



Entrevista a Benito Tesier Sierra

Director General de Brembo España

Hay empresas que son ejemplares en su trayectoria, simplemente porque se han adaptado y evolucionado en un mercado altamente competitivo sin ir en contra de un más que importante beneficio social. Entre ellas se encuentra Brembo España, empresa destacada en ingeniería, desarrollo y producción de sistemas de frenos y de componentes para automóviles. Centro Zaragoza, mediante un encuentro con su Director General, Benito Tesier, en las instalaciones que la multinacional dispone en Aragón, fue testigo del pasado y del presente de una industria que, a día de hoy, sigue siendo un claro referente en el mercado automovilístico. Sin ir más lejos, por la innovación y calidad de sus productos.

Jesús García

Benito Tesier Sierra

Nació en Zaragoza hace 40 años. Es Diplomado en Ciencias Empresariales y ha cursado Masters en Marketing por ESIC y en Dirección Comercial y Mercados Internacionales MBA por el IESE. En la actualidad, dirige las líneas de negocio de Brembo España desde la plataforma que esta multinacional dispone en la capital aragonesa.

C.Z. Tras la actual planta de Brembo España hay una larga trayectoria. Benito Tesier ha sido el director general de Corporación Upwars 98, filial de Brembo con presencia en Aragón y en Cataluña hasta el año 1997, fecha en la que esta Corporación se convirtió en la única y actual delegación española del fabricante italiano afincado en Bérgamo. Entiendo que el camino no ha sido fácil.

B.T. Evidentemente, no ha sido fácil. El camino comenzó con la creación de una empresa familiar en Zaragoza a través de Benito Tesier González, mi padre, fundador de Auto Industrial Urpa, empresa que radicaba en Cuarte y que evolucionó a lo largo del tiempo frente a las dificultades del mercado propias de la época. En el año 1995, Brembo adquirió un 51 por ciento de Urpa, dando lugar dos años más tarde a la fusión por absorción de la planta que tenía en Barcelona Brembo y de la consolidación de la planta que teníamos en Zaragoza como Urpa, creándose Brembo España. Crecer no ha sido fácil y tampoco lo ha sido el posicionarse. Lo más difícil en un grupo industrial es mantenerse. El camino difícil está realmente ahí, en seguir creciendo y evolucionando con los cambios del mercado.

C.Z. En 2002, la competencia para traer Brembo a Aragón fue muy fuerte. Sin ir más lejos, por sus instalaciones competían Barcelona y Vitoria. Además, en esta última localidad se ubica una de las pocas fábricas de Mercedes-Benz fuera de Alemania. ¿Cuál fue el valor añadido real que decantó a Brembo instalarse en nuestra provincia?

B.T. Después del 97 seguimos creciendo de una forma individual, tanto en Barcelona como en Zaragoza, hasta que las instalaciones de Molins de Rei y Urpa de las respectivas provincias se quedaron pequeñas frente al volumen de negocio que se había alcanzado. Eran las típicas naves que habían ido adquiriendo metros cuadrados en relación a su crecimiento. Este hecho hizo replantearnos el modelo de una sociedad que contaba con una gran facturación y un importante equipo humano. La búsqueda de esta nueva plataforma nos impulsó a analizar diferentes comunidades autónomas, buscando la solución más equilibrada en paz social, en colectivos sindicales que acompañaran a la empresa en su andadura y en una comunidad que diera ventajas sociales y logísticas competitivas, lejos de aspectos burocráticos o políticos. Estos factores, sumados a nuestro esfuerzo, dieron como fruto la realidad actual.

C.Z. La transformación de otras delegaciones europeas afincadas en nuestra comunidad ha ido en contra del empleo, generándose una gran cantidad de despidos. Sin embargo, la constitución de Brembo España creó nuevos puestos de trabajo en nuestra ciudad y alrededores. Fechas antes de su instalación se barajaron cifras de unos 150 contratos. ¿Cuántos puestos de trabajo genera Brembo España en la actualidad?

B.T. Nuestro proyecto nació con una inversión cercana a los 25 millones de euros, en instalaciones, maquinaria y últimas tecnologías, alcanzando cifras de contratación de alrededor de 225 puestos de trabajo, entre eventuales y fijos. Más que con creces cumplimos con el objetivo marcado. Como he mencionado, es difícil mantenerse en el tiempo, y este aspecto, como cualquier otra empresa actual en un mercado altamente competitivo. Estamos satisfechos porque hemos hecho un recorrido importante, creando una riqueza local a través de los puestos de trabajo creados. En la actualidad, generamos alrededor de 180 puestos de trabajo y seguimos luchando, dinamizando el sector, con el fin poder aumentar esta cifra.

Lo más difícil en un grupo industrial es mantenerse. El camino difícil está realmente ahí, en seguir creciendo y evolucionando con los cambios del mercado.



Entrevista a Benito Tesier Sierra

C.Z. Vienen tiempos difíciles, los principales fabricantes automovilísticos han reducido su nivel de ventas debido, lógicamente, a una caída en el consumo que no sólo afecta a este sector. Parece que se presentan unos años decisivos, tanto en la competitividad como en la continuidad de más de una empresa. ¿Qué medidas adoptará Brembo para afrontar con éxito esta situación?

B.T. Nos enfrentamos a situaciones que no sólo son difíciles, sino que además son, por lo menos en los últimos tiempos, nuevas. Venimos de un ciclo, desde principios de la década de los 90, donde el crecimiento ha sido constante marcado por un ambiente relativamente proactivo a la hora del desarrollo y del crecimiento. Ahora nos encontramos con condicionantes negativos; es decir, las materias primas se encarecen, tenemos que competir cada día con países de bajo coste y algunos luchan con ventaja; lejos de un bienestar social. Nosotros tenemos que ser competitivos en un mercado mundial, arrastrando la mochila de una Europa desarrollada, no puede ser de otra manera. Es como si tuvieras un contrincante que no respeta las normas del juego. De hecho, este factor ha limitado el crecimiento industrial. Nuestra competitividad se ha de basar en la capacidad de adaptarnos y reinventarnos, buscando un modelo competitivo en el escenario, transformando la plataforma industrial inicial en una logística especializada en el producto sin perder en el camino bienestar social, este es el reto.

Ahora nos encontramos con condicionantes negativos; es decir, las materias primas se encarecen, tenemos que competir cada día con países de bajo coste y algunos luchan con ventaja; lejos de un bienestar social.



Nuestra competitividad se ha de basar en la capacidad de adaptarnos y reinventarnos.

C.Z. Es evidente que disponen de la tecnología más vanguardista en sistemas de frenos, adaptados tanto a su uso en vehículos de alta gama como en turismos convencionales. Además de calidad, así lo confirma su funcionalidad en los vehículos más deportivos de marcas como Ferrari, Porsche, BMW o Mercedes-Benz, entre otras. Pero, supongo que esto no queda ahí, que el mercado demanda nuevas tecnologías más estandarizadas.

B.T. El cincuenta por ciento de nuestra facturación se basa en la distribución, es decir, que la facturación actual, en España, está encaminada hacia a la posventa y el recambio. Nosotros fabricamos desde las últimas tecnologías de frenos que emplean el carbono y el aluminio hasta las pastillas, discos o conjuntos más estandarizados. Hemos desarrollado líneas de distribución en las que cualquier usuario con cualquier vehículo, de cualquier marca, puede acudir a cualquier taller independiente donde le van a validar perfectamente su reparación y su calidad original y le van a asegurar la reparación de un freno Brembo, de primeras prestaciones, con las mismas sensaciones en la frenada que un vehículo de competición. Distribuimos en España y Portugal, tenemos alrededor de 600 puntos de distribución y contamos con alrededor de 40.000 talleres independientes en toda España, a través de los cuales se puede acceder a nuestros productos. ☺