

LA OPINIÓN *de los protagonistas empresariales*

“Las perspectivas para el sector del metal son buenas siempre que uno esté preparado para salir al exterior”

JON PERAL HERNANDORENA

DIRECTOR INDUSTRIAL DE LEORPE

JOSÉ RAMÓN RODRÍGUEZ, Hernani

– ¿Qué perspectivas tiene para su sector y a qué retos se enfrenta?

– El sector del metal en Euskadi es muy fuerte pero nos enfrentamos a los bajos costes que hay en países como Polonia, Portugal, etc. Para hacer frente a esto, hay que estar bien preparado tecnológicamente y bien certificado. Las perspectivas son buenas, siempre y cuando se esté preparado para salir al exterior. El mayor reto es hacerse un buen nombre a escala global.

– Leorpe trabaja para varios sectores. ¿De cuáles espera mejor comportamiento?

– El mercado es un ser vivo al cual hay que adaptarse. Desde Leorpe opinamos que los sectores del agua, energético y científico son los más punteros, pero no hay que olvidar a los demás. En el mundo hay mercado para todos los sectores, pero hay que estar ahí para detectarlos y posicionarse bien en el punto de salida.

– Las fábricas tienen productos y las ingenierías no, ¿Es una buena opción una alianza entre ellas?

– Creo que ambas pueden tener un producto. Si eres una buena ingeniería y das con un buen producto siempre puedes encontrar quien lo fabrique; y viceversa, si tienes una buena fábrica puedes dar con un producto para construir. Claro está que si entre ambas, ingeniería y fábrica, hay una buena relación, el camino se allana y es más sencillo. Es el caso de Tecexsa y Leorpe. Leorpe se hizo con la propiedad de Tecexsa en junio del 2012. Esta unión ha hecho que la globalización de ambas sea más fiable.

– ¿Qué ventajas, pedidos o futuro han conseguido con esta alianza?

– Para Leorpe y Tecexsa, la alianza hace que se puedan abrir nuevos territorios que antes eran impensables y una le abre las puertas a la otra. Además, no hay que olvidar que para una ingeniería el hecho de tener su planta productiva propia le da la tranquilidad y la confianza de que la fabricación se va a llevar de la mejor forma posible.

Por otro lado, los clientes de Leorpe también se benefician de esta alianza ya que desde aquí tratamos todos los proyectos de nuestros clientes como si fuesen los nuestros, poniendo todo el cariño y profesionalidad



“Intentamos mejorar los productos de nuestros clientes ya que si ellos son punteros harán de Leorpe un proveedor de referencia”

“Lo importante es tener personas de confianza en cada país en que quieras asentarte. El futuro y los resultados ya pedirán la necesidad de implantarse o no”

que éstos necesitan. Intentamos mejorar los productos de nuestros clientes ya que si ellos son punteros harán de Leorpe un proveedor de referencia y así todos ganamos. No se trata de vencer, de ser el primero o el único sino de que ganemos todos juntos. Para el futuro, estamos dando pasos avanzados en Francia y pequeños pasos en Austria, Ecuador...

– ¿Qué previsiones tiene sobre la demanda interna y la exportación?

– España ha estado muy paralizada los últimos años, pero parece que se ven brotes verdes. Somos muy fuertes en sectores como el del agua y la energía. Esto hace que nuestra demanda interna empiece a crecer,

aunque también es cierto que la mayoría de nuestros productos al final se exportan. En cuanto a las ventas a terceros países, también empieza a crecer ya que el sector metalúrgico en Euskadi tiene muy buena fama a escala mundial. Ahora toca a las nuevas generaciones mantener la herencia que nos han dejado nuestros antepasados, dando la mayor calidad posible, dentro de unos costes razonables.

– ¿Es obligado exportar? ¿Hay tamaño? ¿Qué recomienda?

– No sé valorar si es obligado exportar o no. Lo que sí puedo decir es que para nosotros es importante estar ahí. No hay que olvidar que cuando exportamos productos esta-

mos trayendo trabajo para empresas más pequeñas y eso hace que muchas familias vivamos de lo que se pueda vender en el exterior. Quizás haya pymes que puedan exportar y otras que exporten indirectamente, gracias a sus clientes. En Leorpe estamos en las dos posiciones. Yo recomiendo rodearse de un gran equipo humano -no hay que olvidar que las empresas las formamos las personas-, poner la máxima ilusión en lo que se hace y dejarse la piel todos los días para tener la satisfacción del trabajo bien hecho. Si esto se cumple, los resultados llegan.

– ¿La implantación exterior está de moda, tiene algún proyecto?

– Dar una opinión generalista del tema es muy complicado. Habrá empresas que necesiten implantarse y otras no, hay que analizar cada caso con detenimiento. Lo importante es tener personas de confianza en cada país en el que quieras asentarte. El futuro y los resultados ya pedirán la necesidad de implantarse o no.

– ¿Prevé una recuperación de las inversiones industriales?

– Cuando se invierte en nuevas tecnologías, lo que se pretende es captar nuevos pedidos para amortizar estas inversiones y posicionarse mejor respecto a los competidores. El escaso flujo de crédito ralentiza las inversiones, pero no las paraliza. Crédito sigue habiendo pero es mucho más difícil conseguirlo. ¿A quién no le gustaría un flujo mayor para asentarse más rápidamente? Pero, las empresas son seres vivos y hay que adaptarse a los mercados con las nuevas normas de juego. A pesar de ello, no estaría de más que el crédito llegase ya que las empresas tienen que avanzar y mejorar, y sin crédito, es complicado.

– ¿Qué problema hay con los recursos humanos y su formación? ¿Hay relevo cualificado?

– Uno de los mayores activos de las empresas son sus personas. Por ello, es importante que las empresas apoyen a las escuelas dejándoles hacer prácticas dentro de las mismas. Además, las escuelas deben saber lo que demandan las empresas para que los profesionales estén preparados para ello. En la formación jugamos todos: escuelas, empresas e instituciones.

Leorpe, sumando ingeniería y fábrica

Leorpe, compañía guipuzcoana de Hernani especializada en calderería y soldadura bajo plano, inició sus actividades en 1972. Tres años más tarde acometió la construcción de nuevas instalaciones con un pabellón de 1.700 metros cuadrados. Tal y como recuerda su director industrial, Jon Peral, la buena marcha de la empresa y su crecimiento “sobre la base de la calidad de

nuestros productos”, obligó a sucesivas ampliaciones del taller y a la puesta en marcha de maquinaria de última generación. Así llegó a 2003, fecha en la que asumió su última ampliación, por ahora, pasando a ocupar actualmente unas naves de 6.000 m². Leorpe, que forma parte del grupo tecnológico Egile Corporación XXI, tiene varios hitos repartidos a lo largo de su historia,

pero uno que resalta Jon Peral es el de la reciente adquisición de la ingeniería vecina Tecexsa. Ello le ha permitido sumar nuevas tecnologías en los campos de la desalinización y los biocombustibles, afianzando el proceso de internacionalización de la compañía “hacia los países europeos, principalmente”. Leorpe cuenta hoy con una plantilla de 46 trabajadores.