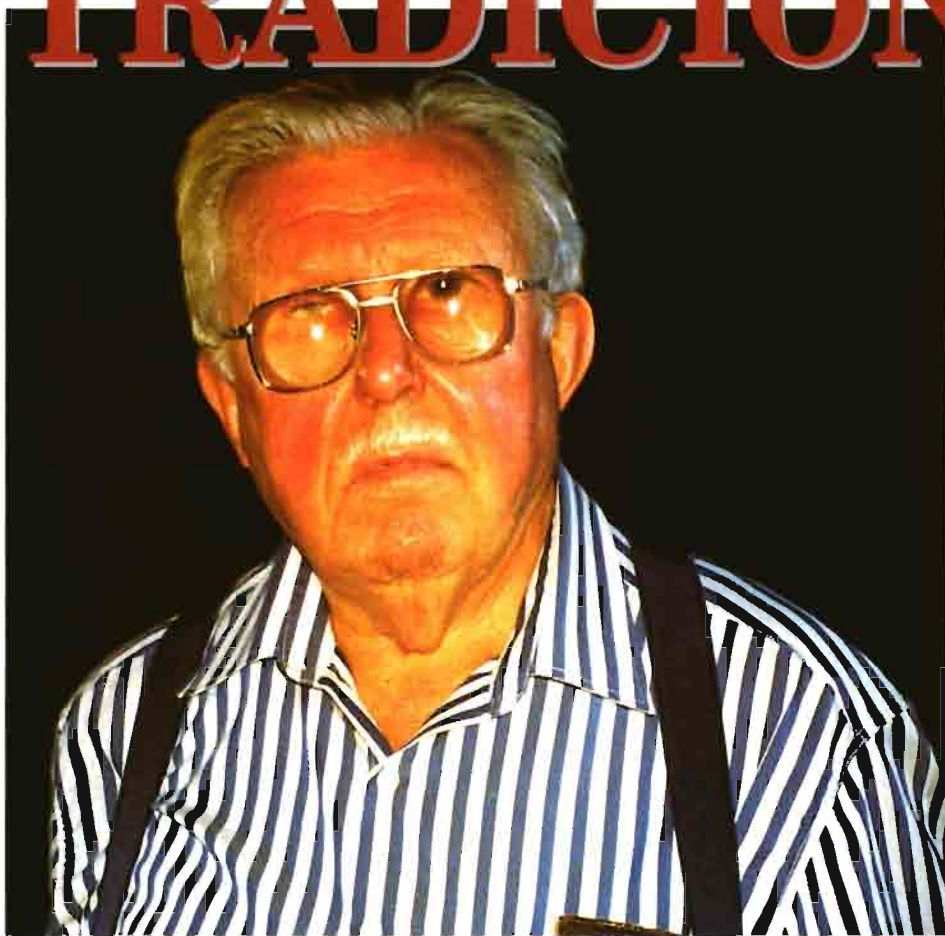


## TRADICIÓN

*Con más de 2 000 clientes en España y exportaciones a Grecia, Portugal, Bélgica y Gran Bretaña, Talleres Moreno es un claro ejemplo de innovación y adaptación a las diferentes necesidades del mercado desde hace más de 50 años. Las direcciones, que suponen el 70% de la producción, constituyen su principal producto junto a las palas y los arados*



Pascual Moreno

**E**n un principio se funda un taller de herrería que hace sólo útiles para animales. Más tarde llega la mecanización y aparecen un torno, una sierra y un taladro movidos con un solo motor y se dedican a la fabricación de complementos para trilladoras.

Por entonces la demanda de estas máquinas era tal que los fabricantes las entregaban sin terminar, sin lanzapajas y elevador de mieses. Aprovechando esta situación, los hermanos Pascual y José María Moreno logran mejorar la 'ajuria' existente en el mercado, de dos correas cruzadas que se salían constantemente, lo que provocaba el paro constante de la trilladora.

"Le hicimos una salida inversa al lanzapajas y en el elevador colocamos, además, una pequeña caja de piñones a la que pusimos una correa

trapezoidal con lo que la máquina ya no paraba en todo el día", explica Pascual Moreno.

Pasados los años 50, empieza a saturarse el mercado. Surge la mecanización y los primeros tractores. De Alemania empiezan a venir unidades con elevadores poco funcionales. "A los dos nos gustaba mucho la hidráulica, siempre estábamos rodeados de libros sobre ello y vimos la posibilidad de hacer algo. Empezamos a trabajar con los elevadores, tomando alguna idea de Massey, e hicimos nuestro propio elevador y bomba de pistones. Barrios ya hacía una bomba de pistones pero cortaba la toma de fuerza y hacía un taladro. Nosotros hicimos el cigüeñal de la bomba estrellado interior, a medida universal de carga, no condenábamos la toma de fuerza y tenía la bomba intercalada allí", añade Pascual.

Eran finales de los años 50, cuando Barreiros empezó a fabricar el 545. Se ponen en contacto con la empresa, que pide un elevador a prueba. Según recuerda el empresario, "ya tenían noticias de que los elevadores que montaban no gustaban y que las delegaciones nos pedían muchos a nosotros. Barreiros quiso que le hiciéramos todos los elevadores, pero no quisieron saber nada de contratos, adelantar dinero o especificar durante cuánto tiempo. Nosotros no teníamos potencial económico para embarcarnos en ello, con la casualidad de que podíamos vender todo lo que queríamos y más."

Más tarde apareció el FL 514 de Deutz con un elevador Bosch muy pequeño, por lo que las delegaciones encargaban elevadores mayores. Fabrican un elevador de 4 000 kg, realmente grande, que sólo ha de compe-

# MORENO:

# INNOVADORA



José María Moreno

tir con el de 'Roquet' de 2 000 kg, muy parecido a los de Bosch e insuficientes para lo que se exigía. Fue entonces cuando empiezan a servir a las delegaciones de Deutz. "En una ocasión vino una de Alemania con 17 cámaras fotográficas y al ver el elevador nos calificó de locos", recuerda Pascual. "Sin embargo, se llevaron un elevador a Alemania, que pesaba más de 400 kg, cargado en el Mercedes. A los ocho o diez días mandaron una carta a todas las delegaciones en la que recomendaban que pidieran todos los tractores sin elevador y mandaran el elevador Moreno. Prácticamente todo en zonas como Málaga, Alicante, León o Zamora, donde se vendía mucho. Eso fue el 'boom', luego el mercado evolucionó y fue cayendo porque había cada vez mejores elevadores, incluso con control automático."



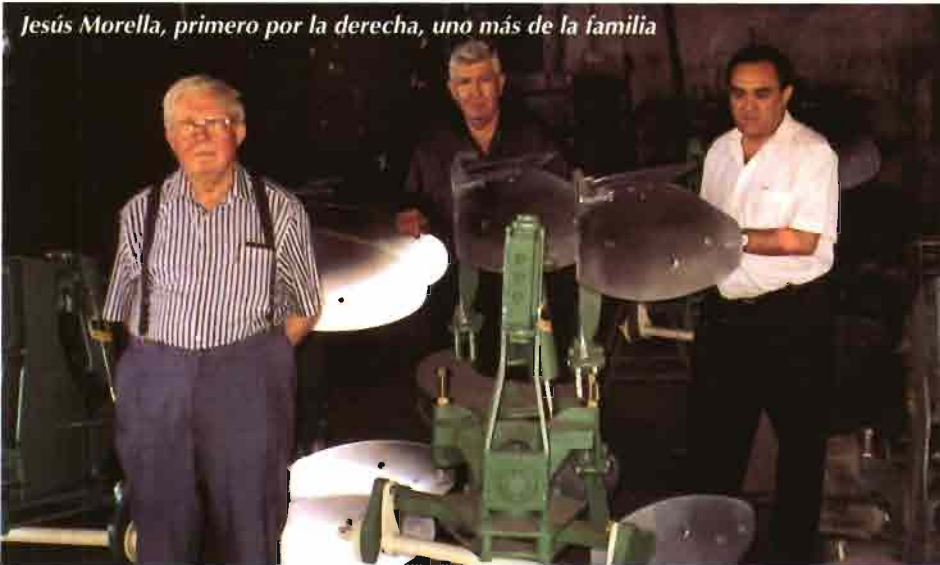
## ■ ARADOS

En ese momento ya venían haciendo arados con problemas porque no había acero. Pero forjando ejes de vagón de tren logran fabricar llantas, ejes y las áncoras de los arados.

Su fabricación, siempre bajo encargo, se mantiene hasta hace unos años, con el impulso del arado de importaciones, que provoca un descenso en las ventas, hasta el punto de que muchas empresas se ven obligadas a cerrar. "En parte no lo entiendo porque vendían mucho, pero es que esto no da tanto beneficio como aparenta y no se dedicaban más que a arados, lo cual fue muy peligroso cuando las importaciones les asestaron tan duro golpe".

De cualquier manera, Talleres Moreno sigue hoy en día en sus niveles de venta, con especial difusión en La Rio-

Jesús Morella, primero por la derecha, uno más de la familia



ja, Murcia y zonas de Andalucía: "Hace tiempo vino un delegado de Barreiros que se llevó un arado a la finca de su madre, en Lora del Río, y ya se han vendido varios cientos en esta zona, sin saberlo ni conocer a este señor de nada".

## DIRECCIONES

Dado su interés por la hidráulica, decidieron dedicarse a la construcción de palas, que montan en el tractor prácticamente a medida, y más tarde llegarán las direcciones.

"Nosotros ya hacíamos la pala del tractor. Había una persona, que todas las semanas venía con algún tractor para que le pusiéramos palas, y en varias ocasiones nos comentó que deberíamos incorporarles también direcciones porque si no eran imposibles de manejar. Al principio, no nos

acabábamos de decidir, pero al ver tanta demanda empezamos a plantearnoslo. Por entonces sólo Roquet hacía direcciones, en realidad sólo el cilindro y la bomba. Al taller le creaba muchos problemas porque tenía que hacer los acoplamientos. En vista de ello empezamos a coger tractores y hacer los anclajes y acoplamientos como un solo kit. Lo que no imaginaba es que pudiera haber esa cantidad de tractores sin dirección en España y en los alrededores. Es más, a estas alturas no creía que haríamos ninguna dirección y estamos haciendo tantas o más".

## REMOLQUES

A la hora de empezar a fabricar remolques también encontraron dificultades. "No había ruedas ni llantas y teníamos que recorrer todas las chatarrerías", apunta José María Moreno. Más adelante y tras constantes esfuerzos logran desarrollarlos, llegando a tener en esos momentos 40 trabajadores en plantilla. Sin embargo, "cuando los carreteros se quedaron sin trabajo y empezaron a hacerlos 'tirando' precios, fuimos dejándolo poco a poco hasta que los abandonamos, dado que nosotros teníamos bastante trabajo con lo demás".

## EXPORTACIÓN

Comienza cuando la firma Parés Hermanos cuenta con una serie de tractores, fabricada en Inglaterra para

## Y DE AHORA EN ADELANTE...

*"El futuro de la pequeña empresa puede estar, no en la gran expansión, sino en especializarse sin caer en una localización. En las ferias hemos tenido contactos con fabricantes franceses que pedían nuestra colaboración. Igual una empresa hace un arado de 8 rejas y no le sale rentable hacer el de 2 rejas, por lo que el intercambio puede ser una solución para ambas".*

exportar a Irán, sin dirección hidráulica, y les encarga incorporar más de 100 direcciones. "Precisamente a través de esa serie que le hicimos a Parés surgió lo de Grecia. Ellos tenían bastante relación y nos escribieron. Se mandaron unas 1 000 direcciones", afirma José María. Este mercado acabó cerrándose únicamente por falta de fondos del cliente para comprar más maquinaria. De hecho, se ha dado el caso de algún cliente que, transcurridos veinte años, se ha presentado en Talleres Moreno sin ni siquiera haber dejado de utilizar la dirección, por avería.

Quizás por tal motivo, al mercado griego apenas enviarían repuestos. "Les mandamos, por iniciativa nuestra, diez juegos de juntas y una bomba por cada 100 direcciones", matiza Pascual Moreno.

## RED Y SISTEMAS DE VENTA

También en este apartado se ha producido una notable evolución en estos últimos años. "Desde que empezamos con las direcciones hidráulicas, el apartado comercial ha cambiado muchísimo", señala José María. "Antes todo prácticamente se vendía directamente al agricultor, ahora tenemos que depender o bien de concesionarios de tractores o bien de talleres auxiliares, alguien que compre ese producto para instalarlo en un tractor. En ese sentido, la evolución ha sido prácticamente de la noche al día, pero no por iniciativa nuestra, sino que lo ha marcado el mercado".



José Moreno, el futuro de Moreno M.A.