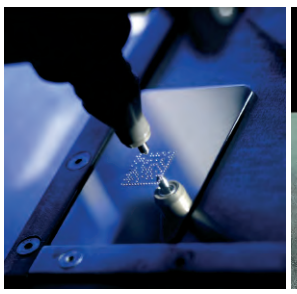
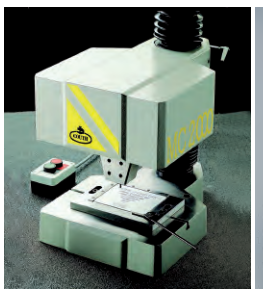
Pío Echeverría, Jesús Ansa y Ángel Atristain Director general, director de exportación y director comercial de COUTH

Pío Echeverría: "Estamos entre las empresas principales del sector del MARCAJE INDUSTRIAL a nivel mundial"

La empresa COUTH es un ejemplo excepcional de cómo la apuesta firme por la innovación puede crear un líder sectorial altamente competitivo en cinco continentes. Su vanguardista tecnología de micropercusión para el marcaje industrial y la trazabilidad, patentada a nivel internacional, es valorada en más de 50 países. Hablamos con parte del equipo directivo de esta compañía vasca, punta de lanza en su sector.





Tras 50 años de trayectoria empresarial, COUTH es hoy en día una compañía de prestigio internacional pero, ¿cómo fueron los comienzos?

Pío Echeverría: Para hablar de los orígenes de COUTH nos tenemos que remontar a los años cincuenta, cuando iniciamos la actividad en un pequeño local situado en el centro de San Sebastián. En nuestros inicios nos dedicábamos a temas relacionados con la herramienta, pero ya a comienzos de los años sesenta nos trasladamos a Hernani (a 12 km de San Sebastián), donde comenzamos a introducirnos en el mundo del marcaje industrial y la codificación, claro está, al nivel que era posible en aquella época, a través de unas pequeñas prensas manuales y neumáticas que marcaban las piezas y productos industriales.

Poco a poco comenzamos a utilizar máquinas más sofisticadas adaptadas a las necesidades de cada cliente, y en el año 1992 dimos un salto cualitativo al comenzar a realizar el marcaje industrial a través de maquinaria mucho más flexible que combinaba la mecánica con la electrónica (control numérico). Desde entonces hasta hoy, con un esfuerzo continuo en innovación, hemos logrado estar entre las empresas principales de nuestro sector a nivel mundial; formamos parte de la primera división.

¿Para qué sectores trabajan fundamentalmente?

P.E: Prácticamente trabajamos para todos los sectores industriales, ya que cada vez es más alta la exigencia en cuanto a marcar y codificar (DATA MATRIX) los productos en la Industria. Todo lo que se produce hoy en día debe estar identificado de una forma u otra para garantizar la trazabilidad durante toda la vida útil del producto.

Sin embargo, como sectores destacados, señalaría la industria de la automoción, la metalúrgica, la industria de los electrodomésticos, la aeronáutica, la del ferrocarril, la industria del gas y del petróleo y la industria del tubo, entre otras.

¿Cuál consideran que es el valor diferencial de COUTH?

Jesús Ansa: La gran ventaja de COUTH respecto a la competencia es la capacidad de integración de nuestra maquinaria. Es idónea para la alta producción con fabricación en serie ya que aporta una gran fiabilidad. Además, ofrece una gran velocidad en el marcado, es muy robusta, versátil, compacta y está compuesta por elementos de primera calidad.

Jesús Ansa

Director de exportación:

"La gran ventaja de COUTH respecto a la competencia es la capacidad de integración de nuestra maquinaria"

La exportación forma parte del ADN de la empresa. ¿Qué presencia tienen actualmente en el mundo?

J.A: Exportamos más del 80% de nuestra producción y tenemos presencia en más de 50 países a través de distribuidores exclusivos. Sin embargo, no nos queremos parar aquí, por lo que seguimos creciendo en exportación, reforzando los mercados en los que ya estamos y abriendo otros nuevos. En estos momentos, los países con más peso para COUTH serían: Estados Unidos, Alemania, Corea del Sur, Italia, Japón, Brasil y México.

Al hilo de lo que me comenta, ¿qué mercados les quedan por conquistar?

J.A: Recientemente hemos entrado en el Sudeste Asiático, principalmente en Tailandia, Malasia, Singapur, Indonesia y Vietnam (como mercados más fuertes), y también hemos comenzado a trabajar en China. Como próximos retos estamos abriendo Filipinas y Birmania.

Algunas compañías se han decidido a exportar en esta época de crisis. En base a su experiencia, ¿considera que es una buena estrategia?

J.A: Se ha puesto de moda el término "internacionalización" y es verdad que muchas empresas han comenzado a exportar en estos últimos años. La actividad exportadora requiere de grandes esfuerzos, no sólo económicos, sino también de tiempo y dedicación, por lo que pienso que las épocas de crisis son las peores para comenzar a exportar. La exportación debe ser una labor continua.

Para nosotros la internacionalización no es algo nuevo, comenzó hace 24 años cuando empezamos a trabajar con la técnica de micropercusión. Gracias a esta técnica de marcado industrial, hemos desarrollado y registrado varias patentes internacionales.

Ángel Atristain

Director comercial:

"En los últimos años hemos crecido no sólo en exportación sino también en el mercado nacional"

Por otro lado, ¿tienen previsión de crecer en el mercado interior?

Ángel Atristain: Sí, de hecho, en los últimos años hemos crecido no sólo en exportación sino también en el mercado nacional. El sector del marcaje industrial está en auge, también en España, ya que es necesario, como decíamos anteriormente, garantizar la total trazabilidad de los productos.

Las ventas en España se hacen a través de nuestros propios técnicos comerciales que cubren todos los puntos del país.

¿En qué ferias sectoriales podremos verles en los próximos meses?

J.A: Acudiremos en breve a la feria genérica más importante que se celebra a nivel industrial en el mundo: la feria de Hannover. Para nosotros ésta es una gran oportunidad ya que nuestro producto es muy global y todos los sectores industriales lo necesitan. También acudiremos a ferias específicas como la EMO que este año se celebra en Milán, la feria AIRTEC en Múnich y la O.T.C en Estados Unidos, sin contar las ferias a las que acuden nuestros distribuidores en sus respectivos países.

¿Y a nivel nacional?

A.A: Por destacar tan sólo algunas de ellas, acudiremos a la próxima edición de la feria bienal de máquina-herramienta que se celebra en el BEC de Bilbao, será la edición número 29 y nosotros no hemos faltado a ninguna. En mayo estaremos en Ferroforma, también en Bilbao, y asistiremos a MetalMadrid en noviembre de 2015.

¿En qué novedades están trabajando?

J.A: Al margen de los modelos estándares que tenemos, siempre estamos innovando para desarrollar máquinas destinadas a aplicaciones más específicas, como es el caso del marcado con huella muy profunda y el marcado por rayado (marcado sin ruido).

www.couth.com