

“Ningún fabricante ofrece una gama tan amplia de desbrozadoras”, asegura el gerente de la empresa

PLAN DE EXPANSIÓN DE TMC CANCELA



Javier Cancela,
Gerente de la
empresa.

La actividad de la empresa familiar Maquinaria Agrícola Cancela (TMC Cancela) comenzó hace 31 años con la fabricación de pequeños aperos agrícolas. Más tarde, introdujo la producción de desbrozadoras, lo que se convirtió en su especialidad, ahora compartida con las trituradoras.

“Somos el ‘número uno’ de España en unidades fabricadas de desbrozadoras y ahora tenemos una buena posición en el mercado de trituradoras, sector en el que nos hemos especializado”, afirma su gerente, Javier Cancela.

Este fabricante de trituradoras y desbrozadoras para todo tipo de residuos (olivo, forestal, viña...) cuenta con una plantilla de 30 personas y con una red comercial que trabaja por todo el territorio español, Portugal y Francia. *“Tenemos bien cubiertos los territorios clave en España y hacemos exportaciones puntuales. Cataluña es la zona más difícil dentro del mercado nacional, porque es donde se encuentran todos los fabricantes de la competencia, que hacen una venta directa al agricultor”,* comenta Javier Cancela. Según sus datos, el porcentaje de facturación que consigue de la exportación alcanza el 20%.

En la actualidad, TMC Cancela se encuentra inmersa en un plan de expansión. *“Vamos a renovar nuestra imagen corporativa y a replantear nuestra estrategia, todo esto acorde a la profesionalización del sector y al lanzamiento en la búsqueda de nuevos mercados internacionales. Hemos llevado a cabo reformas en la empresa y acabamos de implantar un sistema de calidad total y un nuevo sistema de producción optimizada. Nuestro enfoque es diferente, estamos dando un giro a la empresa”,* explicó.

TMC Cancela acaba de completar su gama de desbrozadoras. En la actualidad consta de modelos que van de 90 cm a 6.40 m de anchura. *“Ningún fabricante ofrece una gama tan amplia”,* afirma.

Respecto a la línea de trituradoras, la empresa está evolucionando y trabaja especialmente en modelos para el sector forestal que hasta ahora no tenía. "Llevábamos entre dos y tres años desarrollando modelos para sacar al mercado. Queríamos máquinas que fueran competitivas y que no tuviesen problemas que veíamos en las existentes en el mercado. En las trituradoras se producían muchas incidencias de roturas de rotor, sobre todo en Galicia y el norte de España, donde hay bastante potencial para el tema forestal. Tardamos dos años y medio en hacer el estudio que nos permitió sacar la primera máquina. Lo enfocamos para que fuese una máquina de garantía y lo hemos conseguido. Se ha presentado al mercado este año, lo que nos permite ofrecer ya una gama forestal completa".

La política que sigue la empresa se basa en apostar por productos de calidad, seguros y fiables. "Somos el primer productor nacional de desbrozadoras y eso avala la calidad de nuestros productos", señala Javier Cancela.

Por lo que a su competitividad frente a los fabricantes extranjeros se refiere, afirmó que "el tiempo pone todo en su sitio" y que "las cosas hay que hacerlas despacio y bien hechas. Al final eso da resultados".



Javier Cancela considera que su compañía puede tener potencial en Latinoamérica, África y el este de Europa aunque reconoce que en estos momentos de incertidumbre económica la apertura a nuevos mercados se ve complicada. "Aún así estamos llevando a cabo un plan de expansión internacional que paso a paso y con constancia y esfuerzo dará sus frutos", explicó.

El gerente comparó los sectores agrícola y forestal a los que dirige sus productos y señaló que "las ventas en el sector forestal dependen mucho de subvencio-

nes y licitaciones de obras públicas, mientras que el agricultor, aunque parezca que no, siempre está dispuesto a comprar máquinas cuando tiene dinero y no depende tanto de las subvenciones". Destacó que el sector de la madera está "totalmente parado" y que la forma de salir adelante en este ámbito es hacer máquinas de calidad. "Es un sector muy profesional. Si se fabrican productos de calidad siempre se tiene cuota de mercado. Es mejor hacer buenos equipos, ir poco a poco. No podemos dar palos de ciego. Al final se acaba valorando la calidad". ■

Un amplio y variado abanico de demostraciones dan mucho dinamismo al certamen



B&H Editores tuvo su stand para mostrar sus publicaciones AgroTécnica y GardenPro.