

## Capítulo 25

### TAIM WESER S.A.

*“TAIM WESER fabrica y comercializa en Brasil cintas transportadoras, apiladoras y recogedoras, maquinaria de graneles para carga y descarga de buques y grúas puente y pórtico para plantas siderúrgicas”.*

*“Ha iniciado su actividad en el sector de energías renovables, en particular en la gasificación de madera y en la energía eólica”.*

***“Brasil es un mercado con gran potencial de crecimiento”.***

Por **Manuel Teruel Izquierdo**

*Presidente de TAIM WESER S.A.*

La sociedad filial de la actual TAIM WESER S.A. se constituyó en Brasil el 1 de noviembre de 2004 bajo la denominación TAIM CADE BRASIL INDUSTRIA E COMÉRCIO DE EQUIPAMENTOS LTDA, sociedad mercantil brasileña situada en Curitiba (Estado de Paraná) y que genéricamente se le identifica como TAIM CADE BRASIL.

Esta filial es el resultado de la unión societaria de la matriz española con la empresa brasileña CADE DO BRASIL LTDA, la cual, teniendo su actividad dentro del ramo metalúrgico, se dedica a la fabricación de pequeñas instalaciones industriales complementarias a las de la citada matriz.

La sociedad Filial se constituye con el fin de llevar a cabo la comercialización en Brasil de la gama de maquinaria que aporta la matriz, para lo cual se incorporan a dicha Filial tanto la propia capacidad de ingeniería como la de gestión en el desarrollo de grandes proyectos industriales llave en mano.

La Filial se ubicó en la propia sede de la que su socio brasileño disponía en Curitiba, y consistente en unas instalaciones que, estando dentro de un área total de unos 5.000 m<sup>2</sup> incluían una nave industrial (1.100 m<sup>2</sup>) equipada con medios productivos adecuados, suficientes para su actividad; por otra parte, también dicha sociedad dispone de un departamento técnico básico (5 personas) y su correspondiente

organización operativa y administrativa, lo que en su conjunto comprende un total de 17 personas. El resto de los recursos de mano de obra directa de producción se aportan mediante la subcontratación externa de la misma, en función de las necesidades requeridas para la fabricación a efectuar.

La actividad de la Filial consiste en la fabricación y comercialización de:

- Instalaciones Industriales genéricas para el manejo de graneles (cintas transportadoras) en diversos sectores (minería, cementeras, siderurgia, portuario, etc).
- Maquinaria para el manejo y automatización de los Parques de graneles (Apiladoras y Recogedoras)
- Maquinaria de graneles para carga/descarga de Buques.
- Grúas puente y pórtico para plantas siderúrgicas.

Durante el año 2006, con la evolución del negocio, se incorporó a las instalaciones iniciales otra nueva nave de superficie y características similares a la primera.

Las razones que determinaron la decisión de instalar la referida Filial en Brasil fueron consecuencia del análisis de los siguientes tres aspectos fundamentales a saber:

- Características y tamaño de mercado que evidenciaban por un lado la existencia real de un gran mercado y además en clara expansión (como el propio país).
- Por otro, la necesidad de ganar competitividad y por ello oportunidad de negocio, mediante la eliminación de las barreras arancelarias (14%) que gravaban nuestros equipos ofertados desde España.
- Dar confianza suficiente a los potenciales clientes brasileños, mediante la presencia directa del fabricante en el país (razones de asistencia técnica, mayor seguridad de continuidad de la marca en mercado, etc.).

De forma objetiva, no se puede señalar la existencia de alguna circunstancia específica que fuese significativamente negativa a la hora de llevar a cabo tal implantación.

Se tomó la decisión de formalizar la sociedad coparticipada con un Socio local, con todo lo que ello implica en pros y contras, y posiblemente esta circunstancia nos evitó el tener que analizar y descifrar aspectos positivos y negativos en cuanto a diversos factores, como elección del lugar, dotación de medios a incorporar, etc.

Quizás, como aspecto de mercado más limitante, pueda señalarse (sin querer decir que ello sea de enorme o insalvable incidencia) el hecho de que el ser fabricantes de bienes de equipo implica el movimiento de volúmenes y pesos muy considerables dentro de un país con grandes dimensiones y, ciertamente las facilidades logísticas (transporte, medios habituales de montaje, etc.) son inferiores a las que normalmente existentes en nuestro país o en los mercados internos europeos.

Anteriormente ya señalábamos que entre las razones que nos llevaron a la implantación en Brasil estaban precisamente los aspectos vinculados a conseguir una mejor adaptación al mercado, lo que aporta sustanciales ventajas respecto a la posición de una oferta extranjera. Esta mejora de competitividad se basa en unos menores costes de productivos, en general, así como en la consabida desaparición del gravamen arancelario.

Con la presencia directa, a su vez, se incrementó muy notablemente el conocimiento de nuevas oportunidades de negocio (aparición de nuevos proyectos dentro de nuestros sectores de actividad), así como que dicho conocimiento se produce en plazos de inmediatez suficiente, lo que permite si así se decide, poder estar presentes en aquellas licitaciones que nacen para tales nuevos proyectos.

Para la nueva actividad de energía renovable, como más abajo se indica en los párrafos relativos a la estrategia, consideramos una ventaja fundamental el tener una cabeza de puente que no sólo se comunique en portugués, sino que además piense, entienda y hable Brasil.

A priori, y en lo que respecta a la reacción que pudiera tener sobre nuestra actividad empresarial tradicional una expansión del crecimiento de los países colindantes a Brasil (Bolivia, Ecuador, Perú, etc.), la respuesta es claramente positiva hacia nuestra actividad.

La peculiaridad fundamental en la expansión económica de los citados países colindantes, está precisamente en su ánimo de mejorar la explotación de sus recursos naturales (básicamente minería, agro y energía) así como implementar para ello precisamente las infraestructuras industriales que permitan tal explotación, lo cual se constata con la aparición de nuevos proyectos en los sectores mineros, agro, plantas energía, etc., situados en países tales como Perú, Colombia, Bolivia, Ecuador.

El anterior comentario se complementa con su claro objetivo de llevar a cabo el comercio de la exportación de los citados recursos, por lo cual nacen los nuevos proyectos portuarios que se están llevando a cabo en Perú o los del sector energético en Bolivia y Venezuela.

Vinculado a lo anteriormente expuesto y en lo que respecta a nuestra empresa, debemos destacar que precisamente en Perú, en el año 2008, logramos la adjudicación del proyecto portuario de Bayobar para la exportación de fosfato, realizado por la compañía minera Miski Mayo y que precisamente fue promovido desde nuestra Filial, dado que la citada empresa peruana es 100% propiedad de la gran compañía minera brasileña CVRD.

Es evidente que el poder presentar dentro del área un producto con origen en Brasil mejora notablemente tanto la competitividad de nuestra oferta como la de su carácter preferencial, dada su múltiple vinculación con la zona que le circunda mediante acuerdos de mercado único (MERCOSUR) o de acuerdos preferenciales (Colombia, Perú, Venezuela) y por ello la eliminación de las barreras arancelarias correspondientes a la importación con origen en la UE.

En lo que respecta al comportamiento del mercado interno de Brasil, con relación a la expansión de nuestra oferta, nos reiteramos en nuestro comentario sobre nuestra sensible mejoría en competitividad y confianza, como lo demuestran las adjudicaciones de obras ya realizadas en estos dos últimos años por nuestra Filial y correspondientes a sectores y correspondientes a sectores diversos. Por otra parte, seguimos considerando que, a pesar de la situación coyuntural actual, dicho mercado es de continua evolución creciente y por lo tanto nuestras expectativas también lo son.

La situación central de Brasil en la región, unida a la situación general (a pesar de la coyuntura actual de crisis) de crecimiento de la demanda de energía, hace que la Filial sea un magnífico instrumento para la expansión de las actividades de la compañía en energías renovables.

Durante una primera etapa, que comprende hasta el pasado ejercicio 2008, la actividad empresarial de la Filial ha estado fundamentada en el desarrollo e implantación de la marca, basada en la comercialización de la gama de equipamiento correspondiente a graneles (cintas transportadoras y maquinaria de parque), mientras que la gama de fabricación y comercialización de grúas se ha seguido realizando directamente desde la matriz en España.

La clara estrategia actual para el desarrollo en el mercado brasileño por parte de nuestra Filial, consiste en seguir dotando a la misma de los medios adecuados (materiales y tecnológicos) para alcanzar el objetivo marcado, de mantener un crecimiento racional y controlado, y para ello a partir del ejercicio 2009 la actividad de la misma se amplía mediante la incorporación de nuevos campos.

Durante el proceso inicial de análisis de mercado, en cuanto a opciones y condiciones básicas necesarias para establecer nuestra implantación (año

2002/3), se nos presentaron dos aspectos claros a dilucidar en cuanto elección de emplazamiento, bien ubicarse en un área geográfica tradicional con industria afín hacia alguna de nuestras actividades de fabricación, y que señalaba hacia Sao Paulo(SP) y Belo Horizonte (MG), o bien elegir otra zona menos congestionada empresarialmente pero de fundamento industrial y que señalaba un poco más al Sur del país.

La circunstancia de haber conocido, colaborado y establecido posteriormente una confianza mutua suficiente con la empresa brasileña CADE DO BRASIL LTDA sería un factor determinante para la ubicación de la Filial. Esta empresa brasileña, que se constituyó en nuestro socio-partenaire, estaba ubicada en la ciudad de Curitiba (Paraná), que es, además, un centro industrial de relieve dentro del país, y ambas cosas fueron decisivas para decidir el emplazamiento de la Filial en dicha ciudad.

Una vez transcurrido un trienio a partir del inicio de la actividad comercial de la Filial, la propia evolución de la misma nos permite afirmar que, efectivamente, es una empresa brasileña del sector tradicional de la matriz, como lo reafirma la circunstancia de que seamos consultados e invitados de forma cotidiana por las grandes corporaciones industriales brasileñas del sector, como son CVRD, LLX, Bunge, Cargill, etc., para participar en las diversas licitaciones que las mismas emiten.

A su vez, la propia expansión de las instalaciones y de medios materiales de las mismas, viene a ser la respuesta al incremento de la demanda y al potencial incremento de las oportunidades de negocio.

Se puede decir que, en general, los resultados efectivos de la implantación de la Filial han sido satisfactorios, suficientes y que han dado cumplimiento a los objetivos planteados en el momento de realizar la inversión.

Evidentemente, los dos primeros años fueron de intensa dedicación y apoyo de la matriz a la Filial y con gran dedicación a su actividad de divulgación de la marca, así como a la de transmitir confianza a los clientes en el saber hacer de la Filial.

Como cifras de negocio de referencia señalamos las correspondientes al ejercicio 2.008, que arrojan una facturación de 27 millones Reales (10 millones de Euros) y una cartera de ofertas correspondientes a diversas licitaciones y pendientes de adjudicación que superan los 450 millones de Reales (aprox. 175 millones Euros).

En conclusión, de forma general podemos calificar con una valoración muy positiva la evolución de la actividad de la Filial, como lo demuestra las obras que ha realizado en los dos últimos años, correspondientes a diversos sectores, como son las instalaciones de transporte a granel en proyectos cementeros (para

VOTORANTIN), en obras del sector agro-portuario (para BUNGE y CARGILL) e instalación de transporte en sector celulosas (planta MASISA).

El continuo y progresivo crecimiento de la cartera de negocio, así como el propio incremento de los medios productivos (naves, equipamiento, etc.), o el propio resultado económico global de su explotación, nos permite ratificar positivamente dicha evaluación de nuestra Filial brasileña.

Inicialmente, la estrategia comercial fue la de mejorar competitividad mediante la eliminación de barreras arancelarias lo cual facilitase la posibilidad de generar ventas en el territorio de Brasil.

Así mismo, la actividad empresarial estuvo basada en la promoción de la marca a través de la comercialización de una sola línea de producto, consistente en los proyectos de instalaciones de transporte continuo de graneles.

Actualmente, a partir del ejercicio 2009, la actividad de la misma se amplía mediante la incorporación los siguientes nuevos campos;

- la fabricación y comercialización de grúas (antes realizada desde matriz), mediante la disposición de dos nuevas naves con un total de 2.000 m<sup>2</sup>.
- el seguir promoviendo suministros desde la Filial hacia al área MERCOSUR o área colindante preferencial.
- el inicio de la actividad comercial encaminada al desarrollo del sector de energías renovables, en especial sobre dos áreas concretas:
  - comercialización de tecnología propia para cogeneración limpia mediante la gasificación de madera
  - desarrollo de proyectos de generación de electricidad desde energía eólica.

En esta última actividad relacionada con la energía renovable, Brasil tiene un gran potencial de crecimiento, debido a la abundancia de sus recursos eólico y biomásico, y el desarrollo económico notable y firme del país, y, en consecuencia, con el incremento de un consumo energético que el gobierno brasileño sigue deseando que tenga un carácter respetuoso con el medio ambiente. La existencia de la Filial, con conocimiento del territorio y proximidad a los clientes e instituciones, es fundamental para la estrategia de TAIM WESER en este campo y en ese país. No tener una cabeza de puente limitaría profundamente las posibilidades de actuación allí; además, tener una Filial con capacidad de producción permite, como ya se ha señalado, reducir las barreras arancelarias a los productos extranjeros, y actuar como plataforma de fabricación para los países del área.