

ENTREVISTA A JAVIER CANCELA JEFE DE TMC CANCELA

En esta entrevista Javier Cancela el jefe actual de la empresa TMC Cancela nos va a hablar de cómo es llevar una empresa tan grande como la suya.



Preguntas:

- **¿Qué significa el nombre de la empresa? En concreto TMC.**

JAVIER: Son las siglas de T de talleres, M de Manuel y C de Cancela. Talleres Manuel Cancela, Manuel es mi padre.

- **¿El logotipo tiene algún significado en especial?**

JAVIER: Si, en el logotipo hay un escudo con unos anillos metálicos entrelazados que significan el buen hacer de un herrero celta.

- **¿Cuándo decidió Manuel Cancela que haría una empresa de maquinaria agrícola?**

JAVIER: Realmente el no pensaba montar una empresa agrícola sino tener un taller de reparación de maquinaria agrícola, motores, coches, tractores. Después con el tiempo se empezó a fabricar alguna máquina y poco a poco se fue dejando la mecánica para dedicarse a la fabricación.

- **¿En qué momento decidiste darle otro enfoque a la empresa?**

JAVIER: Hace ahora unos nueve años, cambiamos la imagen corporativa, cambiamos los colores de la empresa, los colores de las máquinas, los logotipos, la forma de trabajar, pensamos que era mejor hacer máquinas de mejor calidad, que todos nuestros productos estuviesen basados en la calidad, enfocar el producto para ir al extranjero, a otros países.

- **¿Siempre pensaste en trabajar con tu padre?**

JAVIER: Si, me encanto la idea desde pequeño.

- **¿Tiene mucha competencia?**

JAVIER: Si, dentro del sector de la maquinaria agrícola nosotros estamos especializados en el sector de la trituración, máquinas de triturar restos vegetales, piedra, restos forestales. Pero es un sector donde hay bastante competencia sobre todo italiana, española; son unos de los países de mayor fabricación.

- **¿Algún día le gustaría convertir su empresa en una franquicia?**

JAVIER: No, pienso que no es lo mejor para nuestro sector. El tema de las franquicias en este sector no acabaría de funcionar.

- **¿Y pensasteis en extenderos a otros países?**

JAVIER: Sí, realmente es lo que estamos haciendo en estos últimos. Ahora mismo trabajamos con más de veintiocho países del mundo e intentar hacerlo en todos los que podamos.

- **¿Siempre quisiste ser empresario?**

JAVIER: Pienso que sí.

- **¿La crisis afectó a la empresa?**

JAVIER: No, dentro del sector primario quizá en la crisis que hubo aquí en España en el 2007 fue un sector que afectó realmente menos que a los otros como el de la construcción u otros sectores.

- **¿Es difícil dirigir una empresa tan grande como TMC Cancela?**

JAVIER: No, se generan costumbres, que vas creciendo poco a poco, que vas delegando... Quizás recursos humanos es lo peor de gestionar.

- **¿Alguna vez pensaste en dedicarte a otra cosa?**

JAVIER: No

- **¿Cuáles son los principales clientes?**

JAVIER: El mercado español sigue siendo el principal para nosotros pero después esta Francia, Alemania, Italia, Rusia y Estados Unidos; estos son los principales.

- **¿Cuál es el país en el que más vende?**

JAVIER: Ahora mismo creo que es Francia, claro después de España.

- **¿En qué se diferencia TMC Cancela de otras empresas de maquinaria agrícola?**

JAVIER: En los acabados, la imagen del producto, intentamos que sea diferente, creo que marcamos tendencias hace unos años, en los colores en los acabados de la máquina. Antes en la maquinaria agrícola no se le daba mucha importancia a la presentación cuando se entregaba, o como iba rematada, estaban mal pintadas o con unas pinturas malas ya que era una máquina para estropear no se acababa de pintar bien. Ahora somos muy cuidadosos con los acabados, con la entrega del producto intacto, es decir como si fuese un reloj.

- **¿Subcontratáis a alguna empresa para algún tipo de servicio?**

JAVIER: Muy poco, dentro de la parte de fabricación, mecanizada algo, corte y plegado un poco también, servicios informáticos, mantenimiento y eso.

- **¿Qué productos y servicios ofrecen específicamente?**

JAVIER: Productos de trituración y restos vegetales, y ahora también de piedra, máquinas tanto forestales como agrícolas, y después todo lo que tenga que ver con la trituración de restos vegetales.

- **¿Reciben tus trabajadores algún tipo de formación para reciclarse o estar al día?**

JAVIER: Sí.

- **¿Cuántos trabajadores hay en la empresa?**

JAVIER: Ochenta y cuatro o ochenta y cinco.

- **¿En qué departamentos se distribuye vuestro organigrama?**

JAVIER: Administración, oficina técnica, producción, recambios y servicios posventa.

- **¿Cuál es el departamento que requiere más financiación?**

JAVIER: La producción por la alta inversión que hay que hacer en la parte de producción, máquinas. Y después puede que sea la parte comercial.

- **¿Recibís algún tipo de ayuda por parte de la administración?**

JAVIER: Sí, alguna sí. Quizá no las suficientes pero sí.

- **¿Cuándo comenzaste a hacer I+D+I?**

JAVIER: Creo que desde siempre, ya mi padre desde un principio; el fundador de la empresa. Vamos creciendo todos los años, no tenemos problemas con la crisis ni con el trabajo, siempre fuimos una empresa innovadora de crear productos nuevos, de hacer siempre algún invento, ser no ventosos, esto nos dio, dentro del mercado una

posición buena y ahora mismo es un departamento en el que estamos invirtiendo mucho y en el futuro reforzarlo más, oficina técnica, I+D+I...

- **¿Notas mejoras en la formación de los trabajadores que te envían currículos?**

JAVIER: Ahora mismo quizá que no.

- **¿Cómo ves el futuro en vuestro sector?**

JAVIER: Creo que va a ser bueno pero siempre que estemos basados en productos con tecnología que aporten algo diferente, si no los países de oriente como China o India, que tienen una mano de obra mucho más económica en productos que no tienen valor añadido, va a ser muy difícil competir con ellos.

- **¿Qué opinas del tejido empresarial gallego? ¿Y qué opinas que se debería hacer para mejorarlo?**

JAVIER: Insuficiente para nosotros seguir creciendo al ritmo que nosotros queremos, quizás sea algo insuficiente o estemos en desventaja con competidores italianos por culpa de que no haya un tejido industrial más grande donde puedas subcontratar y ejercer otro tipo de operaciones que al final tenemos que intentar hacerlas dentro de nuestras instalaciones y comprar, por no poder subcontratar.

Para mejorarlo creo que deberíamos apostar por él, que el gobierno y la administración, apoye a nuevos sectores que pueden surgir dentro del tejido industrial gallego.

- **¿Qué es lo que más y lo que menos te gusta de tu trabajo?**

JAVIER: Lo que más me gusta es la parte de desarrollo y producción. Y Lo que menos la parte comercial.