

"LAS BUENAS RELACIONES QUE TIENEN LAS CUATRO EMPRESAS DAN VIABILIDAD AL CONSORCIO"



A la izda., la nave que Toledo door tiene en Villacañas. Sobre estas líneas, empresarios que integran el consorcio Toledo door (de Sanrafael y Proma) junto al gerente de Fecmes y el director general de Promoción Empresarial de Castilla-La Mancha. FOTOS: M.A.S Y BARRU

Los cuatro fabricantes que integran el consorcio mantienen sus propios departamentos de exportación. Juntos suman una producción anual de un millón de puertas, un millar de profesionales y dos décadas de experiencia

abiertas en Bucarest (donde cuentan con una exposición permanente en un centro comercial y una nave donde ahora tienen la mercancía que se distribuye a estos países) y en la ciudad polaca de Torun. "Estamos contemplando abrir otra en Bulgaria", anuncia Cabrera.

La iniciativa de crear esta agrupación para la exportación cobró forma en 2008, se puso en marcha en abril de 2009 y en 2010 se espera consolidar los mercados abiertos. "2009 ha sido un año bastante flojo, reconoce Enrique Cabrera, pero aún es pronto para hacer valoraciones comerciales, nos estamos posicionando ahora en estos países del Este, tenemos que consolidarnos en ellos y luego contemplar otros posibles destinos. Este es un proyecto a medio y largo plazo".

Toledo door es una empresa jurídicamente independiente, con una gama de modelos adaptada a los

gustos de cada país a los que van dirigidos, y cuenta con una plantilla propia de profesionales. Junto al gerente, la plantilla la integran otros diez trabajadores (dos en Polonia, tres en Rumanía, uno en Bulgaria y dos en las oficinas de Villacañas).

"Los países del este son buenos productores de puertas y exigen calidad, pero nosotros somos muy competitivos en calidad-precio en la gama de puertas de madera", nos comenta el gerente de Toledo door.

Para Enrique Cabrera la ventaja de este consorcio es clara: "La unión hace la fuerza. En el caso de estas cuatro empresas hay un plus de viabilidad para el proyecto y es que están en el mismo pueblo, han sido competidores pero tienen buena fe y se conocen, buenas relaciones y no hay problemas de divergencias".

El ICEX (Instituto español de Comercio Exterior) respalda este consorcio, al igual que el IPEX. □

4 EMPRESAS Y UN DESTINO

Predicando con el ejemplo

En el año 2008, cuando ya azotaba de pleno la crisis financiera y de la construcción, el presidente de la patronal de las empresas de puertas de la comarca de Villacañas, **Ángel Cepeda**, comentaba en esta revista que para asegurar el futuro de este sector la estrategia vital pasaba por "la cooperación entre empresas. Por ahí va el futuro. Nosotros ya hemos creado conjuntamente una marca, 'Puerta de La Mancha', hemos puesto en marcha una central térmica en Villacañas y estamos constituyendo varios consorcios, uno para exportar, otro para diseño, uno para compras, etc. Son primeros pasos, después quizá lleguen las fusiones. Yo veo a los empresarios más animados a la unidad de acción".

Toledo door es el resultado de la unión entre empresas, precisamente las cuatro que mejor están capeando el temporal de la crisis: Sanrafael (dirigida por Cepeda), Proma, Artevi y Bricoblock.