

«1999 será un año positivo para Valtra, que presenta nueva gama»

Entrevista con Pilar Villarreal, consejera delegada de Valtra Tractores S.A., filial española de Valtra-Valmet

Según los datos totales del sector, parece que se confirma la subida de ventas entre el 10 y el 15%, lo que supone unos 25.000 tractores en 1998 en España. Como es lógico, empezamos esta entrevista con el análisis del pasado año.

Vida rural.- Tras los buenos resultados generales del sector, ¿cómo han evolucionado las ventas de Valtra-Valmet en 1998?

Pilar Villarreal.- Se confirma el aumento que anunciamos en la reunión anual con nuestros concesionarios, en la que hablamos de un 30% en relación con el año 1997, por lo que ha sido un balance muy positivo, con un total de 400 tractores vendidos. Nosotros tenemos espacio aún para crecer, ya que somos una marca joven en el mercado y más en la gama de potencias en las que nos movemos, que es la gama alta, donde ya tenemos unas posiciones interesantes, sobre todo en el tramo de 140 a 160 CV, donde ocupamos el segundo o tercer puesto. En la gama inferior a estas potencias también hemos tenido muy buenos resultados.

V. r.- Para 1999 se anuncia no una crisis, pero sí una ralentización del mercado. ¿Qué previsiones tiene en este sentido Valtra?

P. V.- Yo creo que en el momento que nosotros estamos, y teniendo en cuenta las características de nuestra empresa que antes hemos mencionado, creo que no vamos a notar esa ralentización que, evidentemente, ya se ha empezado a notar. En 1998 ya se esperaba cierta ralentización, que no se ha producido en España, pero ahora ya se está notando. En cuanto a Valtra no se va a notar tanto. Hasta marzo podemos decir que es un año positivo, si miramos las órdenes de pedidos que ya tenemos y que son mayores que en el primer trimestre de 1998. En enero

1998 ha sido un año muy positivo para Valtra-Valmet en España, con un crecimiento del 30% en ventas, alcanzando los 400 tractores. La apuesta de esta empresa, relativamente joven en el sector, por la gama alta de tractores está dando sus frutos y, según Pilar Villarreal, consejera delegada de la empresa, la alta tecnología de los nuevos modelos que presentan este año dará un nuevo empujón de ventas a Valtra durante 1999.

Vicente de Santiago. Redacción.

de 1999 tenemos un 25% más de pedido que el pasado año y todavía existe franja de mercado para seguir creciendo. Para nosotros, además, es muy positivo que en este año entre nueva gama de producto de tecnología punta, que refuerza toda la gama de potencia alta, llegando ya hasta los 200 CV. Para Valtra Valmet, el año 1999 no debe ser de ir a menos, sino a más, intentando un aumento de, por lo menos, un 25%.



Pilar Villarreal, consejera delegada de Valtra.

También, a nivel mundial hemos crecido en número de tractores y a nivel de resultado en los balances económicos de la división de Valtra

como sector de negocio dentro del Grupo Par-tek.

V. r.- Parece que en este final de 1998 y principios de 1999 hay una apuesta de todos los fabricantes de tractores por las gamas de potencias altas. ¿Prevén en Valtra una competencia feroz este año?

P. V.- No creo que en el 1999 notemos esta

competencia. En Valtra hemos invertido muchísimo en estos años en nuevas tecnologías y en lo que se ha presentado para 1999 se nota esta inversión y el altísimo nivel tecnológico de nuestros tractores. En 1997, el 75% de los beneficios se dedicaron a investigación, por ejemplo. Eso significa que siempre hemos apostado por una gama alta y tecnológicamente avanzada.

Estoy segura de que la tecnología de estos nuevos modelos va a demostrar lo que hemos estado haciendo estos años en aspectos tanto técnicos, como de ecología, ergonomía, servicio postventas, etc.; y todo ello nos va a ayudar a dar un nuevo tirón en el mercado.

V. r.- De cara a la FIMA ¿se pueden adelantar las principales novedades que van a presentar?

P. V.- Vamos a presentar varios modelos con "High Tech", desde 120 hasta 200 CV. En concreto, presentaremos tres modelos nuevos y uno que no es nuevo, que es el 8050, con una cabina nueva especialmente pensada para el campo forestal, donde vendemos mucho este tractor. Esta cabina tiene el techo de policarbonato transparente que facilita el trabajo totalmente a la hora de manipular troncos, etc.

V. r.- Valtra vende bastante en el sector forestal, que es más desconocido. ¿Nos puede comentar sus perspectivas en este sector?

P. V.- El mercado forestal es más desconocido, pero que no debemos dejarlo aparte, ya que es un mercado potencial muy importante, que en España está funcionando extraordinariamente bien. En este momento, somos líderes en cuanto a tractores vendidos para uso o trabajos forestales y, es más, preveo un aumento este año de un 20%. Prácticamente, de las ventas de Valtra, el 15% es para la foresta. Hay que tener en cuenta que la Unión Europea apuesta por la reforestación que, además, ecológicamente es un bien.

V. r.- Otro tema con el que Valtra también se adelantó al sector es con la unión de sus redes de ventas de España y Portugal en una única red. ¿Cómo está funcionando esta nueva estructura?

P. V.- Empezó a funcionar el 5 de mayo de 1998 y va poco a poco. La unión ha provocado

unas sinergias muy positivas. Nosotros teníamos una posición logística estratégicamente respecto al Grupo Valtra, ya que estamos a mitad de camino entre Valtra do Brasil y Valtra Finlandia, por lo que somos un punto muy interesante a nivel de grupo.

V. r.- ¿Qué filosofía siguen en Valtra para mejorar el servicio al cliente y fidelizarlo?

P. V.- Apostamos claramente por la formación, y nuestros concesionarios reciben cuatro cursos al menos todos los años, no sólo sobre las nuevas gamas, sino sobre otro tipo de temas de gestión, etc. En este sentido, desde Finlandia se ha machacado mucho en la preparación y con High Tech se han desarrollado varios cursos. Cuando formas al profesional resulta más sencilla la venta.

V. r.- ¿La red de concesionarios de Valtra está consolidada?

P. V.- Nuestra red va a crecer más y, de hecho, ya en 1999 hay nuevas incorporaciones. Procuraremos que, como no tenemos sentido de exclusividad, concesionarios que venden



Los nuevos tractores de Valtra incorporarán grandes avances tecnológicos.

otras marcas tengan nuestros modelos para complementar la oferta para sus clientes. Siempre estamos abiertos a recibir nuevos concesionarios que estén interesados en nuestros productos.

V. r.- ¿Y cómo es su política a nivel de recambios?

P. V.- Nuestra política de recambios conviene gracias a la logística que utilizamos. No

sotros tenemos un sistema logístico que realmente funciona en 24 horas, y hablo desde Finlandia al consumidor español. En Madrid tenemos una base que cubre toda la Península y que puede traer el producto desde cualquiera de nuestras fábricas o almacenes, ya que el programa informático busca la pieza allí donde esté. Nuestro primer objetivo es que el cliente tenga la pieza en 24 horas, que es una ventaja muy interesante porque se tiene el mínimo tiempo para el tractor.

V. r.- Por último, ¿cómo valora la fusión con el Grupo Partek, que el pasado año cumplió 100 años?

P. V.- La fusión entre el Grupo Sisu y el Grupo Partek ha sido muy positiva para ambos, porque han intercambiado sinergias necesarias. Para nosotros, como empresa de tractores, ha sido muy importante, pues tenemos un peso específico muy importante en cifras de ventas en el Grupo. Las filosofías eran muy similares y podemos decir que ha sido una fusión positiva y amigable, que ha dado mucho más dinamismo a nuestra empresa. ■



SAECA
SOCIEDAD ANÓNIMA ESTATAL DE CAUCIÓN AGRARIA

Un aval seguro y económico para los sectores Agropecuario, Forestal, Agroalimentario y Pesquero

SOCIEDAD CIEN POR CIEN ESTATAL

Capital social 1.000 millones de ptas. (80% del Estado Español representado por la Dirección General del Patrimonio del Estado y 20% del FEGA).

CONVENIOS DE COLABORACIÓN

Con distintos organismos y entidades de crédito que mejoran las condiciones generales de los préstamos y avales.

REAL DECRETO 204/96

Coste subvencionado y sin acreditar bienes para avales inferiores a 3 millones de pesetas.

AVALES AL SECTOR PRIMARIO

Mejora o nuevos regadíos, vivienda rural, adquisición de tierras, instalaciones ganaderas, campaña, circulante, etc.

TRAMITACIÓN SENCILLA Y RÁPIDA

Con una simple declaración de bienes y deudas, se decide en pocos días la solicitud de aval.

SIN HIPOTECAR LOS BIENES

El aval de SAECA sustituye a la hipoteca, la garantía es personal.

LIMITES Y DURACIÓN

30 millones de ptas. para personas físicas y 100 millones de ptas. para personas jurídicas, siendo la duración del aval de un máximo de 15 años, ampliable para determinadas operaciones.

ESTUDIO GRATUITO

No hay coste si no se formaliza la operación.

VENTAJAS PARA LA ENTIDAD

- No hay que dotar provisiones.
- Morosidad nula.

ESTAMOS ESPECIALIZADOS • SOMOS SEGUROS

SERVICIOS CENTRALES:

Jorge Juan 19, 4ª planta - 28001 Madrid - Tel.: (91) 431 42 11 - Fax: (91) 578 24 57