



TATOMA VA A MÁS

Un negocio industrial dio paso, en 1971, a una empresa familiar dispuesta a trabajar sobre pedido para la industria química, metalúrgica e ingenierías. Su filosofía era la ejecución de tareas que necesitaran un conocimiento mecánico importante, para no depender ni de un sector, ni de un mercado, ni de un producto.

A finales de los 70, y en plena crisis del petróleo, se observó una demanda de trabajo elevada en el sector de la maquinaria agrícola y ganadera. Tatoma inició la búsqueda de algún producto alternativo, adecuado a sus instalaciones. Después de varios intentos con sembradoras plegables de 8 m, con estufas para gallinaza, etc., se acertó con los mezcladores para ganado rumiante.

Inicialmente, en la primera mitad de los 80, el mercado se movía en función de los líderes, fundamentalmente italianos. El crecimiento de Tatoma era lento pero incesante y ya a finales de la década, cuando en España se vendían entre 100 y 200 máquinas, la firma aragonesa tenía una presencia en el mercado de un 30%.

Al comienzo de la década de los 90, el problema de la cuota láctea crea incertidumbre, se paraliza ligeramente el mercado y las inversiones se resienten. Cuando ya se define la cuota de cada explotación, empieza otra

vez a venderse maquinaria. En el mercado actual, cuya demanda está en una banda de 300 a 400 unidades, Tatoma tiene una cuota de mercado que oscila entre el 30% al 60%, dependiendo según las regiones. “En autopropulsados y plantas estáticas para cooperativas tenemos una cuota muy alta; y en arrastrado, según en qué regiones, más baja”, afirma Fernando Torres, ingeniero industrial de la empresa.

El mercado español, dado que su cuota lechera es la quinta parte de Alemania o Francia, o la tercera parte de Holanda, o equivalente a la de Irlanda, la demanda de maquinaria propia del sector es baja. “Lo que sucede es que por la climatología, se presta a evolucionar más rápidamente que en otro país más húmedo”, puntualiza Torres. “En vez de estar toda la vida con la vaca en el prado, ahora se establece para homogeneizar su alimentación racionalmente, almacenando los distintos tipos de productos”.



Según explica Torres, que se apoya en su amplia experiencia en diferentes mercados exteriores, *“en la Europa húmeda se sigue sacando el ganado al campo a pastar en las temporadas de primavera y verano, lo cual conlleva también una mayor dimensión de la explotación. Si la explotación no tiene entre 80 y 100 vacas de ordeño, el propietario puede plantearse seguir con el método tradicional”*.

En la Europa seca, en cambio, *“donde hay que comprar más comida y existen otras condiciones, con una explotación más pequeña, o bien compra el mezclador, o bien se tiene que apoyar en una cooperativa que le facilite el sistema de alimentación, que es otra solución muy airosa y que puede ser muy eficaz para todas las explotaciones españoles con una dimensión ínfima. Así disponen de una alimentación preparada evitándose inversiones y transformaciones de su explotación muy elevadas”*.

ELOGIOS PARA EL SECTOR GANADERO

Torres no quiso dejar pasar la oportunidad sin enviar un mensaje de felicitación al sector ganadero, que, en su opinión, ha sabido reconvertirse en muy pocos años y ha realizado un esfuerzo tremendo en genética, informática y maquinaria. *“Ha pasado de una explotación familiar y artesanal a una industria, lo que tiene doble mérito porque en muchas ocasiones ha partido de una base cultural no universitaria. Sorprende cómo muchos ganaderos han ido a Israel, Canadá, Estados Unidos, Alemania... y conocen los mejores sistemas de gestión de la granja”*. Y sentenció: *“Si otros sectores de nuestra sociedad hubieran sabido reconvertirse con esta agresividad demostrada por el ganadero, España no solamente iría bien, iría muchísimo mejor”*.

Tatoma ha conseguido desarrollar en su gama de mezcladores un sistema de un solo sinfín con batidores, del que dispone la patente europea. *“Esta máquina nos permite recoger las ventajas de las mezcladoras horizontales, que siempre han dado un gran de mezcla más homogéneo en cualquier tipo de productos que el sistema vertical, que da buena mezcla pero dependiendo del tipo de producto. La ventaja del vertical es su robustez y su facilidad para deshacer las balas redondas de los productos fibrosos más difíciles. Hemos conseguido con este modelo ‘Bravo’ horizontal poder picar y deshacer sin problemas mecánicos”*, comenta Fernando Torres.

TRES EMPRESAS FORMAN EL GRUPO

- **TATOMA (Talleres Torres Martí, S.L.)** Fundada en 1971, que en la actualidad se dedica a la fabricación de mezcladores, útiles mecánicos, maquinaria especial y mecanización.
- **INMOSA (Ingeniería y Montajes Monzón, S.A.)** Fundada en 1989, fabrica recipientes a presión, mezcladoras para ganadería, instalaciones mecánicas e industriales y calderería.
- **SERVIMOSA, S.L.** Fundada en 1998, se dedica a montajes industriales de plantas químicas, metalúrgicas, etc. y al mantenimiento mecánico, fundamentalmente en el sector eléctrico.



CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES

Desde que en 1992 decidiera salir al exterior, las exportaciones ocupan un espacio cada vez más importante en la facturación global del Grupo. Como es habitual en estos casos, tuvo que hacer esfuerzos denodados para introducirse en otros mercados europeos. De hecho, en los primeros años los presupuestos eran dos o tres veces superior al costo comercial del producto vendido en España. “Pero una vez consolidados hemos bajado ese costo comercial de la exportación y, por otro lado, ha ido creciendo el volumen de venta, por lo que nos estamos aproximando a que ese costo y ese presupuesto sean porcentualmente equivalentes al gasto comercial con respecto a la venta en España. Creo que este 1998 será rentable la exportación e irá creciendo”, asegura Fernando Torres.

En la actualidad, el

Grupo tiene estructuras comerciales consolidadas en Francia, Holanda, Bélgica, Alemania, Portugal, Suecia, Chile, Luxemburgo y Argentina. “Llevamos tres años creciendo de una manera regular. En estos momentos, el 30% de las máquinas que vendemos van a estos mercados exteriores”, explica Torres. “Queremos fortalecer estas plazas y también podemos cre-

cer hasta llegar un 50 ó un 60% de nuestra fabricación, porque potencialmente el mercado existe, lo que sucede es que la Europa húmeda ha empezado más tarde que la Europa seca a transformar sus explotaciones”. Además, Tatoma mantiene contactos para intentar abrirse paso en mercados tan distantes como América o incluso Australia, pero sus máquinas tienen la dificultad del transporte, al tratarse de equipos voluminosos.



ARROPADOS EN AGRAGEX

Al hablar de exportación, es inevitable la referencia a Agragex. Por nues-

tra experiencia, no sólo ha facilitado sino que ha fortalecido nuestro trabajo, porque nos hemos visto arropados por otros compañeros con las mismas inquietudes y problemas, hemos dispuesto de una organización que facilita la labor y marca unos objetivos a los cuales quizás no accederíamos de forma voluntaria y trabajaríamos más por impulsos. De esta manera se crea un presupuesto para el próximo año y unos objetivos de las visitas que vamos a re-

alizar y las Misiones Comerciales, lo cual es un incentivo al industrial y crea una familiaridad y una labor de equipo con otras compañías. Te ves más arropado al salir al exterior”.

Fernando Torres ha podido comprobar cómo los asociados de Agragex, que después de varios años exportando han fidelizado sus clientes en el exterior, han ganado la plena confianza en los productos españoles, facilitando la incorporación de otros productos de

fabricación española en sus carteras, creando una sinergia que facilita el

crecimiento en la exportación de los asociados. “Agragex está haciendo una labor muy importante en los comercios exteriores y recogeremos los frutos la próxima década. Estamos fidelizando clientes, lo cual para un industrial español es mucho más difícil que para uno europeo. Esto poco a poco lo estamos venciendo y el haber invitado a España a importadores conllevará la ampliación de su cartera con productos españoles”. ♠