

CON UNA APUESTA CLARA POR EL CANAL DE LA DISTRIBUCIÓN

Cembre España evoluciona con el mercado

Hacerse con una porción de la tarta del mercado fue el propósito que animó a Cembre a abrir delegación en España en el año 1994. Hoy,

tras más de dos décadas compitiendo de forma directa en el mercado, la firma se posiciona en los primeros puestos del ranking de empresas que intervienen en los sectores de herramientas eléctricas, conectores y sistemas de marcado.




y herramientas de instalación. Su apuesta

embre es, en la actualidad, líder en Italia y uno de los más grandes fabricantes europeos de conectores de compresión eléctricos

por el conocimiento incomparable en el campo de conectores eléctricos, la fuerte actividad R&D, así como la constante apuesta por la innovación en los procesos productivos y especificación de producto, permiten a Cembre responder con facilidad a las demandas de un mercado cada vez más exigente en cuanto a la calidad y seguridad.



 Cembre



Rafael Berrocal, director general de Cembre España.

Sus propuestas de productos de alta calidad, que son fiables, duraderos y seguros, van acompañadas por una extensa y amplia variedad de soluciones, una red de ventas internacional experta y eficiente y un agudo enfoque a las necesidades del cliente. La suma de esos elementos se convierte en la fortaleza de un grupo que tiene su réplica en nuestro mercado a través de Cembre España.

Estrategia propia

Y bajo esas referencias se ha ido construyendo la propia estrategia de Cembre España que, por añadidura y haciéndose eco de la propia idiosincrasia del mercado nacional, ha focalizado sus esfuerzos en el trabajo conjunto con la distribución. Desde sus inicios partieron con la lección aprendida, y esa actitud –junto con las referencias de un producto altamente competitivo en seguridad, fiabilidad y precio– les ha permitido ir escalando posiciones entre el

grupo de competidores, que con el tiempo no han experimentado variaciones en cuanto a número, es decir un núcleo más potente de cuatro o cinco empresas, junto con otras de menor relevancia.

Ahora, Cembre España puede decir con orgullo que está entre los dos primeros puestos de cabeza en ese ranking de competidores.

Rafael Berrocal, director general de la compañía en nuestro país, reconoce que el trayecto ha sido costoso, ya que a la realidad de comercializar el producto de forma directa –y no a través de representantes– en un mercado muy bien repartido y compartimentado, hubo que sumarle la dureza de una crisis que ha paralizado al sector de la construcción por completo, llevándose por delante muchos proyectos y expectativas.

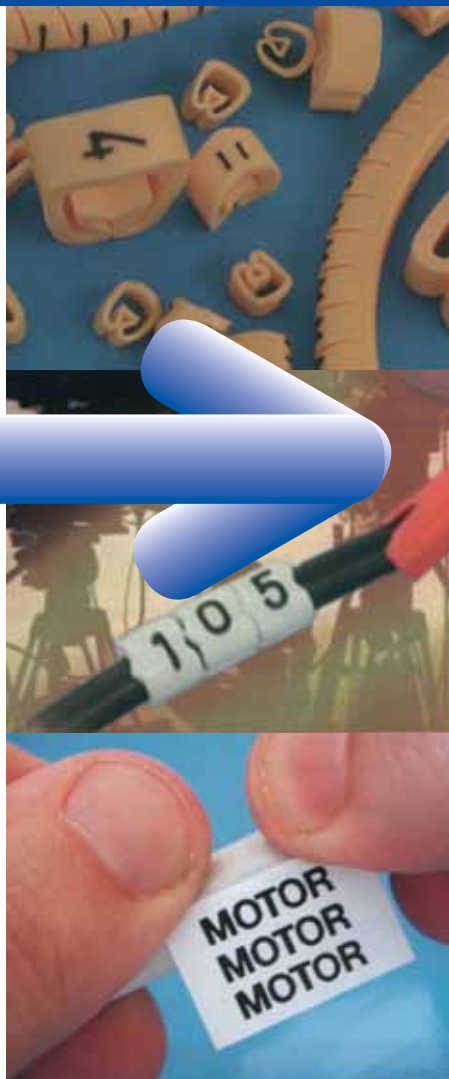
Pero al contrario de aminorarse, los responsables de Cembre España, amparados por el peso de una multinacional

que tiene presencia directa en Francia, Inglaterra, Alemania, Noruega, Portugal y USA, forzó la marcha y en poco tiempo se ha convertido en uno de los actores más potentes del mercado en el que está presente.

La crisis supuso para esta compañía caídas de hasta un 30%, a partir de 2009, pero esa cifra la han logrado absorber ejercicio a ejercicio, gracias a unos planteamientos claros y director que le han llevado a registrar crecimientos en determinadas áreas por encima también del 30%, como en el caso de los nuevos sistemas de impresión y marcaje.

Su apuesta por el papel de la distribución ha sido determinante tanto en su implantación inicial como en su meteórica recuperación. Llegados a este punto, el director general de Cembre España asegura que la empresa “ha fluctuado muy directamente con el mercado”, con crecimientos potentes en los inicios, una situación desfavorable durante la crisis y

***La estrategia de Cembre España
de trabajar directamente
con la distribución
es su apuesta más segura***



La automatización y la seguridad en el montaje son dos aspectos esenciales para esta compañía

haciendo cada vez más sólida en torno a “trabajar con la distribución”, reitera Berrocal, para quien esta apuesta se convierte en “nuestra estrategia más segura”. Trabajan indiscriminadamente con la práctica totalidad grupos –cada vez menos pero más sólidos- y también almacenes independientes, no asociados, a los que reconocen solvencia y seriedad en las transacciones. No en vano esa es la base del negocio. Y esa es una política muy similar a la que mantiene la casa matriz, aunque con los matices y diferencias del mercado italiano, en donde hay ciertas áreas de producto en las que la parcela de Cembre supera el 50% del porcentaje total.

Sin desviarse en esa línea de trabajo, Cembre España promociona su oferta para compañías eléctricas y grandes instaladoras que operan tanto den-

tro como más allá de nuestras fronteras siempre a través de la distribución quien, lógicamente, llega de forma más directa a las empresas de dimensiones medianas y pequeñas, convertidas en la esencia de este colectivo. Es con ese primer grupo –el de grandes ingenierías- a las que Cembre España les puede prestar un primer “apoyo técnico y de oferta”, pero es con el distribuidor de referencia con el que trabajan, precisa Berrocal. Ese trabajo a tres, ese tándem perfecto, es el que está consolidando el negocio en grandes proyectos.

Líneas de producto

Hay que referenciar que Cembre dispone de dos líneas muy marcadas de producto: herramientas y material de consumo, que antes de la crisis mantenían una proporción clara y muy pareja de protagonismo. Sin embargo, fue a partir de esos malos años de actividad cuando el área de las herramientas bajo de forma notoria. Justifica este hecho Berrocal recordando que “las herramientas se contemplan más como una inversión que como una necesidad real e inmediata de la instalación”, por eso, si económicamente existen limitaciones, “esos suelen ser los gastos que se restringen”. Ahí radica el que el peso específico de estos materiales haya disminuido y, en estos momentos, se encuentre por detrás del otro material.

La automatización y la seguridad en el montaje son dos aspectos esenciales que Cembre tiene muy en cuenta en procesos

moviéndose con relativa solvencia en la actualidad, dentro de los parámetros de “un mercado inestable”.

Apuesta por la distribución

La presencia de esta compañía se ha ido



Cembre España cuenta con un moderno almacén de 5.000 m² desde donde ofrece un servicio de 24 horas a prácticamente todo el país.



Cembre España cuenta con un moderno almacén de 5.000 m² desde donde ofrece un servicio de 24 horas a prácticamente todo el país.

productivos y, posteriormente, en sus desarrollos y esas prestaciones van en línea con las exigencias de un mercado que, junto a esos valores, prioriza la calidad y fiabilidad del producto. “Hemos sacado una gama nueva de máquina”, explica Berrocal, “en la que a través de un display, se verifica y controla directamente la fuerza con la que uno aprieta, el estado de la máquina, la cantidad de engastes que se han hecho, cuál ha sido la finalización del engaste, si es correcta o no”. Esos datos se redirigen a un programa de ordenador –denominado Smartool– que hace un seguimiento para determinar la capacidad con qué actúa la máquina. Y esta innovación se enmarca dentro del apartado de herramientas controladas por el que está apostado Cembre.

Confirma el responsable de Cembre España que esta máquina portátil es, hoy por hoy, única en el mercado, con las singularidades antes descritas que certifican que el engaste cumple con las características requeridas, demostrables a través de un programa de ordenador en el que se pueden volcar los datos obtenidos durante el proceso.

También toda la gama de mercado industrial requiere atención especial, promocionándolo y potenciándolo especialmente en el mercado. Su peculiaridad radica en que se trata de un sistema equivalente para todos los fabricantes de bornas actuales, por lo que el cuadrista lo puede utilizar en cualquier instalación de bornas con independencia del fabricante que sea. Matiza Berrocal que con este sis-

tema “cubrimos todas las posibilidades y damos la opción al cuadrista de que, con un solo producto, muy polivalente, puede abarcar las opciones que les ofrecen los diferentes fabricantes”. El sistema está teniendo muy buena acogida, contribuyendo a que en mercado industrial Cembre España crezca por encima del 30% anual, y aunque queda mucho camino, el responsable de la empresa interpreta que “es una muy buena línea que queremos seguir promocionando e introduciendo en el mercado español”.

Nuevas oportunidades

El año está complicado porque la inestabilidad derivada de la incapacidad de nuestros políticos para formar Gobierno, repercute directamente en que no surja obra pública, “y eso es un problema para todos”, de hecho, se ha revertido la tibia

recuperación que marcaba el mercado hasta ahora, y la falta volumen de negocio es evidente, con pérdidas que se sitúan entre un 6 y 10%.

Obviamente, se perciben nuevas oportunidades de negocio en torno a la eficiencia y la rehabilitación energética. Son posibilidades que hay que explorar porque, según Berrocal, “siempre que existan posibilidad de conexionado, vamos a estar ahí”. Como actores activos del mercado, en Cembre España están muy atentos a las nuevas tecnologías, al nuevo escenario que irrumpe porque, tal y como certifica su responsable, “es preciso evolucionar con el mercado”, mantener su ritmo, y estos campos se perciben “con vistas al futuro, de gran fortaleza”, puntualiza Berrocal.

Y los recursos con que cuenta para no perder ese tren de oportunidades son una plantilla joven y cualificada, presencia en la mayor parte del mercado nacional, producto de innovador y de garantía, además de plenamente competitivo, y un servicio permanente de 24 horas que llega prácticamente cualquier punto del país. Pero los plazos los cumple gracias a que ha acometido una importante modernización de sus estructuras, que se traduce en un almacén muy bien preparado de 5.000 metros cuadrados de capacidad, silos automatizados, sistema de pedidos por radiofrecuencia, además de tres millones de euros en stock. Y todo ello enfocado a dar un servicio preciso y de calidad. Ya que, para Rafael Berrocal, en “Cembre se unen las tres variables de calidad, servicio y precio competitivo como mejor opción para fidelizar al cliente”.

Los productos de Cembre aúnan seguridad, precisión, calidad y precio competitivo.

