ANDREW MABIN

Director de Ventas y Marketing de CGS Tyres

"Estamos bien posicionados para la demanda del futuro"



El 1 de septiembre de 2008, fue nombrado Director de Marketing y Ventas, asumiendo el puesto de Werner Flebbe. ¿Qué cambios más importantes ha introducido?

Los cambios han sido principalmente internos, reestructurando las responsabilidades del equipo y estableciendo una mayor claridad en la distribución con nuestras marcas.

¿Esta presentación previa a Agritechnica es la confirmación de un decidido compromiso de la compañía por la División Agrícola?

Sí, pero nunca ha habido ningún tipo de duda al respecto.

La compra por parte del Grupo CGS de la división de neumáticos agrícolas de Continental, en noviembre de 2004, enfocó nuestro futuro a los neumáticos y, específicamente, al producto agrícola.

CGS Neumáticos ha desarrollado técnicamente y redefinido los productos de la marca Continental situándolos en primera línea del mercado, y continuará haciéndolo así. El desarrollo de la marca Mitas y los beneficios derivados desde la fábrica de la marca Continental significan que Mitas está muy bien situada entre nuestros clientes, actualmente y de cara al futuro, ofreciéndoles una amplia gama de productos de calidad.

¿Cuál es la situación actual, a nivel global, del mercado del neumático agrícola en equipos originales y en reposición? ¿Cómo sufren el impacto de la crisis?

El mercado de equipo original está en crisis después del *boom* de los años 2006-2008. Como se sabe, está sufriendo una bajada significativa en la demanda. Quizás no sea tan espectacular como el fuerte declive del sector de la automoción, pero no es menor el impacto.

El mercado de reposición se está beneficiando de la reducción de demanda en el segmento de equipo original, ya que muchos agricultores que sustituyen los neumáticos en sus máquinas ahora no los venden y deciden guardarlos de cara a futuras adquisiciones. Esto varía de un mercado a otro, pero es cierto que las ventas en el mercado de reposición son bastante fuertes, aunque por supuesto siempre podrían ser mejores

¿Cuál es su opinión sobre la decisión de Goodyear de tratar de vender su división de neumáticos agrícolas?

Ningún comentario.

Había rumores sobre un posible interés por parte de Trelleborg. Esta compañía es su socio para neumáticos de motocicletas. ¿Podía estar interesado junto con Trelleborg en el negocio de Goodyear o en alguna fábrica?

No estoy al tanto de estos rumores. El acuerdo entre Trelleborg y CGS se dirige tan sólo al sector de las dos ruedas y nosotros producimos y vendemos una gama muy limitada, vendiendo bajo un acuerdo con licencia, por lo que realmente no se puede decir que seamos socios. No tenemos interés en las fábricas de Goodyear, ni por nuestra parte ni en combinación con Trelleborg.

Hace varios meses, CGS Iberica vivió también cambios a nivel interno. ¿Por qué? ¿Han alcanzado los resultados esperados?

En el pasado teníamos en España un sistema de distribución basado en las marcas: Continen-

tal y Semperit Cultor eran distribuidas por CGS España, mientras que de la marca Mitas se ocupaba directamente nuestro equipo de ventas y el importador Aitasa.

Esta empresa decidió cesar su actividad, lo que supuso un parón para nosotros que hasta entonces habíamos tenido un sistema de distribución muy exitoso. Este cambio ha tenido dos efectos:

- La marca se vende ahora vía CGS España y no directamente desde nuestro departamento de ventas en Praga.
- Esto ha significado que hemos tenido que buscar rutas alternativas de mercado ampliando la distribución en el mercado con más puntos de venta.

Este cambio supone una renovación para CGS Tyres. Las ventas se están reestableciendo en un clima general que no es el más propicio. La recuperación es positiva, pero más lenta de lo que me gustaría.

LA RECUPERACIÓN EN ESPAÑA ES POSITIVA, PERO MÁS LENTA DE LO QUE ME GUSTARÍA

¿Está usted planeando el crear una red específica para neumáticos agrícolas, similar a la que tienen otros competidores?

Hoy distribuimos fundamentalmente a través de nuestras subsidiarias CGS Tyres en todos los países, teniendo como responsable en la península a Paulo Raimundo. CGS Tyres vende las marcas a los distribuidores de neumáticos y éstos a su vez a las redes de talleres, así que se puede decir que la red ya funciona. La marca Mitas está abierta a nuevas oportunidades de distribución, pero este proyecto está en sus inicios y necesita madurar.

Para los neumáticos agrícolas, ¿cuál es la perspectiva de CGS en términos generales y para España en particular?

CGS Tyres ha tenido un fuerte crecimiento en el negocio agrícola ayudado, además, por el *boom* de los tres años anteriores, tanto en equipo original como en el mercado de reposición. Esto nos permite afrontar importantes inversiones, en I+D y en la fábrica de Ruma, en particular, para mejorar nuestra capacidad con una producción más. Estamos bien posicionados para la demanda del futuro.■

