

PLACO SAINT GOBAIN ha sido premiada por la dirección del Grupo Saint-Gobain, y en concreto su división Gypsum, por su contribución al desarrollo de la placa 4PRO. Este reconocimiento al equipo de la fábrica de Quinto de Zaragoza se enmarca dentro de la filosofía de mejora continua del programa World Class Manufacturing.

ESCUELA DE NEGOCIOS CAI organiza el curso 'La función de dirigir personas y equipos' en Zaragoza. Será impartido por Antonio Ares Parra, doctor en Psicología y 'coach' de directivos. Se celebrará el 7 de mayo, de 9.30 a 14.00 y de 15.30 a 19.00. La formación es eminentemente práctica. Inscripción hasta el 2 de mayo.



CABRERO E HIJOS, compañía altoaragonesa de distribución con la marca Supermercados Alto Aragón que celebra sus 100 años de vida, se ha incorporado a la Fundación Huesca Congressos como socia, sumando 67 empresas de distintos sectores de la zona que promocionan Huesca como destino de congresos, eventos y viajes.

Empresas

De las plantas de áridos a las pistas de esquí

Tusa exporta el 80% de la maquinaria que fabrica y ha entrado en el sector de la nieve

Tusa nació de una situación de crisis y ha sabido adaptarse a las que han llegado después. El origen de la actual planta de Malpica se encuentra en el año 1956, cuando se crea Talleres Unidos, S. A. (Tusa). La fábrica, entonces en Juslibol y especializada en la construcción de excavadoras y otra maquinaria de obras públicas, llegó a superar el millar de empleados, como recuerda Pedro Manero, actual director comercial. Contó con centros de trabajo en Malpica y Casetas, este último centrada en la fabricación de grúas (Potain). En 1965, el fabricante francés Poclair absorbió al taller zaragozano, pero mantuvo su marca.

La crisis llevó al cierre de la empresa en 1984. La producción bajó, «pero siguió habiendo actividad», afirma Manero. Sin embargo, «el Gobierno francés ayudó al grupo Poclair con la condición de que todo el trabajo fuera a Francia», añade. Entonces ya se habían cerrado centros y quedaban cerca de 500 trabajadores en la factoría de Juslibol. La plantilla estuvo varios meses de movilizaciones en defensa del empleo.

Tras el cierre, un grupo de directivos empezó una nueva aventura empresarial con uno de los proveedores, Royman, un pequeño taller de 15 personas que se quedaba sin actividad tras perder a su principal cliente. «Compramos la marca, la tecnología, lo que hoy se llama el 'know how' y el material», recuerda Manero, ex empleado de Royman. Decidieron centrarse en la fabricación de plantas de áridos. La marca Tusa siguió en sus máqui-



Pedro Manero (izquierda) y Saúl Rodrigo, delante de un trómel de reciclado para Alemania. A. NAVARRO

EMPRESA	ACTIVIDAD	MERCADOS	NÚMEROS	MEJORAS
TUSA Transportadores Universales, S. A. Pol. Malpica, calle E - 70 50016 (Zaragoza) Teléfono: 976 57 11 12 Fax: 976 57 07 77 www.tusa.es tusa@tusa.es	Fabricación de maquinaria para la construcción y obra pública, y en especial, para plantas de áridos y hormigón. También fabrica telesillas para una firma suiza y cintas transportadoras para esquiadores bajo su marca.	El 80% de su facturación va al exterior. De este porcentaje, el 20% sale del país a través de las ventas que hace a empresas españolas que trabajan fuera. Mediante distribuidores llegan a Europa, África y ahora Sudamérica.	Año de fundación 1986 Empleados 46 Facturación 5 millones de euros en 2013. Este año tiene previsto llegar a los 7 millones gracias a la exportación	La compañía participa en las principales ferias del sector en Alemania (Bauma), París (Intermat) o la zaragozana Smopyc. Esta semana viajan a Inglaterra por primera vez y a Grenoble, esta última para el sector de la nieve.

nas, pero ahora como Transportadores Universales, S. A. «Era muy importante mantenerla junto al logo, que era lo conocido», explica.

Los primeros pasos se dieron con unos 25 trabajadores. El trabajo no les faltó y llegaron hasta los

80 empleados en 1992. Entonces se produjo una nueva crisis que les hizo ver la necesidad de exportar y diversificarse. Una estrategia que han mantenido. «Nos centramos en cintas transportadoras, que hasta entonces solo hacíamos para ári-

dos y entramos con ellas en la industria, el reciclaje, depuradoras de agua, agricultura, etc.», detalla.

El mayor periodo de crecimiento se produjo desde 1998 hasta 2007. Pese a ello, «siempre hemos sido muy conservadores, todo se

ha reinvertido en la empresa», apunta Saúl Rodrigo, actual gerente e hijo de uno de los antiguos directivos de Tusa. En su estrategia ha estado también externalizar trabajo a talleres auxiliares en lugar de engordar su plantilla, para ser más flexibles.

Entre sus primeros mercados en el exterior estuvo Marruecos y algunas operaciones heredadas de Poclair, después de una etapa en la que el mercado nacional demandaba toda su producción. La última crisis les ha llevado a exportar el 80% de la maquinaria que se monta en la sede de Malpica. Tras la Unión Europea y África han llegado a Sudamérica. El parón de la obra pública en España se ha suplido con estos mercados y gracias también a la diversificación. «En la crisis del 92, como no teníamos mucho trabajo tuvimos contactos con la empresa de telesillas y telecabinas Doppelmayr», recuerda Manero. Entonces empezaron a fabricar para ella estos equipos, incluidas las altas torres que los sujetan, que pueden verse en las pistas de esquí españolas y en los Alpes franceses e italianos. Ahora han dado un paso más y han desarrollado un producto propio, una cinta transportadora para esquiadores que ya ha sido homologada en Francia. Este miércoles viajan a Grenoble a una feria europea del sector, explica Rodrigo.

La industria y el reciclaje se reparten la mayoría de su actividad, mientras la nieve solo representa un 10%, igual que la obra pública, que llegó al 90% antes de la crisis. El crecimiento esperan que llegue de la exportación y el sector blanco. Así, prevén aumentar su facturación desde los cinco millones de euros de 2013 a siete en 2014.

BEATRIZ ALQUÉZAR
 balquezar@heraldo.es

La firma

Jacobo Sanmartín*

Cruzar el umbral de la zona del euro

El sector exterior aragonés completó 2013 con un valor de sus ventas cercano a los 9.000 millones de euros, un alza del 2,3% con respecto al año anterior. Esto supuso que, pese al incremento de las importaciones, la balanza comercial se saldase con un superávit de casi 2.000 millones de euros, y que, en términos de valor, nos encontremos en cifras similares a las existentes antes de la crisis.

De la información que proporciona el ICEX, dos rasgos diferenciales parecen emerger de esta nueva etapa. En primer lugar, el importante incremento del número de empresas exportadoras censadas, que ya supera las 4.500,

un aumento del 11,8% interanual. El otro aspecto es el crecimiento de las exportaciones a mercados fuera de la zona euro. De hecho, en el caso de Aragón, este fenómeno ha sido incluso más acentuado que en el conjunto de España, saldándose con un aumento del 5% con respecto al año anterior y representando ya un 44% de todas las exportaciones de nuestra región, en valores cercanos a los que se registran para el conjunto de España (49,3%).

No en vano, de los diez principales destinos en el exterior de las empresas aragonesas, cinco de ellos (Reino Unido, Turquía, Estados Unidos, China y Japón) no poseen la moneda única, y

han ido aumentando en los últimos años su participación, hasta representar en 2013 más del 18% del total de las transacciones exteriores de la región.

Esta nueva senda de nuestro sector exportador conlleva retos importantes. Uno de ellos, y no menor, será el de enfrentarse con éxito a transacciones denominadas en divisas más volátiles, vulnerables tanto a variables macroeconómicas internas como a decisiones monetarias de los bancos centrales de las potencias económicas mundiales. Ahí están, por ejemplo, los recientes eventos con la lira turca y el peso argentino.

Reducir nuestra dependencia

de la zona euro debe suponer para las empresas un equivalente a vender y ganar más. Para ello es necesario mitigar, en la medida de lo posible, el mayor número posible de incertidumbres que impidan una adecuada gestión de sus medios de producción y flujos financieros. En este sentido, aspectos como la planificación en el calendario de los pagos y cobros en divisas, el conocimiento de los productos de cobertura que ofrece el mercado, así como el análisis de las legislaciones específicas de determinados países en relación con el movimiento de capitales, serán de vital importancia.

*Director general de Ebury Partners