

Los directivos de **Trelleborg Wheel Systems** no se muestran preocupados por los competidores 'low cost'

“Nuestro producto es ‘premium’ porque la tecnología es superior”

Trelleborg refuerza su compromiso con la calidad. Es una de las marcas de referencia en el sector del neumático agrícola y está plenamente decidida a seguir por ese camino, con inversiones en nuevas instalaciones y desarrollo de producto para mantenerse a la vanguardia tecnológica. Aprovechando su visita al Agrishow de Brasil, mantuvimos esta entrevista con **Maurizio Vischi**, Presidente de Trelleborg Wheel Systems; **Paolo Pompei**, Presidente de la Unidad de Negocio de Neumático Agrícola y Forestal; y **Luca Giovanini**, Director de Marketing para Latinoamérica.



JULIÁN MENDIETA
RIBEIRÃO PRETO

Trelleborg mantiene firme su rotunda apuesta por la calidad. “Nuestro producto es ‘premium’ porque la tecnología es superior”, afirmó su Presidente, Maurizio Vischi, en declaraciones exclusivas realizadas en Brasil durante el Agrishow.

“Hay muchas empresas con productos de precio bajo y lo venden con calidad alta”, añadió el Presidente de la Unidad de Negocio de Neumático Agrícola y Forestal, Paolo Pompei. “Nosotros nos especializamos

en potencia alta y alta tecnología, que supone una inversión importante en personas, materiales, etc. Por tanto, si alguien quiere jugar una ‘partida’ a este nivel, no se puede hacer con una fábrica ‘Low Cost’ y ser competitivo. Además, está la capacidad de disponer de un servicio posventa de acuerdo con el producto que uno vende y su tecnología para apostar por el futuro. No estamos preocupados por el competidor “Low cost”, siempre habrá este tipo de competidores, pero no están dentro de nuestra estrategia a futuro ni de producto”

La evolución de Trelleborg desde los años ‘90, cuando introdujo el neumático /70 bajo

marca Pirelli, ha sido incesante. "En aquel momento era tecnología y, hoy por hoy, se ha convertido en un 'commodity';" recuerda Vischi. "La medida más grande era la 710/70 R38. Hoy hay que hacerlo mucho más grande. Las marcas de la competencia se dedican a ocupar este segmento que antes era el 'top', y ahora solo equipa hasta 160 CV. Ahora el mismo modelo equipa tamaños más grandes. Nosotros nos consideramos un neumático Premium porque nuestra inversión en tecnología es muy superior."

Aunque Trelleborg está en "cifras récord", según admite su Presidente, lo cierto es que se muestran preocupados con la situación en Europa. "No está bien el mercado, esa es la realidad, pero nosotros vamos mirando hacia adelante," explica Maurizio Vischi. "Aunque se están desarrollando una serie de conversaciones entre marcas para adquirir otras, al final es una cuestión de dinero. No sabemos qué va a suceder hasta después de verano, durante la EIMA."

Brasil es uno de los mercados con mayores perspectivas de desarrollo para Trelleborg, que sigue decidida a hacerse un hueco. Para ello, considera decisivo 'educar' al profesional que trabaja con tractores de alta potencia para que compruebe las ventajas que ofrece su amplia gama de modelos radiales. Además, tienen que superar ciertas limitaciones que impone la Administración. "Para ser importador, y para que el usuario pueda acceder al financiamiento regulado, el tractor tiene que tener un 60% de producción local. Nuestro mayor campo de acción se sitúa en tractores por encima de 200 CV, donde no tienen más posibilidades que la de montar un neumático radial de alta gama importado, ya que nadie localmente produce algo



El Presidente de Trelleborg, Maurizio Vischi (centro), junto a Paolo Pompei, Presidente de la Unidad de Negocio de Neumático Agrícola y Forestal (derecha) y Luca Giovanini, Director de Marketing para Latinoamérica.

así," explica el Director de Marketing para Latinoamérica, Luca Giovanini.

La ralentización que parece mostrar el mercado brasileño en cuanto a número de máquinas "no es muy preocupante" para los responsables de Trelleborg, porque, "como ya ha ocurrido en Europa, la potencia está creciendo," señala Paolo Pompei. "Y eso es lo que nos interesa: potencia, trabajo intensivo, 4000 h de trabajo al año... Estamos esperando para poder construir una fábrica en breve, según vaya cambiando la mentalidad. La tecnología no la pide el usuario, lo pedirá la oferta que demos. Nuestra estrategia es clara, tenemos una fábrica en Europa, otra en China, y queremos tener en EEUU, Brasil y Rusia. En los próximos años las tendremos."

El resto de países latinoamericanos tiene cada uno sus propias peculiaridades, bien conocidas por Luca Giovanini. "Desde el punto de vista tecnológico, Chile es un país muy avanzado, aunque de dimensiones pequeñas, y el nivel de competencia es muy alto. Colombia es un mercado interesante, así como el Paraguay y Uruguay, que son mercados interesantes pero pequeños. Venezuela es

muy interesante, pero la situación política es muy complicada. Tenemos un importador en Chile y esperamos crecer en otros países." Paolo Pompei recuerda que, en México, Trelleborg suministra muchos neumáticos al Grupo AGCO. "No es un mercado que demande tecnología actualmente, por lo que no se realizan demasiadas inversiones en este terreno," matizó.

África es otra de las 'regiones' que ha comenzado a ser seguida de cerca por muchos fabricantes vinculados al sector agrícola. Según reconoce su Presidente, en Trelleborg están observando su evolución y las posibilidades de expansión. "Puede suponer algo interesante y de manera inmediata, pero el beneficio o renta per cápita que tiene el continente, es menor que el país con más problemas de Europa, como puede ser Grecia o Portugal. Creo que pasarán dos o tres generaciones en la Dirección General de Trelleborg hasta que se pueda aportar un producto tecnológico del nivel que tenemos para poder actuar en esos mercados africanos, al igual que pienso en que sucederá en India. Lo contrario ocurre en China, donde la población agrícola está bajando,

y eso significa que está entrando la tecnología," aseguró Maurizio Vischi.

Paolo Pompei se mostró algo más optimista con respecto a este continente. "En el norte, el año pasado tuvimos unos muy buenos resultados. Creo que nuestros clientes están abriendo los ojos más con respecto a este continente. John Deere ha introducido un equipo de trabajo, poco a poco irá creciendo y en 10 años pienso que evolucionará, sobre todo porque el tejido político irá cambiando. Por ejemplo, muchos productos que se fabrican en Brasil, con una tecnología media-baja, ya se están vendiendo en África. La tierra es la misma, así como la lengua. El producto brasileño está comenzando a ganar terreno a otras empresas europeas."

"El mercado agrícola será cada vez más sofisticado. Agricultura es tecnología, que es productividad, fiabilidad..."

■ Perspectivas

De cara al futuro, Maurizio Vischi pronostica un mercado agrícola "cada vez más sofisticado." "En Europa empezó hace tiempo, y ahora en todo el mundo. Agricultura es tecnología, que es productividad, fiabilidad... Habrá crisis, pero la agricultura seguirá, hay que comer y continuará adelante y evolucionar." Paolo Pompei observa que "el uso de materiales respetuosos con el medio ambiente cada vez será más importante y cambiará la industria de la agricultura." "El proceso productivo será muy importante en todos los terrenos, desde la siembra hasta la cosecha. En nuestra fábrica de China fabricamos con la tecnología que hacemos en Europa, y no por fabricar allí el producto tiene menos calidad, al revés, estamos mejorando los productos y la calidad medioambiental," agregó.

Respecto a los mercados latinoamericanos, Luca Giovanini señaló que la tecnología que ofrece Trelleborg "es un compromiso para el mercado, en el sentido que necesitaremos vender sobre la base de un precio y un nombre que viene de otro continente. Tenemos que 'educar' el mercado de otro tipo de producto, y enfocarlo a una tecnología que les ayudará a realizar mejor y más rentable el trabajo del agricultor." ■

KIOTI
IBERICA



CK 22

Su mejor aliado

- Tractores compactos
- Robustos
- Polivalentes
- De 22 a 90 CV

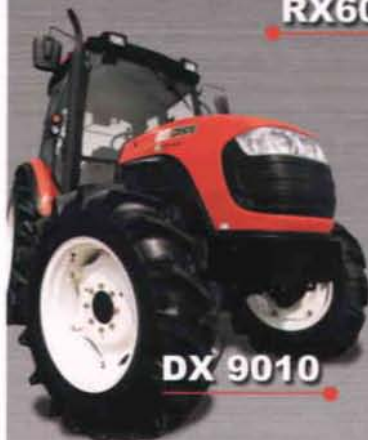
RX6010



DS 4510



DX 9010



CK 35



MECHRON
2210



LX 500L



TRASPLANTADORA
DE ARROZ



Catron Internacional S.A.U.

Av. Ausias March nº 222 46026 Valencia, España
Tel : +34 96 339 03 10 • Fax : +34 96 339 03 15
info@catron.es • www.catron.es • www.kioti-iberica.com



CATRON
INTERNACIONAL