

SECTOR INDUSTRIAL

D. José Ramón Infanzón Suárez
Director General de Teka Industrial SA

Antes de responder a la pregunta “¿Cómo ven nuestros hombres y mujeres de empresa la economía de Cantabria para el año 2005?” creo necesario hacer una pequeña reflexión sobre las circunstancias que nos rodean y condicionan en lo relativo al sector, el entorno y la competencia. Igualmente, todo ello resultaría difícil sin entender a Teka Industrial como una multinacional cántabra, orientada al exterior pero orgullosa de sus orígenes.

La historia de Teka

Teka es un grupo industrial y comercial localizado en Cantabria con una clara orientación internacional. Los orígenes en Santander se remontan a principios de los años 60 y a los hermanos Gómez Casuso, pero el germen de la actual Teka Industrial, S.A. se produce en el año 1964 como resultado de los contactos con la empresa alemana Teka.

Desde entonces el desarrollo del grupo ha venido ligado a Santander, gracias al gran desarrollo del mercado ibérico, a las adquisiciones de plantas industriales en España, al esfuerzo dirigido hacia la internacionalización y a la clara apuesta por el mercado de encastre, un nicho de consumo pequeño por aquel entonces pero con un gran potencial de desarrollo.

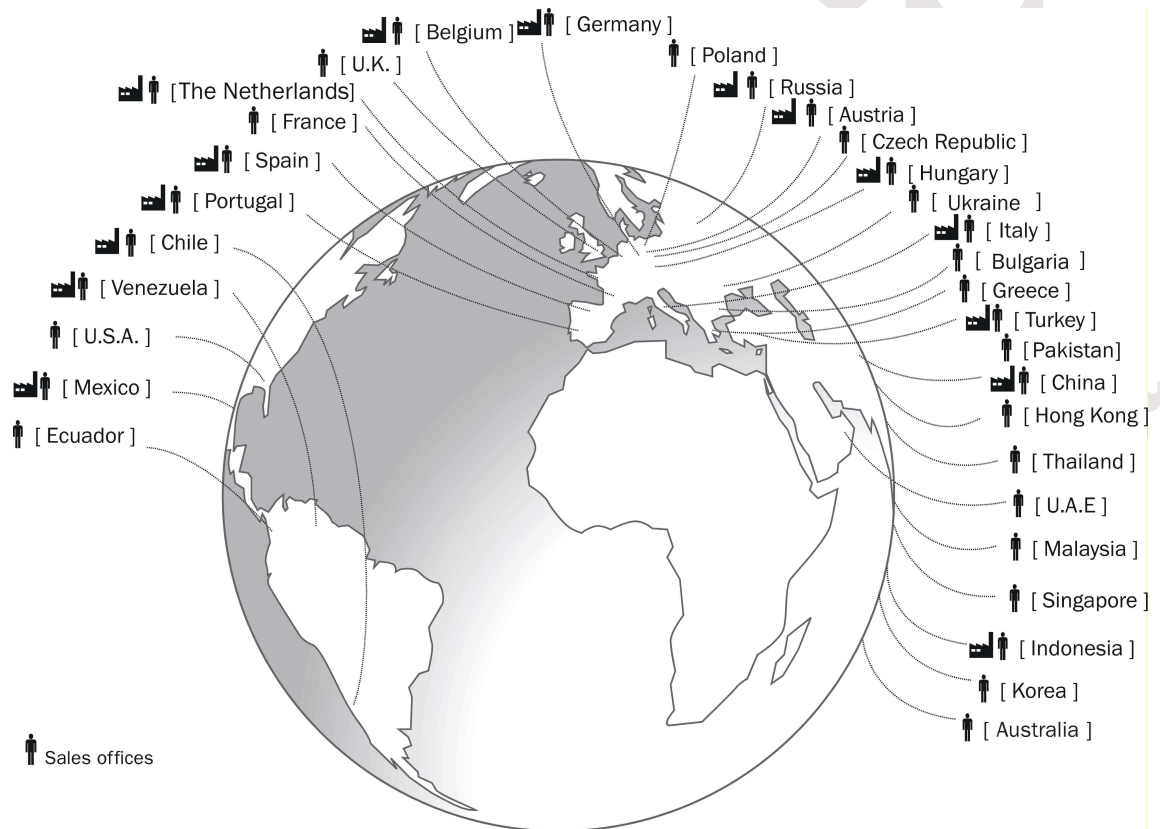
El presente de Teka

En la actualidad el Grupo Teka está dividido en seis divisiones y sociedades matrices, de las cuales la más importante por facturación y complejidad es Teka Industrial, S.A.

La facturación consolidada del Grupo asciende a 1.000 millones de euros y emplea a más de 5.000 trabajadores.

Desde el punto de vista comercial, el grupo Teka está formado por 33 filiales, tras la incorporación de 10 nuevas compañías en los últimos 2 años. Este desarrollo comercial lleva

aparejado un gran desarrollo industrial como lo demuestran las 29 fábricas que el grupo tiene en 15 países diferentes, 8 de ellas en España.



Teka Industrial opera dentro de la división cocina y se configura como un holding que agrupa a 60 sociedades, con 15 centros productivos y una política multimarca según mercados. La facturación asciende a 575 millones de euros y da empleo a 3.866 personas, representando más del 60% sobre el total del Grupo.

La filosofía de Teka es que para seguir siendo competitivos en el mercado interior debemos potenciar el mercado exterior. Como consecuencia de ello se ha producido una evolución en el ratio mercado doméstico / exportación que actualmente tiende hacia el equilibrio.

Teka y Cantabria

Como hemos dicho, Teka es una multinacional cántabra. La riqueza que Teka genera se ve reflejada en los 600 empleos directos, 200 indirectos y las ventajas que estar tributando en la comunidad aporta a la misma.

Teka Industrial se ha especializado en productos de alto valor añadido, al tiempo que abanderada un cambio interno que la configura como una compañía que ayuda a crecer al resto de fábricas del Grupo, situadas en mercados con menores costes laborales, mejor acceso a los mercados o mayores facilidades fiscales. No por ello la planta de Santander ha dejado de tener volumen de producción, es más, crece año tras año en unidades producidas, pero sobre todo en el valor medio de las mismas.

La empresa se mantiene ligada a sus raíces a pesar de ser un Grupo multinacional y multisectorial, profundizando en los valores y tradiciones de nuestra región. Con esta máxima, Teka y Cantabria van juntos de la mano, como demuestra la vinculación con el deporte y la cultura. Por nombrar sólo algunos ejemplos, los exitosos patrocinios del Grupo Ciclista Teka, el Club Balonmano Teka o el patrocinio del deporte base y el Festival Internacional de Santander hacen de Teka una empresa responsable y comprometida con su entorno.

Los valores de Teka

El activo más importante de Teka es su gente. La estabilidad en el empleo, la formación y la motivación constante del personal hacen posible el crecimiento y mejora continua de productos y servicios en una empresa en la que la edad media de la plantilla no alcanza los 40 años. Otro punto fuerte de Teka es el sistema de calidad total que aplica en todas sus fábricas, basada en las normas ISO y que se extiende a todos los componentes de la cadena de valor; auditorías de proveedor, control de recepción de materias primas, en el proceso productivo, el testeo de producto e incluso el control en la cadena de distribución aseguran el resultado óptimo del sistema.

En lo relativo a producto, Teka dispone de una amplia gama, enfocada a cubrir todas las necesidades en el equipamiento de la cocina de encastre. Desde el fregadero de acero inoxidable, un componente obligatorio en toda cocina y del que Teka es un líder mundial, hasta el resto de electrodomésticos, todo ello bajo una única marca.

El sector del electrodoméstico en España

La coyuntura actual ante la que nos encontramos es de un sector maduro, con crecimientos que apenas superan el 1%, en línea con el crecimiento del sector de la construcción esperado para el año 2005. La evolución de Teka va muy ligada a la construcción, motor económico del país en la última década, pero que actualmente está en proceso de ralentización.

Es por ello que Teka apuesta por estrategias basadas en el lanzamiento de nuevos productos y la orientación al mercado de reposición y 2ª vivienda.

En lo relativo a los datos del sector, Teka está especializado en el mercado de encastre, que representa un 30% del total mercado. La tarea de equipar el hogar se vive de forma positiva, buscando la diferenciación y la amplitud de prestaciones. De la encimera de gas se pasó hace años a las vitrocerámicas y recientemente a la inducción. De las campanas extractoras tradicionales se ha pasado a modelos decorativos cada vez más espectaculares. De hornos tradicionales se ha pasado a columnas de cocción que hermanan bajo una misma estética horno y microondas. Del tradicional fregadero se ha pasado a modelos de instalación bajo encimera con múltiples configuraciones y accesorios. Es la evolución lógica de un mercado en desarrollo.

Este enorme desarrollo, concentrado en pocos años, ha hecho que el mercado ibérico haya sido tremendamente atractivo para todas las grandes empresas del sector y ha provocado una dura competencia entre las empresas líderes.

La estrategia de crecimiento de Teka

La apuesta de Teka pasa por potenciar los mercados de reciente implantación, seguir apostando por el mercado ibérico con el lanzamiento continuo de novedades y sondear el mercado asiático para, desde un punto de vista fabril, seguir siendo competitivos.

Teka afronta la inevitable tendencia a la globalización de forma abierta, viviendo la deslocalización industrial es una apuesta por la especialización, nunca por la desinversión, lo que se demuestra en el crecimiento constante de la inversión que Teka Industrial realiza en las fábricas españolas, sin perjuicio de nuevas inversiones en otros países. Desde el punto de vista fabril, Teka está centrando sus esfuerzos en aumentar la productividad mediante el uso de nuevas tecnologías, mejora continua de procesos, motivación y calificación del personal y empatía departamental.

Otra de las apuestas de Teka es su amplio portfolio de producto y la orientación al diseño, base de la estabilidad de la empresa ante la volatilidad de las tendencias de consumo y punta de lanza a la hora de atacar nuevos mercados.

Si realizamos un análisis del entorno, nos encontramos con varias y serias amenazas que atentan contra la actividad de las empresas englobadas en el sector de bienes de consumo. Invasión de productos procedentes de países con mano de obra barata, incrementos en el coste de las materias primas, legislaciones europeas gravosas en lo referido a reciclaje, el poder de los grupos de compra, cadenas verticales de suministro o un sector maduro son variables a las que nos debemos enfrentar todos los días.

Como conclusión, desde Teka contemplamos el futuro de forma positiva, conscientes de que los escenarios cambiantes van a exigir mayores esfuerzos y propiciar nuevas oportunidades; creatividad, responsabilidad, integridad, liderazgo, trabajo en equipo, vocación de servicio al cliente son “nuestros pilares”.