

# Tecnoplus fabricará grupos electrógenos en Senegal

**EXPANSIÓN.** EL FABRICANTE DE PARETS DEL VALLÈS (BARCELONA) QUIERE CRECER EN EL MERCADO AFRICANO Y EXPLORA LAS POSIBILIDADES DE EXPORTAR PRODUCTOS A PAÍSES COMO TÚNEZ, SUDÁN, ANGOLA Y TANZANIA

**JORDI GARRIGA**  
BARCELONA

La internacionalización tendrá un papel determinante en la estrategia a corto plazo del fabricante de motobombas y grupos electrógenos Tecnoplus, dispuesto a tener fábrica en Senegal en tres o cuatro años. Como informa José Randazo, responsable de Marketing de esta empresa de Parets del Vallès (Barcelona), Tecnoplus se encuentra inmersa en los trámites para abrir en la capital de Senegal -Dakar- una oficina comercial, Tecnoplus África, que «en el plazo de tres o cuatro años dará paso a la construcción de una fábrica». Para los próximos años, los planes de la empresa quieren dar especial relevancia a la exportación, especialmente, en África, en todo el área de influencia de Senegal, en mercados como Gambia o Mali. Como comenta Randazo, «este año y los siguientes pensamos intensificar la exportación, en concreto, a una serie de mercados interesantes de África que en estos momentos no estamos tocando, como Argelia, Túnez, Sudán, Angola y Tanzania». La empresa ya ha tenido presencia comercial en mercados africanos como Marruecos o Santo Tomé.

**COMPENSAR.** Este interés por la exportación a nuevos mercados viene condicionado por dos factores coyunturales: por un lado, Tecnoplus tiene muy difícil ganar más cuota de mercado en el doméstico español, y por otro, la empresa, que había llegado a hacer un 20% de su negocio en los mercados exteriores, ha perdido fuerza en mercados que le eran propicios, como Venezuela, Honduras y la República Dominicana, a causa de la fortaleza del euro respecto al dólar, que ha hecho perder valor a las ventas. Otros mercados en los que la empresa ha tenido recorrido comercial son, en la Unión Europea, Grecia, Francia y Portugal.

Ampliar los horizontes de la empresa ha sido necesario en unos momentos en los que, como argumenta Randazo, «los márgenes comerciales están cayendo en el mercado español; ahora están realmente bajos. Esto se ha agravado por la importante crisis que ha registrado el sector de la construcción, que ha despertado la guerra de precios



**DIRECTOR DE MARKETING.** José Randazo, en las instalaciones de Tecnoplus en Parets del Vallès (Barcelona)

## HA LANZADO AL MERCADO UNA LÍNEA DE GRUPOS ELECTRÓGENOS INSONORIZADOS

entre las empresas que se dedican a este negocio». Tecnoplus también se ha visto afectada por la situación deprimida que vive últimamente el sector agrícola, que es, de hecho, el gran receptor de los grupos electrógenos y de las motobombas que fabrica la empresa de Parets. Como dice Randazo, «cuando el sector agrícola vive un mal momento, como es el caso, tiene una gran repercusión en nuestro negocio».

De hecho, cabe atribuir a estas variaciones del sector agrícola, añadi-

das a la caída de la construcción, las oscilaciones en la cifra de negocio de la empresa: el 2005 registró una facturación de 8,1 millones de euros, que bajó a 7,6 millones en 2006, una tendencia que se confirmó el año pasado, cuando la cifra final fue de 7,8 millones de euros. Tecnoplus piensa que el esfuerzo exportador puede invertir esta tendencia a corto plazo.

Además del sector agrícola y la construcción, Tecnoplus es proveedor de toda clase de sectores industriales y vinculados a las telecomunicaciones, que pueden necesitar grupos electrógenos para enfrentarse con toda clase de urgencias. Otro sector importante para Tecnoplus es el colectivo de

empresas del suministro de agua. El grueso del negocio de la empresa lo constituye la división de los grupos electrógenos, que significa el 60% de la facturación, mientras que el 40% restante procede de las motobombas. La fuerte competencia del mercado ha obligado a la empresa los últimos años a enfocarse hacia «productos muy personalizados, para adecuarlos a las necesidades específicas de cada cliente. Esto ha pasado, sobre todo, con las motobombas. Es una manera de diferenciarnos de otras empresas que se limitan al estándar».

En el caso de los electrógenos, Tecnoplus compite en el mercado español, que es uno de los grandes productores del mundo de este tipo de maquinaria. Eso obliga a «ser muy competitivos con el precio, ya que todas las empresas ofrecen lo mismo en calidad». Aunque es difícil sobresalir en este sector, Tecnoplus ha trabajado a fondo en los últimos tiempos en la mejora de los instrumentos de control electrónico de las máquinas para darles más valor añadido, y ha lanzado al mercado una nueva gama de grupos electrógenos insonorizados, más económicos que los que se encuentran habitualmente, para intentar arañar más cuota en un mercado cada vez más saturado. ■

## Capital familiar

### LA PIEZA CLAVE DE UN GRUPO DE EMPRESAS

Fundada en 1988, Tecnoplus forma parte del grupo de empresas Campeón, integrado por diversos accionistas, pero en el que la mayoría corresponde a la familia Plana. Dentro de este grupo encontramos a Campeón, la firma más veterana, que fue fundada en 1946, y que se dedica a la fabricación de motores de gasolina de dos tiempos y siete caballos de potencia. Otra empresa, Famosa, vende un amplio abanico de maquinaria

importada destinada a la jardinería y al riego. Hidrobex, por otro lado, comercializa bombas importadas de Italia, grupos de presión y contra incendios. Fundiciones Magrinyà es otra de las firmas integrantes del grupo y se dedica a la fundición en hierro gris de todo tipo de piezas. La empresa, ubicada inicialmente en Barcelona, posee ahora 2.600 metros cuadrados de planta fabril en Parets, donde trabajan unas 30 personas.

## La consultora Everis abre otra oficina en A Coruña

**A. QUINTA**  
A CORUÑA

La empresa Everis, una consultora multinacional de negocio, estrategia y aplicaciones tecnológicas, cuenta desde hace una semana con nueva oficina en A Coruña con la que prevé alcanzar, en Galicia, una facturación de 5 millones de euros en 2008.

Así lo aseguró en la presentación de la nueva instalación el responsable de la consultora en la ciudad herculina, Alejandro Morán, quien indicó que esta oficina se suma a la que ya tenía la consultora en la ciudad, que tras su primer año de actividad, registró una facturación de 3 millones de euros.

La empresa cuenta en Galicia con 50 profesionales que desarrollan proyectos de consultoría para las principales entidades de la comunidad, tanto públicas como privadas, en sectores como la banca, la industria o los seguros. Entre sus principales objetivos está estrechar relaciones con las tres universidades gallegas, de las que proviene el noventa por ciento de este medio centenar de profesionales. ■

## Adefam y PwC se unen para impulsar la formación

**D. E.**  
MADRID

La Asociación para el Desarrollo de la Empresa Familiar de Madrid (ADEFAM) y PricewaterhouseCoopers (PwC) han firmado un convenio de colaboración, que tendrá una duración inicial de un año, con el objetivo de impulsar y reforzar las actividades de formación para los socios de la firma.

El acuerdo estuvo refrendado por el socio responsable de la oficina de PwC en Madrid, Santiago Barrenechea, y el presidente de Adefam, Jesús Macarrón, quien destaca la importancia del acuerdo «por el hecho que una compañía como PwC tenga la inquietud de trabajar para las empresas familiares que tan importante papel desempeñan en el panorama económico del país». ■