



El fundador de Pretom S.A. junto a su hijo y actual gerente, en las instalaciones donde se fabrica la maquinaria que exportan a numerosos países.

“Prensas de Tomelloso” vende sus plantas de baldosas en numerosos países

Se trata de una empresa familiar constituida en los años 80 por Pablo Navarro López, pero cuyos orígenes se remontan a la década de los 50 del pasado siglo

Prensas de Tomelloso (Pretom) S.A. es una empresa familiar constituida en los años 80, pero cuyos orígenes se remontan a la década de los 50 del pasado siglo, cuando Pablo Navarro López, el fundador hoy jubilado, comienza fabricar baldosas de cemento y posteriormente terrazos, a la par que inventaba mejoras y novedades en los sistemas de producción y acabado, como las pulidoras. Esta actividad industrial resultó todo un éxito, con una alta demanda en la España de la época, así como en numerosos países centro y sudamericanos y también europeos y de Oriente Medio, dice Pablo Navarro Espinosa, hijo del fundador y gerente de esta empresa, que con 15 trabajadores es

una de las más importantes de Tomelloso y que exporta casi toda su producción de maquinaria de baldosas a numerosos países.

PREGUNTA.- ¿Cómo empiezan a fabricar la maquinaria de baldosas?

RESPUESTA.- En los años 80, la buena evolución del negocio familiar ligado a la fabricación de baldosas y terrazos, llevó a mi padre a embarcarse en la aventura de fabricar toda la maquinaria del proceso, tras varios años de pruebas e investigaciones. Por otra parte, la empresa logra fabricar con éxito las baldosas

delgadas monocapa, de marca "Marmycen", sustituyendo a las baldosas dobles anteriores

P.- Cómo se inician en la exportación?

R.- La anterior experiencia de venta de las pulidoras fue decisiva y por ello la exportación de las plantas llegaría después, en los años 90, teniendo una gran penetración en los países del norte de África y Oriente Medio. El mercado nacional tiene mucho competidor, con otros tipos de suelos y queda limitado a la zona de costa.

Afortunadamente, la caída del mercado interior se compensa con la exportación y la reducida estructura de costes y el control familiar de los puestos claves de la empresa, que forma parte de un grupo de tres sociedades junto con Pretom Maquinaria, el exportador y Hormigones Navarro e Hijos.

La empresa tiene responsables de exportación por zonas. Argelia ha sido y es un mercado muy importante para nosotros, representando más del 40% de las ventas. Portugal también es un mercado importante y más recientemente Irán se ha convertido en un buen cliente, tras haber participado en una misión comercial con la Cámara de Ciudad Real.

P.- ¿Cuanto cuesta una planta completa?

R.- Aproximadamente 1,2 millones de euros, todo incluido, desde el diseño al montaje y la formación del personal nativo, que garantice la puesta a punto, el funcionamiento y el mantenimiento de la planta vendida. Es un proceso que lleva unos tres meses de trabajo, aparte de la nave, que corre por cuenta del cliente. En este momento tenemos dos grandes grupos de baldosas, las de interior, pulidas y las de exterior, terrazas y calles. Por ejemplo, el nuevo aeropuerto de Argel, lleva baldosas producidas por una de nuestras plantas vendidas a un cliente en ese país.

P.- ¿La empresa cuenta con departamento propio de ingeniería?

R.- Tenemos un departamento técnico, que controla los procesos



Las prensas de Pretom se venden en todo el mundo.

de fabricación conforme a las exigencias de los clientes. La empresa tiene patentados varios elementos y productos y eso nos ayuda, aunque la mejor patente es estar siempre innovando para que la competencia no te alcance.

P.- ¿Cómo tienen planteado el próximo futuro?

R.- Queremos consolidar la exportación, fundamentalmente en el norte de África, Oriente Medio, Portugal y en Francia, en donde hemos entrado muy bien automatizando las plantas vendidas, controlando todo el proceso, incluido el software. El futuro pasa por automatizar las plantas, todos los procesos de fabricación.

Además, seguiremos investigando y mejorando los sistemas de fabricación de las baldosas, que incorporaremos a nuestras plantas, para hacerlas más competitivas e innovadoras.

Por otra parte, queremos construir unas nuevas instalaciones en las inmediaciones de Tomelloso. Tenemos varios terrenos y estamos pendientes de los permisos para ampliar las instalaciones en este mismo año.

TOMELLOSO, IMPARABLE

Pablo Navarro conoce perfectamente la realidad económica de Tomelloso y confía en la pujanza e inquietud de este pueblo emprendedor, con una gran base agrícola, que sabe sortear hábilmente las dificultades en su beneficio. Este pueblo está en una dinámica actual que no tiene límite, dice Navarro. La clave es que en Tomelloso hay muchas empresas especializadas y buenos profesionales y eso nos da una gran seguridad. Que desaparezca una empresa no supone nada grave para el pueblo, que se acerca a los 35.000 habitantes y tiene una alta renta. Además, las comunicaciones por autovías están mejorando mucho, vamos a tener nuevo hospital pronto y esperemos que el AVE llegue también y sin tardar. Tomelloso tiene un gran futuro.