

# “QUEREMOS COI



**Probablemente se trate de la empresa española más importante dedicada a la fabricación de palas agrícolas. Tenías, S.A. dispone de 13 600 m<sup>2</sup> y una plantilla que supera el medio centenar de trabajadores. Además, alrededor de 1 100 clientes vendedores de maquinaria distribuidos a lo largo y ancho de la Península Ibérica y Francia.**

■ **¿Cuál es el origen de la empresa?**

La empresa Tenías, S.A. empezó como Jesús Tenías en 1956, si bien en 1959 mis hermanos pasaron a engrosar la empresa. En el comienzo se reparaba maquinaria agrícola, primero traíllas y luego otras maquinarias como arados, gradas y abonadoras.

Debido a la demanda del mercado en palas cargadoras y traíllas, abandonamos la reparación, dedicándonos en exclusiva a la fabricación de estos productos.

En la actualidad, además de la pala cargadora, que ocupa un 80% de nuestra producción, fabricamos también polidozers y cortasilos.

■ **¿Con qué plantilla contaba la empresa en sus inicios?**

En un principio un aprendiz y yo, si bien durante este tiempo me ayudaban mis hermanos cuando salían de trabajar de otros talleres.

■ **Con la fuerte competencia**

existente en el momento en que surge, Tenías es la única que ha sobrevivido y fortalecido su presencia. ¿A qué cree que se ha debido?

Trabajando muy duro y viviendo prácticamente con lo justo e invirtiendo parte del sueldo en la empresa durante los comienzos. Posteriormente hemos ido adecuando la empresa de acuer-



# COMPETIR MÁS EN EUROPA"

do con las necesidades actuales y procurando estar a la cabeza en cuanto a la calidad de nuestros productos.

■ **¿La división hidráulica trabaja además de para Tenías para otras compañías?**

Al 100% para Tenías, y aún tenemos que contratar otras empresas de hidráulicos en Zaragoza, siempre con nuestros propios diseños.

■ **¿Qué tipo de campaña tiene la pala actualmente?**

Afortunadamente, no hay puntas de mercado, debido a la diversidad de los productos agrícolas en las diferentes zonas hace que la recolección sea escalonada, y por tanto la demanda de la pala vaya de acuerdo con dicha recolección.

Además también es requerida por ganaderos y pequeños constructores.

■ **¿Cómo puede la empresa adecuar su producción a cada modelo de tractor?**

Si sale un nuevo modelo de tractor, inmediatamente tiene que venir a fábrica, hacerle los anclajes, el útil correspondiente y después adaptarle el brazo y el resto de los componentes a las medidas de cada modelo.

■ **¿Fue Tenías pionera en montar una delegación en el sur?**

Sí, pero no fue dirigida a las palas. Andalucía fue un gran consumidor de traíllas. Yo viajaba mucho por esa zona porque llegaron los regadíos y hu-



**“ No tenemos miedo a la competencia exterior, nuestros productos gozan de una gran demanda ”**

bo que transformarlo todo. En ese momento no existían las mototraíllas por lo que tenía numerosos y muy buenos clientes, lo mismo en Extremadura como Andalucía. El estar todo el día en la carretera y desatender ésto, salió la gran oportunidad de encontrar un delegado que fue Valentín Domínguez, que lleva con nosotros 29 años.

Valentín era, prácticamente, dueño y señor de todo aquello que se vendía allí. Es un gran vendedor y un re-

laciones públicas fabuloso. Aquel mercado estaba entonces virgen por lo que con un gran hombre se hizo mucha labor.

■ **Entraron más tarde en Valladolid.**

Cinco años después. Aquello se hizo con vistas a la pala, que en aquel tiempo era muy demandada en la zona de Castilla. En esta ocasión, al igual que ocurrió anteriormente en Andalu-

cía, tuvimos la suerte de encontrar a un gran conocedor de la zona como es Lorenzo Rincón.

■ **En cuanto a distribución, ¿cuentan con concesionarios o hay acuerdos con las redes de venta de tractores?**

Nosotros no tenemos compromiso con ninguna casa de tractores. Lo que hacemos es colaborar con los concesionarios de las distintas marcas y con los grandes talleres.

■ **De toda la evolución experimentada durante este tiempo, ¿qué hechos les han llamado más la atención?**

Las ayudas de la PAC, que han sido un gran impulso para la maquinaria agrícola y una solución para los agricultores.

■ **¿Realizan en su fábrica la proyección de palas o disponen de un gabinete que trabaja para ustedes?**

Aquí no hay más gabinete que la práctica. Somos nosotros mismos con nuestro equipo, los que realizamos los proyectos.

■ **Pese a la numerosa competencia extranjera que ha entrado en nuestro mercado, no se ha restado fuerza al producto nacional. ¿Por qué?**

Porque en calidad/precio Tenías



fabrica, al igual que otras empresas españolas, con una tecnología fabulosa y calidad superior. Intentamos que los materiales empleados en la fabricación de nuestros productos sean de la mejor calidad y se ajusten a la norma europea.

■ **¿Cuál es el origen de Tenías en el mercado de la exportación?**

Ya hace unos años, exportamos una cantidad importante a Irán, esto es lo que nos abrió las puertas del mercado exterior.

■ **¿Y cómo empezaron a exportar, de manera independiente o a través de Agragex?**

No, la operación con Irán vino a través de una persona que trabaja en los muelles de Irán. Habíamos mandado algunas máquinas compradas por dos almacenistas iraníes, que dieron buen resultado. A través de ello y con la llegada de Jomeini, esta persona tuvo que emigrar, viniendo a España. Como él fue quien realmente recibió aquellas máquinas, conocía su origen, con lo que se puso en contacto con nosotros. Posteriormente, en Irán entabló conversaciones con los diferentes ministerios, ya que tenían una Administración muy centralizada, y fue esta Administración la que compró las palas.

■ **¿Cuáles son ahora sus destinos de exportación?**

En primer lugar empezamos exportando a Portugal, la cual la gestionamos como si de España se tratase. Posteriormente se establecieron redes de distribución de nuestros productos en el sur de Francia, abriendo delegaciones propias en el norte y en sur; y últimamente estamos exportando a Italia.

■ **¿Es positivo para Tenías pertenecer a un grupo dinámico como Agragex?**

En nuestro caso positivo al 100%. Hemos tenido la



oportunidad de salir al exterior en varias ocasiones con ellos y puedo decir que hemos quedado muy satisfechos con todas las atenciones que tuvieron con nosotros.

■ **¿Han participado en las ferias realizadas en países como Argentina?**

No, todavía no hemos ido a todos estos países porque aún no son consumidores de nuestro producto. Nuestro objetivo actual es Europa, no renunciando a los otros continentes.

■ **Con un pasado y presente como el de Tenías, ¿en qué puede basarse su futuro?**

El futuro se basa en que estamos dejando una descendencia envidiable, ya que nuestros hijos ocupan en la empresa los cargos importantes, siempre respaldados por nosotros.

■ **¿Han pensado en incrementar su facturación comercializando productos ajenos pero ajustados a su filosofía?**

No. Ya hemos probado en otras ocasiones a hacer cosas de este tipo pero desatendíamos lo nuestro. A nosotros lo que realmente nos interesa son nuestros productos.

■ **¿Qué dirección van a seguir ante la dinámica del mercado?**

Los cambios hay que superarlos, tratando de estar a la cabeza y de ser competitivo por encima de todo. Es muy importante para nuestros productos la red comercial que tenemos, que



**“ Es más competitivo comprar la pala nueva que una posible reparación ”**

sin embargo no serviría para otros productos.

■ **¿De cuántos puntos de venta disfrutan en la actualidad a nivel de mercado interno?**

Aproximadamente tenemos 1100

vendedores de maquinaria, repartidos por toda la geografía española.

■ **¿En cuánto calcula el parque de estas máquinas en el mercado?**

El porcentaje pala/tractor con varios años vemos que está muy bajo, así como estamos observando que en los tractores modernos este porcentaje se ha incrementado considerablemente.

■ **¿No existe un mercado de palas usadas?**

Muy poco. Nosotros aconsejamos que al cambiar un tractor no se le quite la pala, ya que adaptar esta máquina a un nuevo tractor supone un coste muy elevado.

■ **¿Qué consejos le daría a la segunda generación que se incorpora a Tenías, S.A.?**

Sobre todo mantener la seriedad y el respeto que han tenido sus antecesores. 🔥

