



EN CIFRAS

250

trabajadores forman la plantilla de Puertas Roper. Serán 260 a finales de este año.

500.000

puertas fabrica al año Roper en los siete centros que tiene en Palencia y Cantabria (dos en Aguilar de Campoo, dos más en Trascueto y tres en Maliaño). Las fábricas ocupan una superficie total de 100.000 metros cuadrados.

30.000

metros cuadrados de almacenes tiene Puertas Roper repartidos por las fábricas y las delegaciones comerciales instaladas de España y México, lo que le permite una rápida respuesta de servicio a cualquier pedido.

14

delegaciones comerciales y con almacenes tiene la compañía, 13 de ellas en España y una en México.

ciendo a la mitad su plantilla. Actualmente es de 250 personas, y será 260 al cerrar el año. «Mantuvimos la esencia: los departamentos, las delegaciones y la presencia comercial y de almacenes en toda España, con los ajustes necesarios». Y también redoblaron su apuesta por Cantabria trasladando a la región (o a sus cercanías, como es el caso de Aguilar de Campoo obligados por la falta de espacio industrial entonces en Cantabria) los centros fabriles que estaban ubicados en Madrid, Barcelona y Navarra.

«Ahora tenemos siete fábricas (dos en Aguilar de Campoo, dos más en Trascueto y tres en Maliaño) y queremos seguir creciendo aquí y creando riqueza en Cantabria», resalta Peredo, que recuerda que la reinversión de beneficios ha sido una constante. «No debemos nada a los bancos, hemos crecido con nuestro dinero. Yo creo que por eso hemos sobrevivido a la crisis y nos hemos quedado, en la práctica, sin grandes competidores en España».

Objetivos de futuro

La recuperación económica que ya se vislumbra en el sector tras la depresión pasada acompaña y empuja el plan de negocio iniciado en Puertas Roper. «Nuestro primer objetivo –detalla el nuevo director general– es desarrollar más el mercado nacional, con un énfasis claro en la mejora de la comercialización y del servicio al cliente para intentar aumentar las ventas. Además, se están revisando y mejorando los procesos internos de la fábrica y daremos más importancia aún a la investigación y al desarrollo de nuevos productos. Y, finalmente, apostamos por una salida decidida al mercado internacional, pasando de la

situación actual a la puesta en marcha de un plan concreto».

Hasta ahora Roper ha vendido al exterior a remolque de las oportunidades que iban surgiendo, en Marruecos, México y Panamá, por ejemplo. «Pero cada vez es más claro que nuestro objetivo de exportación debe ser mundial y con un producto como nuestras puertas cortafuegos, a la cabeza del precio y la calidad», indica Peredo.

¿Y cómo? «Estamos mirando todos los mercados posibles y definiendo para cada uno de ellos nuestra estrategia de producto. Pasamos que un 'esto es lo que tenemos, mira a ver lo que te interesa' a 'tú que necesitas, que te lo fabrico': es decir, una decidida orientación al cliente», recalca Gómez, que recuerda su paso por multinacionales norteamericanas en las que esa máxima se aplica constantemente.

Gómez cree que esta es una receta válida para todas las empresas: «La industria española ha estado muy orientada al producto, a fabricar muy bien y vender; pero ha tenido menos presente el impulsar constante el contacto con los que les compraban para explorar nuevas posibilidades y mercados».

El aniversario

A la gran fiesta de aniversario acudieron 650 personas (incluyendo empleados, familias y jubilados) procedentes de todas de regiones de España. «Queríamos que nuestra gente –resume Peredo– que lleva trabajando tanto tiempo en la casa conociera nuestras capacidades productivas y de innovación y que nuestras familias también supieran más lo que hacemos en nuestros trabajos».



JOSÉ VILLAVERDE CASTRO

CATEDRÁTICO DE FUNDAMENTOS DEL ANÁLISIS ECONÓMICO. UNIVERSIDAD DE CANTABRIA

¿Y AHORA, QUÉ?



ILUSTRACIÓN OLIVER BOEHMER

Los últimos días han sido prolíficos en noticias importantes (unas más que otras) a la par que inesperadas (al menos para mí). Nos desayunamos un día con el triunfo del 'Brexit', cenamos otro con la victoria de Rajoy, y merendamos poco después (aunque casi nos atragantamos) con la derrota de la selección española de fútbol. Puesto que es evidente que de fútbol no sé nada y de política nacional tampoco –de no ser así mis pronósticos en ambos terrenos se habrían acercado mucho más a la realidad de lo que efectivamente lo han hecho–, me referiré sólo al 'Brexit', aunque empiezo a dudar también de que lo que diga tenga sentido.

Sea como fuere, allá vamos. La primera cuestión que se me ocurre, aunque sólo sea para tranquilizar al personal, es que no cunda el pánico. La decisión tomada sobre la salida del Reino Unido de la UE no es vinculante: la decisión última la tiene el Parlamento británico y... quién sabe lo que puede suceder. Lo más probable, sin embargo, es que se respete la opinión de la mayoría (muy minoritaria, por cierto) y que lo que algunos catalanes llamarían 'desconexión' de la UE se produzca.

En cualquier caso, las consecuencias negativas ya son evidentes y el tiempo no hará más que atemperarlas o reforzarlas. Para mí, y tanto desde el punto de vista económico como político, la más importante es el aumento de la incertidumbre, el no saber, ahora en mucha mayor medida que antes, a qué atenernos.

En el plano económico la depreciación de la libra, que ya se ha producido y que puede agravarse, tendrá consecuencias negativas sobre nuestro comercio exterior. Desde el año 2009 la balanza

comercial con el Reino Unido nos es favorable: exportamos por un valor superior al que importamos. Ahora, con la depreciación de la libra, tendremos más difícil vender a los británicos y más fácil comprarles; el resultado es evidente: la balanza se deteriorará e incluso podría llegar a ser deficitaria, con el consiguiente efecto sobre el crecimiento económico y la creación de empleo.

Desde el punto de vista de las inversiones, hay que recordar que las de España en el Reino Unido son superiores a las que se producen en la dirección contraria, y que el nuevo 'status' británico puede perjudicar a las primeras. La exposición de algunas grandes empresas españolas, financieras y no financieras, es muy elevada, por lo que su rentabilidad (y, a la postre, toda su actividad económica) puede verse afectada.

Otra rúbrica preocupante para los españoles es la turística. A los británicos les resultará más caro venir a pasar sus vacaciones en España que antes del 'Brexit', por lo que es muy probable que el flujo de turistas se reduzca. Lo mismo puede suceder con el volumen de británicos residentes en nuestro país y contribuyendo a la marcha de su economía: dado que una inmensa mayoría de ellos perciben sus ingresos (pensiones en muchos casos) en libras, la depreciación de esta moneda hace que su poder adquisitivo en euros

se reduzca. ¿Les seguirá interesando vivir en España cuando, amén de lo dicho, pueden quedarse sin acceso directo y gratuito a muchos servicios sociales y especialmente a la sanidad?

Para terminar con esta retahíla de más que potenciales perjuicios, si se endurecen las condiciones de trabajo para los extranjeros en el Reino Unido, ¿qué ocurrirá con los más de 100.000 españoles que ahora se ganan allí la vida y con los que quieren ir allí?

A la vista de lo expuesto, me parece evidente que las consecuencias del Brexit pueden ser muy dañinas para la economía española, por lo que no entiendo a quienes tratan de convencernos de lo contrario o de hacernos creer que, en el fondo, no pasa nada. Pasa y mucho. Y si no lo vemos así y no nos preparamos para ello, puede que pase mucho más.

Dicho esto, y reconociendo que podemos confiar poco en los políticos (en los británicos, que nos metieron en esto sin nosotros comerlo ni beberlo, en los europeos, que con sus políticas han llevado al auge a partidos nacionalistas y xenófobos, y en los españoles, que han actuado como meros comparsas), la pregunta que nos hacemos es ¿y ahora, qué? Pues ahora, para ser sinceros y sin ser apocalípticos, no sabemos qué va a pasar. Si el 'Brexit' se produce de forma ordenada y con rapidez (para reducir la incertidumbre todo lo posible), los efectos negativos podrían minimizarse. Si, por el contrario, nos embarcamos en una disputa a cara de perro entre el Reino Unido y la UE, dando pábulo a otros posibles '...exit', la situación, de por sí muy complicada, podría agravarse. Por el bien de todos, esperemos que el sentido común prevalezca por encima de intereses políticos.

«Si el 'Brexit' se produce de forma ordenada y con rapidez (para reducir la incertidumbre todo lo posible), los efectos negativos podrían minimizarse»