

# KLK inicia en México producción de moldes tras alianza con TEMESA



La empresa española KLK Electro Materiales, S.L.U., comenzó la producción en nuestro país de sus moldes para soldadura aluminotérmica, empleada para unir cables eléctricos, luego de que en fechas recientes se consolidara su colaboración comercial con Técnica en Materiales eléctricos, S. A. de C. V. (Temesa).

Temesa es un aliado clave para la proveedora hispana de equipamiento industrial eléctrico y ferroviario, pues se encargará de distribuir en el sector profesional toda la gama de soldadura aluminotérmica que ya empezó a fabricar KLK en México.

En entrevista exclusiva con Acomee México, tres altos ejecutivos de KLK, así como el director general de Temesa, Carlos Tenorio, revelaron sus expectativas sobre esta unión comercial que empezó a gestarse en 2018.

De acuerdo con Marcelo Pérez Arce, gerente de Desarrollo para Latinoamérica de KLK, las perspectivas de crecimiento con la alianza entre ambas compañías no podrían ser mejores: "Temesa es una de las empresas mexicanas más fuertes y se caracteriza por un equipo directivo profesional, comprometido y proactivo".

Por su parte, Carlos Tenorio, director general de Temesa, empresa líder en la venta, comercialización y distribución de productos eléctricos, señaló con respecto a ese pacto comercial: "Vemos un área de oportunidad muy grande, con la cual podemos tener un crecimiento importante incluso en el corto plazo".



Carlos Tenorio  
Director general de Temesa



Teo Conejero  
Director general de KLK

## ALIANZA PODEROSA

Cabe destacar que KLK, fundada en España en 1965, tiene una sólida trayectoria en el suministro de soluciones técnicas para clientes de todo el mundo, entre los que se encuentran China, Estados Unidos, Australia e India. Tan solo en 2019, la compañía facturó cerca de mil millones de euros, lo cual habla de su fortaleza comercial, que a decir de Marcelo Pérez Arce se debe a que "es una empresa moderna, ágil y con excelentes resultados. Al menos yo, en Latinoamérica, he tenido muy buenos resultados".

Y es que KLK comienza su aventura latinoamericana en Chile: "Llegamos a Chile y empezamos con una participación de mercado del 0,01%. Inicié con la gestión desde cero: visitando ingenierías, constructoras, buscando distribuidores. En 2020 –tan solo tres años después de abrir operaciones en el país sudamericano–, el posicionamiento de marca se encontraba en 53%", resaltó Pérez Arce.

En su momento el director general de la empresa española, Teo Conejero, indicó que México es uno de los puntos clave dentro de la estrategia de crecimiento de KLK, la cual incluye el mercado estadounidense. “La apuesta que tenemos aquí es muy grande, dada la inversión que estamos haciendo; aunque hemos tenido suerte de encontrar a un *partner* como Temesa, y además contamos con experiencia en abrir mercados internacionales”.

Para iniciar la producción de sus moldes de soldadura aluminotérmica en territorio mexicano, KLK hizo una inversión superior a los 300 mil euros y el traslado de equipo y maquinaria para fabricar su producto.

Al respecto, Teo Conejero enfatizó: “Queremos hacer productos que nuestros clientes adoren, y la idea es que en los próximos cinco años nuestra fábrica esté a tope. Seguramente hasta nos quede pequeña y debemos poner más máquinas. Y con Temesa, realmente estaremos con un aliado muy cercano. Así que, con cada uno en su posición, podremos lograr mucho”.



René Abad González  
Director comercial de KLK



Marcelo Pérez Arce  
Gerente de Desarrollo para Latinoamérica de KLK

## PRODUCTOS SEGUROS Y DE ALTA CALIDAD

A decir de Pérez Arce, la razón del rápido crecimiento de KLK en Latinoamérica se basa en tres pilares que a la vez sustentan la filosofía de la empresa: hacer un producto que sea seguro –para lo cual existen protocolos precisos y rigurosos que se cumplen puntualmente–, de calidad y que tenga competitividad, es decir, buen precio”. Por su parte, René Abad González, director comercial de KLK, resaltó que gracias a la alianza con Temesa “ya estamos estabilizados aquí en México, ya tenemos un nombre, un afincamiento. Ahora nos queda crecer”.

Por último, destacó que: “El propósito de traer una planta de producción es dar un servicio rápido y conseguir que todas las órdenes, todos los proyectos, se resuelvan de manera rápida, en tres días. Es lo que nos hacía falta, pues todo se hacía importar desde España, tanto la parte principal de cargas como los moldes. Entonces, apostamos fielmente por México, y aquí estamos”.

Cabe mencionar que además de la fabricación de soldadura aluminotérmica de alta calidad, KLK provee a sus clientes de otros productos como puesta a tierra, resistencia de potencia y catenaria rígida para ferrocarriles.

Desde el año 2011, esta compañía española pertenece al grupo Delachaux, líder mundial en los sectores de infraestructuras ferroviarias, equipamiento de conexiones eléctricas a equipos industriales móviles y de producción de metal cromo para el sector aeronáutico.