su apuesta por la diversificación de la actividad empresarial lo convierte en un payés adaptado a las exigencias actuales.

lia de payeses, lo cual supone un incentivo *“en la delicada situación actual que atravesamos, con unos precios que no paran de caer y una ausencia total de soluciones, puede llegar a cundir la desilusión”*. *“Pero es precisamente en ese momento cuando me niego a renunciar a mi pasado y al trabajo realizado por mi familia”*, puntualiza.

Disponer de equipamientos de última generación, con los que ofrecer el mejor servicio posible, siempre ha sido una prioridad, porque el 90% de la actividad de la empresa se realiza de cara al cliente. A su juicio, *“en prácticamente todas las máquinas, y por supuesto también en neumáticos, llega-*

dos a un determinado nivel de calidad no hay diferencias abismales. Cuando un producto es bueno y detrás tiene el servicio que hasta ahora he tenido con Trelleborg, la decisión está clara, porque trabajando con cisternas o remolques de ensilaje, que son intensas labores de campaña, no podemos tener problemas y, cuando han surgido, siempre he contado con el apoyo de la marca y del distribuidor, Neumáticos Farnés, que me han ofrecido las explicaciones oportunas. Por tanto, el producto funciona, el servicio es muy bueno y el asesoramiento es inmejorable, así que no tengo motivo para cambiar. Aunque, con la experiencia que tengo, creo

ÁNGEL PÉREZ
Riudellots de la Selva (Girona)

Albert Tulsà es uno de los empresarios gerundenses más conocidos en los sectores agrícola e industrial. La empresa de servicios que lleva su nombre tiene a su cargo más de 4 000 hectáreas en un radio de actuación que se extiende 50 km a la redonda desde su base en la localidad de Riudellots de la Selva (Girona). Cuenta con 24 empleados, 7 de ellos específicamente dedicados a la actividad agrícola, que pueden llegar hasta 18 en época de campaña.

Es un apasionado de la maquinaria y del mundo agrícola, pues no en vano procede de una fami-



que la competencia no da el servicio que ofrece Trelleborg".

Antes de conocer esta marca, Albert observaba con cierta desesperación cómo los neumáticos agrícolas que utilizaba no ofrecían la respuesta deseada ni en el campo, ni en trabajos de transporte, sobre todo de purines, donde tuvo especialmente dificultades para encontrar el apropiado. "Pero con los Twin de Trelleborg hemos conseguido un compromiso muy bueno en carretera y casi inmejorable en el campo", señala.

A la hora de su adquisición, y a pesar de haber observado su rendimiento en la Bretaña francesa, y de comprobar el predominio de la marca en labores de ensilado, Albert realizó una prueba con un remolque de 16 000 L de capacidad, al que montó un neumático Trelleborg con llanta de 22.5 pulgadas. La satisfacción fue to-

tal, así que posteriormente adquirió una cisterna de 24 000 L con 6 ruedas con neumáticos Trelleborg Twin Radial de llanta 26.5 pulgadas. Y más tarde otra cisterna con neumáticos más especiales con llanta de 30.5 pulgadas.

Los resultados obtenidos le llevan a tomar decisiones rotundas. "Si ahora tengo que pedir un tractor, sobre todo en gama alta, tiene que ser con neumáticos Trelleborg, porque hay mucha diferencia con el resto en prestaciones y durabilidad. Una rueda no es buena si no se puede consumir toda la altura del taco. Puede ser muy cómoda o tener mucha tracción, pero no es rentable si se inutiliza conservando aún el 30% del taco, los flancos se agrietan,



Albert Tulsà, junto a uno de sus jóvenes tractoristas. A los lados, Andrea Masella y Mariano xxxxx, de Trelleborg.

se rompe el talón, sufre demasiados pinchazos, etc."

Y es que el neumático agrícola se ha convertido en un equipamiento que ha cobrado mucho protagonismo y en el que se valoran las prestaciones que puede ofrecer. "Hoy en día, los profesionales ya están capacitados, porque necesitan un mantenimiento y control permanente de las presiones, en función del tipo de trabajo a realizar, el implemento utilizado, el terreno, las condiciones meteorológicas, etc." En el caso de esta empresa de servicios son los propios tractoristas, que son los que más horas pasan trabajando con ellos, quienes expresan su opinión al respecto. "Por ejemplo, hace dos meses montamos la Trelleborg 650/70 R42 con un perfil muy alto y el conductor está 'enamorado' del tractor porque aprecia una mejora notable en comodidad". ■



Diversificación de la actividad empresarial

Albert Torràs ha creado también la la sociedad Agritulsà, S.L., dedicada a la compraventa de maquinaria usada, así como a la importación de equipos. A través de ella se encarga de la venta de las máquinas que decide renovar, las cuales pasan a manos de los clientes interesados, que además han tenido la oportunidad de observar su rendimiento y prestaciones en su propio terreno.

Además, Agritulsà es distribuidor oficial de la marca Joskin, fabricante belga especializado en la producción de cisternas de purín, remolques esparcidores de estiércol, remolques para ensilado, bañeras, etc. "Joskin siempre ha pensado que el mejor distribuidor de sus productos es aquél que trabaja con ellos y es capaz de dar a conocer las tecnologías que incorporan, como inyectores, tubos de aspiración, neumáticos, etc."

