



Excelencia Empresarial

MEDIAMOS SERVICIO INTEGRAL DE MEDIACIÓN

Porque hablando se entiende la gente

Hay ocasiones en que las personas y las empresas se ven enfrentadas con otras por problemas a los que no encuentran solución, viéndose abocadas a acudir a la vía judicial pensando que el juez les dará la razón. Se trata de una experiencia que se vive con gran ansiedad por el desconocimiento del proceso, el tiempo que transcurre, el coste económico, y sobre todo, por la incertidumbre que provoca ignorar qué decidirá el juez.

MEDIAMOS, SERVICIO INTEGRAL DE MEDIACIÓN propone una forma diferente de buscar solución a esos problemas: la mediación. Se trata de un proceso legal que consiste en solicitar el acompañamiento de un profesional que facilite que las partes mantengan un diálogo constructivo en el que usen las energías en alcanzar una solución que sea lo más favorable para ambas y cuente con todas las garantías legales. "Haz el amor y no la guerra", reza el dicho. Y tiene razón, porque en la guerra siempre hay bajas y no sabemos si será la nuestra, mientras con el amor todos ganamos", asegura Paloma Robles, responsable de MEDIAMOS.

"En un proceso de mediación es usted a quien se le escucha y quien expo-

ne cuál sería la mejor solución al problema que presenta. Nadie decide ni interpreta qué es lo mejor para usted, porque nadie como usted mismo sabe la mejor forma en la que vería cubierta su necesidad", explican desde MEDIAMOS. "Desde el inicio se informa a las partes acerca de cómo se desarrollará el proceso, de su coste y de sus reglas. Y ellas podrán designar libremente a los mediadores que actuarán en el caso de entre nuestros profesionales", añaden.

Cuándo y por qué confiar en MEDIAMOS

MEDIAMOS, SERVICIO INTEGRAL DE MEDIACIÓN es una institución acreditada por el Ministerio de Justicia. Cuenta con profesionales especializados para intervenir en todos los ámbitos. Es el centro quien, en

función de la casuística, propone los mediadores que por su perfil profesional tengan un mayor conocimiento de la problemática a abordar. "Nuestra fortaleza es el capital humano y contamos con un equipo de grandes profesionales de la mediación. Ofrecemos cobertura hasta en cinco idiomas y disponemos de mediadores especializados para atender casos en los que las partes o alguna de ellas tenga discapacidad visual y/o auditiva", sostiene Paloma Robles.

MEDIAMOS trabaja en conflictos que surgen en ámbitos como el mercantil y comercial, las relaciones familiares, la prestación de servicios sanitarios y/o residenciales, organizacionales, centros educativos, deuda hipotecaria y cualquier conflicto que sea susceptible de ser sometido a me-

diación. Como novedad, a partir del próximo 1 de enero, y de acuerdo con la legislación vigente, cualquier persona podrá acudir a Mediamos para resolver los conflictos que puedan surgir con su compañía aseguradora del automóvil.

Conozca el proceso

Paloma Robles explica que para solicitar los servicios de MEDIAMOS es posible "contactarnos directamente para conocer si es viable solucionar su problema con nosotros, porque para explorar la vía judicial siempre se está a tiempo. Si una persona tiene un buen abogado que vele por sus intereses le informará de la posibilidad de solucionar su problema a través de la mediación, ya que los costes emocionales, económicos y de tiempo se ven notablemente reducidos".

Desde MEDIAMOS invitan a quien lea estas líneas a que asistan de forma gratuita y sin compromiso alguno a las sesiones informativas que llevan a cabo en grupos reducidos. "Para ello, bastará con solicitar cita a fin de que podamos organizar el espacio", cuenta su responsable.



Paloma Robles
Responsable de MEDIAMOS



www.mediamosconflictos.com
solicitudes@mediamosconflictos.com
Teléfono fijo: 91.400.83.37
Teléfono móvil: 610.025.777

El esfuerzo de una familia valenciana crea CIS, una empresa de éxito que crece día tras día

Después de más de cincuenta años de historia y tras el trabajo de tres generaciones de la familia Piñol, la empresa Comercial de Importaciones Sanitarias S.L. (CIS S.L.) ha logrado una posición relevante a nivel nacional en el sector de la grifería y los productos de fontanería. Su socio cofundador, Rafael Piñol Almagro, destaca que “el éxito de CIS es el resultado de un equipo familiar comprometido”.

En la década de los sesenta la red comercial de Exclusivas Sanival S.L. -primer nombre de la actual compañía- no era una red como tal ya que estaba formada por una única persona, Rafael Piñol, y sus continuos viajes recorriendo todas las provincias españolas para vender artículos de grifería y fontanería. Actualmente y tras mucho esfuerzo, son más de veinte los agentes comerciales que comercializan la cartera de productos de CIS S.L.

Todo comenzó en 1960 en un local de 70 m² en un barrio periférico de Valencia. Unos años más tarde, la empresa se trasladó a una nave en la localidad de Xirivella que llegó a ocupar hasta 1.000 m². Desde 2011, CIS se afianza en una nave de 3.000 m² de un polígono industrial de Náquera. Esta mejora en cuanto a instalaciones también se plasmó en el crecimiento de la plantilla. De hecho, en

CIS comercializa su propia marca de grifería bajo el nombre Källa

los últimos cinco años ha aumentado en un 50%. A día de hoy, esta empresa familiar cuenta con once trabajadores de los cuales el 60% tienen vínculos familiares.



Instalaciones de CIS S.L. en Náquera

Como hitos más destacados en su extensa trayectoria, la entrada en la empresa de la segunda generación de la familia en 1988 y la de España en el mercado común europeo, supusieron los primeros pasos en la importación de artículos europeos y asiáticos.

Presente y futuro de CIS

El actual gerente de CIS e hijo del fundador, también llamado Rafael Piñol, mantiene una relación de cer-

canía con sus clientes y escucha activamente lo que piden; demandas que después transmite a sus fabricantes. Esta visión de negocio y la cautela con la que trabajan en CIS S.L. ha permitido que hoy comercialicen su propia marca de grifería bajo el nombre Källa. Esta firma ya cuenta con cuatro modelos diferentes en el mercado.

Y si hablábamos anteriormente de lo que supuso para la empresa la incorporación de la segunda generación de la familia, la entrada de la tercera ha permitido acortar más aún las distancias con clientes y fabricantes gracias a la ampliación de la red comercial y la fluida relación que se establece con los proveedores; todo ello unido al fuerte compromiso con las nuevas tecnologías para el desarrollo del trabajo diario.

CIS cerró el año 2014 con un incremento de ventas anual superior al 20%. Con una cartera de clientes



Rafael Piñol Almagro y Rafael Piñol Chisbert, fundador y gerente actual de CIS SL

que crece cada día, el catálogo de CIS S.L. está cada vez más presente en toda la península. Por este motivo este “equipo familiar comprometido” espera continuar con su camino ascendente.



www.cisval.com

Entrevista JOSÉ IGNACIO CALLEJA DIRECTOR GENERAL EXCLUSIVITY

“Nuestros clientes reestrenan sus coches soñados a precios moderados”

Ser empresario requiere visión, valentía y mucha vitalidad. José Ignacio Calleja, responsable de Exclusivity, lleva 13 años aferrándose a esas tres V's. Nos cuenta que desde siempre su vocación y gran pasión han sido los coches y las motos, y eso es precisamente lo que contagia a través de su negocio: Exclusivity.

¿A qué concepto de negocio responde Exclusivity? ¿Vehículos seminuevos de gama media-alta?

Somos un concesionario multimarca y, efectivamente, nuestro producto son vehículos seminuevos de gama media-alta, seleccionados para ofrecer máxima excelencia y competitividad en la propuesta precio-calidad. Nuestro modelo de negocio no se enfoca a la mera transacción, sino que se extiende más allá, basándose en una visión “win-win”. Esto implica, entre

otras variables, conseguir la máxima satisfacción del cliente y una gran reputación que nos precede.

En ese segmento empezaron ofreciendo vehículos a la carta... ¿No es así?

Sí. Los stocks siempre son limitados, pero los sueños de las personas no tienen límites. Pensando en ello, Exclusivity iniciaba su trayectoria ofreciendo coches “a la carta”: los clientes nos describían su co-

che ideal y nosotros nos encargábamos de conseguirlo, con todas las garantías.

¿Cuál es la procedencia de los vehículos?

Adquirimos los vehículos principalmente a través de recompras de flotas y de la importación directa de concesionarios europeos. La globalización nos permite ampliar fronteras en lo referente a la venta, y sobre todo establecer una extensa y fiable red de búsqueda para encontrar el coche que el cliente busca.

Exclusivity trabaja con los coches hasta dejarlos como si fueran nuevos... ¿Eso les diferencia de otras empresas de compra-venta de vehículos?

Sí. Todos nuestros vehículos pasan por diferentes fases antes de llegar al cliente final, regidas todas ellas por un estricto control de calidad. Empezando

por la compra, recogida del vehículo y traslado hasta nuestras instalaciones, que realizamos circulando para comprobar de primera mano su estado. Resaltar, además, que se trata siempre de coches que no han tenido accidentes, han pertenecido a un único propietario y han pasado todos los mantenimientos establecidos por el fabricante. Todos los coches se inspeccionan en nuestra red de talleres, de acuerdo a nuestros estándares de calidad y seguridad. Y cuando es necesario sustituir alguna pieza, siempre utilizamos recambios originales. Una vez revisada la mecánica, llega el turno (si procede) de los retoques estéticos, tanto de interior como de exterior, para terminar con una limpieza integral. No nos sorprende, por tanto, que nuestros clientes nos trasladen su sensación de llevarse un coche nuevo...

¿Qué ventajas tiene para el cliente adquirir un coche de esa categoría en Exclusivity?

Ante todo, que nuestros coches llevan el estándar Exclusivity: calidad, claridad y honestidad. Nuestro objetivo es que los clientes reestrenen sus coches soñados a precios moderados.

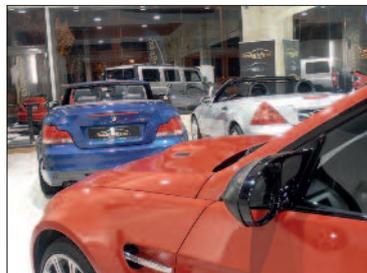


“La sensación del comprador es la de adquirir un coche nuevo”

Ofrecemos asesoramiento personalizado a la hora de comprar un coche, basado en nuestra larga experiencia, así como diferentes tipos de financiación y seguros para mayor flexibilidad en la compra. Y, por supuesto, nuestro departamento de postventa está siempre a disposición para cualquier cuestión referente al coche comprado u otros de su propiedad.



EXCLUSIVITY SL
CL LONDRES 31D
28232 LAS ROZAS (MADRID)
91 637 65 94 - 616 918 840
www.exclusivity.es



Entrevista JOSÉ CUESTA DIRECTOR TÉCNICO DE RADE TECNOLOGÍAS, RADETEC

“Innovamos para ofrecer tecnología electrónica punta a la industria armamentística mundial”

Raúl Delgado Acarreta es el fundador de un grupo de empresas con una trayectoria de más de 30 años de éxito. En 1982 funda Mantelec, primera sociedad del Grupo Empresarial Electromédico; y en 2004, Rade Tecnologías, cuyo foco de actividad se centra en aumentar el control y la seguridad en el uso de las armas ligeras, apoyándose en la introducción de tecnología del más alto nivel.



novadores en el sector armamentístico ligero.

La I+D+i es, por tanto, un pilar de la empresa... ¿La excelencia de Radetec se basa en la innovación?

En Radetec todo gira en torno a la I+D+i, área que más personal aglutina en la empresa. Sobre la base de un profundo conocimiento de las necesidades de nuestro sector, nuestra excelencia se basa, efectivamente, en la generación de ideas innovadoras, en la utilización de las técnicas más modernas de miniaturización de dispositivos y en el uso de los materiales más novedosos para soportar entornos hostiles.

¿Qué tipo de productos desarrolláis en vuestra empresa?

Desarrollamos sistemas inteligentes orientados a incrementar el con-

trol y la seguridad de las armas ligeras, con dos áreas de negocio. Por una parte, desarrollamos ideas, lo que significa que podemos ser socios tecnológicos y proveedores de sistemas hechos a medida para grandes clientes, que van desde fabricantes de armas a Cuerpos de Seguridad y centros de entrenamiento; y, por otra, creamos nuestros propios productos para el público civil. En este caso, es en USA donde los usuarios pueden beneficiarse de nuestros sofisticados productos.

En general, nuestro mercado está principalmente fuera de España.

Alguna innovación en la que estén trabajando...

Estamos trabajando en un sistema integral para garantizar la seguridad de los centros de entrenamiento y las galerías de tiro. También estamos desarrollando dispositivos de ultra bajo consumo que pueden ser embebidos en todo tipo de armas para registrar su actividad.

¿Qué infraestructura han creado para llevar a cabo toda esta actividad?

Radetec tiene actualmente tres sedes. En Rade Tudela tenemos un grupo de trabajo que genera ideas y necesidades que cubrirán nuestros nuevos productos, además de nuestro centro de validación, cuidando la estética y la ergonomía de nuestros dispositivos. Por su parte, Rade Zaragoza es el centro de desarrollo de las actividades de I+D+i. Allí contamos con un laboratorio con el más moderno equipamiento para garantizar la normativa de compatibilidad electromagnética, realizar pruebas a nuestros dispositivos como el test de niebla salina, conocer el grado IP que garantizamos para nuestros dispositivos, etc. Y, por último, está Rade USA, que constituye nuestro principal escaparate mundial. En esa sede trabajan nuestros comerciales así como ingenieros expertos en el mantenimiento de nuestros sistemas.



www.radetec.com

¿Sobre qué filosofía se sustenta la actividad y estrategia de Radetec?

La filosofía de Radetec se centra en incrementar la seguridad en el manejo de armas cortas con los sistemas tecnológicos más innovadores. En ese marco, nuestra vocación es la de ser pioneros. Por ello, y de la mano de un equipo formado por los mejores expertos en ingeniería micro-



“En Radetec todo gira en torno a la I+D+i”

lectrónica, eléctrica, mecánica y diseño industrial, nuestra estrategia pasa por generar nuevas ideas y patentarlas para mantener la exclusividad en su uso, así como ser capaces de desarrollar e implementar proyectos y productos in-

Entrevista BERNARDO NAVARRO DIRECTOR I+D+I GRUPO EMPRESARIAL ELECTROMÉDICO, GEE

“La I+D+i es el elemento propulsor de nuestro servicio integral de ingeniería hospitalaria”

Grupo Empresarial Electromédico (GEE) nace en 1982 de la mano de su actual presidente, D. Raúl Delgado Acarreta. Bajo el nombre de Mantelec, creó una de sus empresas pilares, introduciendo ideas innovadoras pensadas para mejorar la seguridad y el mantenimiento de las instalaciones eléctricas de quirófano y salas especiales de centros hospitalarios, siendo la primera empresa en implantar técnicos especialistas de forma permanente y física en hospitales.

¿Qué actividad desarrolla actualmente GEE?

Nuestra actividad principal es el mantenimiento de equipos electromédicos e instalaciones, pero con el tiempo nos hemos diversificado para perfilarnos como una empresa que ofrece un servicio inte-



gral de ingeniería hospitalaria. Hoy podemos ocuparnos del mantenimiento completo de hospitales y, en ese marco, nuestro sello es la integración. Para nosotros es de vital importancia integrarnos en cada centro hospitalario, desde el convencimiento que conocerlo desde dentro es la mejor manera de saber los problemas que surgen en su día a día, lo que nos permite ofrecer una respuesta inmediata en el servicio.

Tenemos sede en Madrid y subse- des en Zaragoza y Tudela, con delegaciones en cada CC.AA. Además contamos con oficinas en Perú, Chile, Panamá, Colombia, Marruecos, Gana y próximamente en más países, puesto que el proceso de expansión de GEE continúa.

¿En qué tipo de servicios se plasma su enfoque?

El enfoque de GEE, orientado a la excelencia, se basa en ofrecer una extensa experiencia, ligada a una formación continuada de nuestros profesionales. GEE garantiza la disponibilidad permanente de especialistas y equipos médicos, pudiendo reemplazar los equipos averiados con equipos idénticos o de similares prestaciones. En nuestra actividad, no todo es reparar, también hemos desarrollado nuestro propio software de mantenimiento integral, llamado Manthosop. Más allá del mantenimiento, GEE destaca por su asesoría tecnológica especializada enfocada al cliente.

¿Qué importancia conceden a la I+D+i?

En GEE consideramos el departamento de I+D+i como elemento propulsor para ofrecer un servicio de calidad integral de ingeniería hospitalaria. Por ello, el grupo ha realizado una gran inversión en la creación de un departamento de I+D+i que desde hace años impulsa y mejora nuestra competencia tecnológica, elemento clave para nuestro liderazgo en el sector. El departamento de I+D+i surge, en definitiva, respondiendo a nuestra filosofía de mejora continua y a la visión vanguardista que siempre ha caracterizado a GEE y la cual mantiene viva nuestro presidente a día de hoy.

¿Cuáles son las líneas de trabajo de dicho departamento?

El departamento está formado por diferentes perfiles profesionales, entre los que destacan titulados en Ingeniería Biomédica. Nuestro departamento de I+D+i tiene principalmente dos líneas de trabajo: la primera, dar apoyo interno a nuestros profesionales mediante la creación de herramientas especializadas para el sector. La segunda, la detección de necesidades del personal sanitario y centro hospitalarios para poder ofrecer soluciones personalizadas: asesoramiento tecnológico, desarrollo de nuevas herramientas, adaptación de instrumental quirúrgico especializado...



“Nuestro departamento de I+D+i nace de nuestra filosofía de mejora continua”

¿En qué proyectos están inmersos actualmente?

Cabe destacar el proyecto solicitado bajo demanda para el campo de la comprobación de la endoscopia flexible. También la última versión del equipo Vericator, que incorpora un nuevo módulo de comunicación para la revisión de instalaciones eléctricas de quirófanos, UCI e instalaciones de alto riesgo, y el desarrollo de un sistema llamado “El Cubo”: un instrumento para compartir imágenes que ayudan a tomar decisiones más rápidas y eficaces sobre intervenciones quirúrgicas.



www.geelectromedico.com

Entrevista FRANCISCO FERNÁNDEZ DIRECTOR DE OPERACIONES DE TCI, TECNOLOGÍAS CRÍTICAS PARA LA INDUSTRIA

“Nos ponemos siempre en el lugar del cliente”

TCI es una ingeniería e instaladora autorizada especializada en el diseño, la ingeniería, la instalación y la puesta en marcha de instalaciones para la industria farmacéutica –entre otros realizan la instalación de salas blancas-. TCI ofrece proyectos llave en mano y a medida de las necesidades de sus clientes. Además de realizar el diseño y las instalaciones, su equipo experto de ingenieros y técnicos proporciona la asesoría previa, los servicios auxiliares y todo el equipamiento necesario.

Aunque TCI nació en plena crisis (año 2011), ha logrado un buen posicionamiento en el sector. De hecho, trabajan con enseñanzas referentes en la industria farmacéutica como Roche o Merck. ¿Cuáles han sido las claves que les han permitido crecer?

TCI nació en 2011 pero los tres socios que constituimos la empresa ya contábamos con una larga y amplia experiencia como ingenieros en la industria farmacéutica. Este es un sector en el que es complicado entrar y al principio llevábamos a buen término proyectos que por su complejidad rechazaban nuestros competidores, lo que nos permitió, poco a poco, poder ir entrando y tener más y más proyectos.



En este sentido, creo que la clave de nuestro crecimiento ha sido saber ponernos en el lugar de nuestros clientes –ya sean multinacionales o pymes-, ofreciéndoles un buen servicio y de calidad, ya que la calidad no es negociable para

nosotros. Con esto hemos conseguido ganarnos la confianza de nuestros clientes, ya que precisamente la confianza es lo que prima en este sector.

Fundamentalmente, ¿en qué considera que marcan la diferencia?

Principalmente, realizamos por nosotros mismos todas las fases del proyecto y por lo tanto nos podemos responsabilizar directamente del trabajo realizado. Además damos soporte en la totalidad del proyecto o en cualquiera de sus fases. Hay competidores que únicamente se encargan de la instalación, de la ingeniería o del Project Management en sí, sin embargo nosotros podemos ocuparnos de todo, desde el momento inicial con el diseño más básico hasta una ingeniería de detalle, pasando por la propia instalación, la puesta en marcha y la cualificación posterior.

Cada proyecto es un mundo...

Desde luego, cada cliente tiene unas necesidades concretas por lo que nuestras instalaciones no son estándar sino a medida. La flexibilidad y la adaptación son aspectos fundamentales de nuestro servicio. Nuestro lema es “sus necesidades, nuestros requerimientos”.



Por otro lado, son los representantes en España de la firma suiza SKAN líder en la fabricación de aisladores de alta gama...

Para aquellos lectores que no conozcan el concepto de aislador, decir que son equipos estancos que simulan en su interior los parámetros ambientales de una sala blanca y que se destinan al tratamiento de medicamentos o elementos biológicos para proteger tanto al producto como al operario. Por ejemplo, estos aisladores son esos equipos con guantes que se popularizaron con la crisis del Ébola. SKAN es una primera firma a nivel mundial y desde TCI nos encargamos de comercializar también sus equipos en nuestro país.

Para finalizar, ¿cuáles son los proyectos en los que están enfocando sus esfuerzos a día de hoy?

¿Qué es una sala limpia o sala blanca?

Estas salas se caracterizan por tener el ambiente controlado respecto a la contaminación microbiológica y por partículas, utilizada en la industria farmacéutica, química, hospitalaria o alimentaria, entre otras.

En estos momentos estamos trabajando en la construcción de una planta farmacéutica llave en mano de 2.000 metros cuadrados en Navarra, que se destinará a la fabricación de medicamentos sólidos orales. Además, estamos dando servicio y haciendo varias instalaciones para sistemas de proceso farmacéutico para las multinacionales Merck, Lilly y La Roche.



www.ingenieriatci.es

Entrevista JUAN RAMÓN GARCÍA Y EDUARDO REBELLÓN

DIRECTOR GENERAL Y JEFE DE PRODUCCIÓN DFI EXPOSITORES, RESPECTIVAMENTE

“Vamos de la mano del cliente, adaptando el proyecto sobre el terreno a su medida”

DFI Expositores lleva desde 2004 aportando soluciones personalizadas en forma de displays. Su especialización en este campo le permite ofrecer al cliente una cobertura integral del proyecto, convirtiéndose en un excelente aliado para la publicidad en el punto de venta.

Más de 10 años de andadura... ¿La evolución de DFI le ha llevado convertirse en un proveedor global de displays?

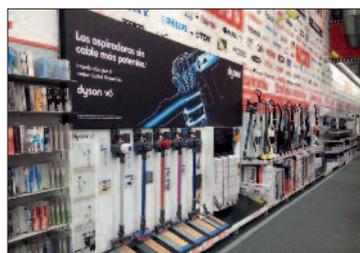
Así es. DFI nace en el año 2004 perfilada como una empresa comercial, con la vocación de aportar soluciones en el marco de la publicidad en el punto de venta. Desde el principio, nuestra actividad se centró en los displays. Tras tres años de trayectoria, adquirimos una nave industrial en Arganda de Rey (Madrid) y creamos nuestro propio taller, de manera que pasamos también a fabricar los displays. Empezamos a producir primero en plástico, después en plástico y madera y, finalmente, también en chapa metálica.

“DFI ofrece flexibilidad y experiencia en proyectos de publicidad en el punto de venta”

Hoy cubrimos gran parte del proceso de producción con recursos propios.

¿Para qué perfil de clientes trabajan?

Somos una pequeña empresa, por lo que tenemos una cartera de clientes reducida, pero debo decir que muy importante. Nos orientamos principalmente a la gran multinacional, de sectores tan diversos como el



petrolífero, el de juguetes, el de electrodomésticos o las grandes superficies. Hace cuatro años iniciamos nuestro proceso de internacionalización y hoy prácticamente la mitad de nuestra facturación, que ronda el millón trescientos mil euros, corresponde a nuestro negocio en el extranjero, en países como Francia, Holanda y, ocasionalmente, Suiza.

¿La internacionalización ha permitido a DFI hacerse fuerte en tiempos difíciles?

Sin duda. Supimos proyectarnos fuera de España a tiempo y eso nos ha permitido mantenernos, evolucionar y seguir creciendo. Por eso nuestro objetivo es seguir potenciando la línea de exportación para llegar cada día a más clientes a nivel europeo, sobre todo en Francia, donde nos gustaría ser mucho más fuertes. Queremos llegar mucho más lejos. Para ello estamos trabajando no solo en el producto sino también en la evolución de nuestros planteamientos comerciales.

¿Sobre la base de qué valor diferencial han conseguido posicionarse?

Sobre la base de la flexibilidad que ofrecemos, puesto que toda nuestra fabricación está fuera de lo estándar. De hecho, hemos crecido precisamente ‘despecializándonos’, ofreciendo displays en materiales diversos y pasando del pequeño display de plástico a decoraciones completas con instalación incluida.

Nuestros clientes valoran también mucho nuestra capacidad para asumir proyectos de principio a fin, desde el diseño creativo a la fabricación en varios materiales, pasando por la instalación, el seguimiento y mantenimiento de los elementos.



Prestamos atención a cada detalle, sin soltarnos de la mano del cliente, para que al final el display que le proporcionamos le ayude optimizar los resultados en torno a su producto. Podemos estar muy encima de cada una de las producciones y adaptarnos sobre el terreno a las necesidades que surjan.

dfi expositores

www.dfiexpositores.com
jrgarcia@dfiexpositores.com

Entrevista ANA ISABEL Y JUAN MANUEL GONZALEZ VILLALBA ADMINISTRADORES DE GRASAICA, S.L.

“Destinamos grandes recursos a nuestro departamento de I+D para desarrollar equipos innovadores”

Grasaica, S.L. es una empresa familiar canaria que fue constituida en el año 2001 como una actividad centrada en el diseño y desarrollo de equipos y productos para varios sectores de mercado, una línea de negocio que ha ido evolucionando hacia el ámbito del mantenimiento de empresas de reciclado y tratamiento de residuos urbanos.

¿Cómo han sido los orígenes y la trayectoria de Grasaica, S.L. hasta nuestros días?

AIG- Los orígenes de esta empresa se remontan a principios de los 80, a un pequeño taller de reparación de mecánica en general de toda clase de vehículos y embarcaciones regentado por nuestro padre, Juan González Barrios. Con el paso del tiempo nos fuimos incorporando mi hermano, que había estudiado ingeniería técnica industrial, y yo, tras finalizar mi formación en derecho, de tal forma que las propias necesidades de nuestros clientes nos llevaron a fundar nuestra actual compañía, Grasaica, S.L., en 2001.

¿Cuáles fueron sus actividades iniciales?

JMG- En un principio diseñamos

y desarrollamos equipos aeroportuarios, una línea de negocio en la que destacaría la creación de un camión para catering de 3.500 Kg., así como de otras capacidades que iban hasta los 14.000 Kg., unos vehículos que todavía se encuentran hoy día operando en diversos aeropuertos nacionales e internacionales. Sin embargo, tras los atentados del 11 de septiembre este sector entró en crisis y decidimos apostar por la fabricación de otra clase de equipos.

Unos equipos de desarrollo propio que han dado lugar a diversas patentes. ¿Podría decirnos cuáles han sido las patentes más destacadas que han elaborado?

JMG- Sí, tras el IIS nos decantamos por una amplia variedad de vehículos

integrada por multibasculantes, isoterms, vehículos para el sector del plátano, vehículos especiales de elevación para minusválidos, vehículos especiales para la construcción, contenedores, carrocería de aluminio con alto contenido en manganeso, hormigoneras, compactadoras de basura, escaleras móviles, etc., todos ellos con sus respectivas patentes de invención. Algunas de las más importantes fueron: Patente de invención nº 200101045 'Camión ligero con plataforma elevadora para carga de aeronaves', Patente de invención nº 0201503 'Camión para recogida de residuos urbanos con capacidad variable y sistema de compactación', Patente de invención nº 200201504 'Compactador de residuos sólidos urbanos', Patente de invención nº 200201505 'Camión hormigonera ligero con bomba de impulsión' o Patente de invención nº 200400928 'Estructura móvil desplegable'.

¿A qué dedican actualmente la mayor parte de sus recursos productivos?

AIG- Grasaica, S.L. ofrece actualmente servicios de mantenimiento a empresas de reciclado y tratamiento



de residuos urbanos. Para ello contamos con un equipo de 70 profesionales de gran cualificación y experiencia y fabricamos, entre otros, cajas abiertas, ruedas apisonadoras para celdas vertedero, filtros de carbono activos y sistemas de cogeneración, tolvas, compactadoras y cisternas.

¿Qué parámetros definen su política corporativa?

JMG- El hecho de estar ubicados en las Islas Canarias representa una dificultad añadida a la hora de recibir determinados suministros que nos resta agilidad, por lo que debemos ofrecer al cliente una calidad muy superior a la media para ser más competitivos. Destinamos grandes recursos a nuestro departamento de I+D para



desarrollar aquellos equipos innovadores que nos diferencia y demanda el mercado.

www.grasaica.com

Entrevista LUIS GÓMEZ GONZALO ADMINISTRADOR DE GOMEZ GOZALO, S.L.

“Somos líderes a nivel nacional en servicios integrales de cerrajería 24 horas”

GOMEZ GOZALO, S.L. es la empresa líder a nivel nacional dentro del ámbito de la cerrajería, ya que no existe ninguna otra compañía en todo el país con una flota de vehículos ni con un equipo de profesionales similar o que ofrezca un servicio integral de 24 horas de estas características en este campo. Una atención posventa de alta calidad, absolutamente garantizada en el tiempo, constituye su principal rasgo distintivo.

¿Cómo ha sido la evolución de GOMEZ GOZALO, S.L. a lo largo de sus casi 20 años de trayectoria?

Los orígenes de la empresa se remontan a mediados de la década de los 90, con un equipo de tres personas que nos dedicábamos a ofrecer servicios de 24 horas para compañías de seguros. Desde entonces, hemos mantenido un

volumen de crecimiento constante, llegando al momento actual con una plantilla de 54 profesionales, una flota de 39 vehículos en la calle, dos naves industriales y una tienda de asistencia técnica oficial de la prestigiosa marca Fichet abierta al público en el barrio de Vallecas, en concreto en el número 29 de la calle Doctor Salgado.

¿Cuál es el catálogo de servicios que ofrecen?

Nuestro catálogo incluye, entre otros, los siguientes servicios:

- Servicios integrales de cerrajería, a lo largo de las 24 horas del día y de los 365 días del año, siendo especialistas en apertura de puertas, cambios de cerradura de cualquier cla-

“En 2014 creamos todocerraduras.com para cubrir el segmento de la ferretería y en primavera constituiremos todoenseguridad.com”

se y reparación y fabricación propia de hierro, acero inoxidable, aluminio, puertas blindadas y puertas acorazadas.
- Servicios de mantenimiento para cualquier tipo de puerta de garaje y automatismo, ya sean de casas individuales o de comunidades de viviendas.



- Cristalería 24 horas, incluyendo la reposición y reparación de vidrios, Climalit, antibalas, espejos, tapas de mesa, etc.
- Elaboración de puertas y rejas en forja, con un extenso muestrario de productos disponibles.

¿Se dirigen a algún perfil concreto de cliente? ¿Cuál es su área geográfica mayoritaria de actuación?

No, lo cierto es que nuestra cartera de referencias es muy variada, si bien el 60% de nuestra actividad suele realizarse para compañías aseguradoras. El resto se reparte entre pequeños reformistas y particulares que llegan a nosotros a través del boca-oreja, de nuestra página web o de ver alguno de nuestros vehículos en la calle. El ámbito geográfico que abarcamos se extiende a toda la Comunidad de Madrid.

¿Cuáles cree que son sus principales rasgos diferenciales con respecto a otras empresas competidoras?

GOMEZ GOZALO, S.L. es la empresa líder a nivel nacional, ya que no existe otra entidad en España que ofrezca un servicio integral de 24 horas con un número de profesionales y



vehículos en la calle como el que disponemos nosotros. Otro de nuestros valores añadidos es la garantía posventa que ofrecemos, puesto que siempre atendemos y solucionamos el problema del cliente con un elevado nivel de calidad, independientemente del plazo de tiempo que haya pasado desde la ejecución del servicio.

¿Hacia dónde se dirigen sus proyectos de futuro a corto, medio o largo plazo?

En 2014 creamos todocerraduras.com para cubrir el segmento de la ferretería y de cara a la próxima primavera tenemos previsto constituir todoenseguridad.com para abarcar proyectos integrales relacionados con la seguridad en las viviendas, incluyendo puertas de acceso, llaves, enrejados, etc.



www.cerrajerialg.com



Entrevista JUAN RAMÓN RODRIGO GERENTE DE CUCHILLAS INDUSTRIALES RODRIGO

“Somos especialistas en la elaboración de cuchillas industriales para el mundo del reciclado”

Un servicio extremadamente ágil y rápido, con entregas puntuales de un día para otro gracias a su gran stock de 200 toneladas de acero, constituye la principal ventaja competitiva de Cuchillas Industriales Rodrigo, una empresa con más de 40 años de experiencia en el ámbito del tratamiento térmico de los aceros y la fabricación de cuchillos cuya actividad ha ido derivando hacia el sector del reciclado.

¿Qué actividad desarrolla Cuchillas Industriales Rodrigo?

Contamos con más de 40 años de experiencia en tratamiento térmico de los aceros y fabricación de cuchillos de oficios. Cambiamos progresivamente a la fabricación de cuchillas industriales para el mundo del reciclaje, especializándonos en el sector de Reciclaje de Plástico, corte de Chatarra, cable eléctrico, textil, madera, cartón, RSU, etc. empleando aceros adecuados para cada tipo de cuchilla según el material a reciclar.

Algunos tipos de aceros que utilizamos son:

- L2746 Corte de Chatarras
- L2379 Plásticos y abrasivos
- L2842 Plásticos varios
- AISI S-5 Cables y Línea Blanca
- OCR8VMS Reciclado de Neumáticos

¿Con qué perfil de cliente suelen trabajar? ¿Cuál es su área geográfica mayoritaria de actuación?

Nuestra cartera de clientes está integrada por recicladores e inyectoros de plástico, chatarreros de metal y empresas de RSU (residuos sólidos urbanos, etc.) dentro de un área geográfica en la que cubrimos a todo el territorio nacional, destinando el 20-25% de nuestras ventas a la exportación hacia países como Francia, Alemania, Portugal, Marruecos, Rumania y Latinoamérica, ya que contamos con una filial propia en República Dominicana.

¿Se trata de un sector muy castigado por la crisis económica?

Lo cierto es que estamos inmersos en un sector que se ha podido escapar mejor que otros de la grave crisis eco-

nómica que está padeciendo nuestro país, entre otras cosas por la apuesta que decidimos realizar por la apertura de los diferentes mercados internacionales en los que estamos presentes, una opción que tiene un peso cada vez más importante en la estrategia de negocio de la compañía.

Hablando de estrategia, ¿cuáles son los principales valores diferenciales que les distinguen de otras empresas competidoras?

Disponemos de un catálogo de servicios en el que se incluyen labores de mecanizado, temple, rectificado, controles de calidad, etc., con el valor añadido que supone que, a diferencia de



¿Hacia dónde se dirigen sus objetivos a corto, medio o largo plazo?

Para tener un ciclo más completo, estamos invirtiendo en la construcción de algunas máquinas afiladoras de cuchillas, napadores, molinos, etc. Para intentar ayudar a nuestros clientes a mejorar su capacidad productiva, pues se trata de un sector que ha crecido mucho en los últimos

años debido a que cada vez se genera un mayor volumen de residuos a los que debemos dar salida, sobre todo si tenemos en cuenta que resulta bastante más económico reciclar un metal o un plástico que producirlo partiendo de cero.

otras empresas del sector, que cuentan con unos plazos de entrega más largos, Cuchillas Industriales Rodrigo puede servir el producto en dos o tres días gracias a la agilidad que nos proporciona el stock permanente que tenemos de 200 toneladas de acero, que nos permite cubrir la fabricación de cualquier tipo de cuchilla que nos demanden los clientes dentro de nuestra especialidad.

www.cuchillasindustrialesrodrigo.com

Entrevista FAKHREDDIN IMANI DIRECTOR GERENTE

“Nuestro equipo de profesionales poseen una formación de alto nivel y están muy comprometidos con los proyectos”

Soldaval Soldaduras Profesionales Valencianas S. L., fue fundada a finales de 2005 por un grupo de soldadores que contaban con una larga trayectoria profesional sobre todo en el sector naval, y que tenían la ambición de llevar a cabo proyectos de mayor envergadura. En 2010 dieron el gran salto cuando incorporaron a su plantilla un equipo de 20 montadores, lo que les permitió acceder a grandes trabajos. Actualmente, Soldaval posee un taller, equipado con las mejores máquinas así como de la más avanzada tecnología, situado en el Polígono Industrial El Oliveral, de Riba-roja del Turia (Valencia). Soldaval está especializada en desarrollar e implantar proyectos en la actividad de reparación y fabricación de piezas metálicas, soldaduras especiales en aluminio, acero inoxidable, acero al carbono, hierro fundido, bronce y otros.

Soldaval está presente en ambiciosos proyectos y además de calibre internacional. ¿Cómo se llega a ese nivel hoy en día?

Aunque en un principio la compañía se centró en la actividad de soldaduras para el sector naval, contando con una larga trayectoria profesional realizando trabajos para Unión Naval Valencia S.A., el mismo proceso le ha llevado a colaborar con empresas constructoras e ingenierías en la fabricación de piezas metálicas con importantes requerimientos técnicos, puentes, grandes estructuras, etc.

Actualmente estamos terminando el montaje y la soldadura de la tubería forzada en la Central Hidroeléctrica La Muela II en



Cortes de Pallás.

Soldaval ha intervenido en varios de los trabajos más importantes de la Comunidad



Valenciana, como el Puente de Calatrava, El Puente de la Fórmula I, el Estadio de fútbol Son Moix de Mallorca, etc.

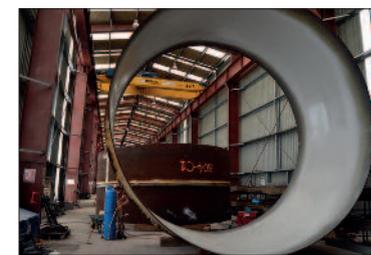
A nivel internacional hemos participado en la Central de ciclo combinado de Bremen (Alemania), además de trabajos en Grenoble, Suiza, etc.

Para ustedes el equipo de profesionales es fundamental. ¿Cuál es la plantilla actual de la compañía?

Actualmente contamos con una plantilla muy experimentada y con una gran trayectoria y de participación en proyectos de envergadura. Soldaval cuenta con un equipo de primer nivel de profesionales que componen una plantilla con una formación de alto nivel y muy comprometidos con los proyectos.

¿Qué tipo de trabajos de soldadura y montaje son capaces de llevar a cabo desde Soldaval? ¿Algún proyecto que quiera destacar por su complejidad?

En estos momentos estamos capacitados para realizar cualquier trabajo por complejo y grande que sea. Contamos con los profesio-



nales y experiencia necesaria para afrontar los con total garantía. Hay que destacar la complejidad del trabajo realizado en la Central Hidroeléctrica La Muela II de Cortes de Pallás.

En su particular opinión, ¿en general podríamos decir que las empresas españolas abogan por la excelencia?

Las empresas españolas estamos intentando dotarnos de medios humanos y técnicos de primer orden, para poder competir con las grandes empresas europeas. Debemos incorporar profesionales de todos los niveles para poder realizar los proyectos que salgan al mercado.

www.soldadura-soldaval.es

Entrevista DIEGO ESTRADA, TERESA PELLICER Y ERNESTO MOSCARDÓ
MIEMBROS DEL EQUIPO DIRECTIVO DE CEVAPLÀSTICS, S.L.

“Hemos realizado una fuerte inversión para ser punteros en el sector del automóvil”

Cevaplàstics es una empresa especializada en el mecanizado y la manipulación de plásticos. Hoy por hoy trabaja exclusivamente para el sector del automóvil a nivel europeo, creando productos de alta calidad destinados a proteger las piezas de los automóviles durante su transporte y almacenaje. Los productos de esta empresa valenciana se caracterizan por su funcionalidad, diseño, ligereza y resistencia, siempre fabricados de acuerdo a las necesidades cambiantes de sus clientes. Pero además, Cevaplàstics es una empresa comprometida con la sociedad. Descubrimos por qué.

Para conocerles con más detalle, explíquenos Sr. Estrada, ¿cuáles fueron los orígenes de Cevaplàstics?

Diego Estrada: Comenzamos nuestra actividad como Centro Especial de Empleo (CEE) en el año 1998, pero no nos quedamos ahí, y a partir de este momento fuimos evolucionando hasta constituir la empresa Cevaplàstics S.L. como tal en 2008. Desde entonces nos hemos erigido como especialistas en el mecanizado y la manipulación de plásticos, sin descuidar nuestra labor como CEE, ya que continuamos formando y seleccionando a personas discapacitadas para que puedan tener un empleo remunerado en este sector, ya sea en Cevaplàstics directamente o en otras empresas colaboradoras.

Actualmente, ¿cuáles son las distintas líneas de actividad que se trabajan en la división industrial de Cevaplàstics?

D.E.: Dirigimos nuestra actividad de forma íntegra al sector del automóvil para el que realizamos los embalajes que contienen las piezas del automóvil. Para realizar estos embalajes llevamos a cabo funciones de mecanizado, inyección, matricería, manipulación y fabricación de plásticos, sin olvidarnos del control exhaustivo de calidad que tam-

“Cevaplàstics es un claro ejemplo de cómo la innovación y la vanguardia industrial no están reñidas con la responsabilidad social”

bién desarrollamos en nuestras propias instalaciones.

Ernesto Moscardó: Sumado a los productos propios que desarrollamos y fabricamos, a día de hoy ofrecemos otros servicios a las empresas automovilísticas tales como las revisiones de calidad, la recuperación de piezas y la logística, por ejemplo, siendo además también capaces de desarrollar productos a medida para nuestros clientes.

Al hilo de lo que me comenta, tengo entendido que la filosofía de la empresa no es vender lo que hacen sino lo que el cliente realmente necesita... ¿Cómo se concreta esta afirmación en el día a día?

E.M.: Aunque podemos asegurar que ya tenemos desarrollados y fabricados productos de embalaje altamente innovadores que el sector del automóvil necesita hoy por hoy,

desde Cevaplàstics no cesamos en nuestra labor investigadora con el objetivo de desarrollar nuevas soluciones que den respuesta a las necesidades cambiantes de nuestros clientes, ya sea en manipulados, en inyección, materiales, etc. Por ello siempre estamos alerta ante las nuevas necesidades del mercado. En este sentido, somos una empresa ágil y dinámica.

¿Por qué se caracterizan sus productos? ¿Cuáles son las cualidades que los definen?

Teresa Pellicer: Los productos que fabricamos en Cevaplàstics son de vital importancia para el sector del automóvil ya que las piezas que transportan son muy delicadas y no permiten ningún tipo de daño, por mínimo que sea. Por este motivo nuestros embalajes son retornables, no transportan volumen de aire, son ligeros y muy resistentes. Lo que intentamos es que sean muy funcionales.

E.M.: En cuanto al respeto por el medio ambiente, nuestros productos cumplen con todas las normativas vigentes, son reciclables y no emitimos CO₂ a la atmósfera en el proceso de fabricación ni utilizamos agentes contaminantes.

¿Con qué materiales están fabricados estos embalajes?

D.E.: Trabajamos con diferentes materia-



Una industria comprometida con las personas

Cevaplàstics es un claro ejemplo de cómo la innovación y la vanguardia industrial no están reñidas con la responsabilidad social. A día de hoy, Cevaplàstics trabaja en una doble vertiente: como industria referente en el mecanizado y la manipulación de plásticos, y como Centro Especial de Empleo (CEE) para la selección y formación de personas discapacitadas. Gracias a su labor, consiguen que estos profesionales puedan integrarse en el mercado laboral (con un empleo remunerado) en las empresas colaboradoras con las que mantienen un contacto constante o en la plantilla de la propia empresa. Y para demostrar que una compañía puede ser 100% puntera manteniendo, a su vez, un compromiso con las personas, es de destacar que el 95% de los trabajadores que forman la plantilla de Cevaplàstics viven con algún tipo de discapacidad, lo que no les impide trabajar con la máxima eficacia creando productos de la más alta calidad.

les tales como el polipropileno celular (cartón plástico), lonas, espumas de polietileno de diferentes densidades, polietileno, polipropileno, PVC, TPE, PP, etc.

E.M.: Así es. Si hay algo que define a Cevaplàstics sin duda la experiencia y los conocimientos técnicos con los que cuenta su equipo humano, siendo especialistas en el sector del automóvil.

Por otro lado, el disponer de los últimos avances tecnológicos en maquinaria también es un factor fundamental para alcanzar el éxito y la excelencia empresarial. ¿Ha sido este el caso de Cevaplàstics?

T.P.: Desde luego que sí. Contamos con la tecnología más vanguardista y las capacidades necesarias para ofrecer las mejores soluciones de embalaje para el sector del automóvil. Anualmente destinamos el 30% de nuestros beneficios a innovación, y las últimas novedades que hemos incorporado en cuanto a maquinaria han sido: una máquina de corte por agua, dos centros de mecanizado y un láser para cortar plásticos. Hemos realizado una fuerte inversión para ser punteros en el sector del automóvil.

Pero si han logrado alcanzar este posicionamiento ha sido gracias también a la dedicación del equipo humano que les acompaña.

Con la vista puesta en los próximos años, ¿en qué nuevos proyectos están volcados?

D.E.: Tenemos la intención de continuar creciendo y ampliar nuestro volumen de clientes creando un área específica de calidad para ofrecer nuestros servicios dentro de las propias empresas. Pensamos que van a ser años muy positivos para nosotros porque se está produciendo una fuerte renovación en modelos de automóvil lo que requiere, sin duda, del embalaje para sus piezas.

Cevaplàstics

www.cevaplastics.es



Entrevista MARCOS UTTLEY DIRECTOR GENERAL DE ARCADIS ESPAÑA Y PORTUGAL

“Hemos sido capaces de convertir la crisis en rentabilidad”

Arcadis es una compañía centenaria referente a nivel mundial en diseño, ingeniería y consultoría de proyectos. En España están operativos desde hace dieciocho años tras fusionarse con EC Harris y trabajan en proyectos tan destacados en edificación como la reforma del Edificio España o del emblemático hotel The Westin Palace, ambos en Madrid.

Como empresa líder a nivel global, ¿cómo han vivido los últimos años de recesión económica? ¿Qué decisiones acertadas les han permitido seguir creciendo?

Hay que reconocer que la recesión ha sido especialmente agresiva en Europa, pero en Arcadis España hemos tenido la suerte de que los clientes internacionales de la compañía han aprovechado para hacer grandes inversiones en el país. Si a esto le sumamos el amplio conocimiento y los contactos que tenemos en el mercado internacional que han propiciado nuevos proyectos, podemos asegurar que no sólo hemos salvado la crisis con ‘buenos colores’ sino que la hemos convertido en rentabilidad. De hecho, hemos crecido durante este periodo y hemos ampliado nuestros servicios dentro de la línea de edificación.

Al hilo de lo que me comenta, ¿cuáles son los últimos proyectos más destacados de Arcadis en España?

Por destacar tan sólo algunos de

ellos, estamos trabajando junto al conglomerado empresarial chino Wanda en las obras del Edificio España, y también estamos rehabilitando

Arcadis, una multinacional muy cercana

Arcadis nació en Holanda hace 135 años. En la actualidad está presente en 80 países y cuenta con alrededor de 33.000 empleados a nivel global. Este gigante del diseño, la ingeniería y la consultoría de proyectos está presente en España desde hace tres dieciocho años tras fusionarse con la compañía EC Harris. A nivel global trabajan en cuatro líneas de negocio: agua, medio ambiente, infraestructuras y edificación, siendo esta última junto a la de medio ambiente, las líneas que fundamentalmente se desarrollan en nuestro país, aunque también comienza a despuntar la línea de infraestructuras. Y es que si hay algo que caracteriza a esta multinacional es su capacidad para desarrollar proyectos a nivel internacional con el conocimiento exhaustivo de cada mercado geográfico a nivel local.



el hotel The Westin Palace en Madrid. Además, estamos involucrados en el Proyecto Canalejas de la mano de Four Seasons, llevamos a cabo la reestructuración de imagen de la red de concesionarios Opel a nivel nacional y trabajamos en la ampliación del centro comercial La Maquinista en Barcelona, entre otros proyectos.

¿En qué puntos considera que se erige la excelencia empresarial de Arcadis en España y Portugal?

El tener un conocimiento exhaustivo del mercado local nos permite dar respuesta a las necesidades del cliente nacional e internacional, sin perder nunca de vista el beneficio social y medio ambiental que cada proyecto tiene en su entorno. Nuestro conocimiento del mercado local da una gran tranquilidad al cliente internacional.

Por otro lado, no me puedo olvidar del trabajo que realiza día tras día el excelente equipo de profesionales que forma la empresa, quienes gozan de un gran reconocimiento a nivel internacional. Es un lujo poder trabajar con ellos.

¿Cómo se presenta el futuro? ¿Hacia la consecución de qué nuevos retos están trabajando?



En el corto plazo, en España y Portugal, esperamos tener un crecimiento orgánico e inorgánico. En esta dirección, mi intención es seguir comprando sociedades en España para continuar creciendo.

www.arcadis.com/es/spain/
+34 91 766 00 33

La robótica industrial, un sector de pleno empleo

La compañía valenciana experta en integración de sistemas robotizados industriales EA Global Solutions impulsa PROGRABOX, un centro de formación especializado en robótica industrial que nació hace apenas dos años para cubrir la demanda de profesionales en este campo, y que ahora colabora con diferentes ayuntamientos para reducir el número de desempleados. A día de hoy el 100% de sus alumnos ya han encontrado trabajo.

Hay por hoy el desempleo es, sin duda, una de las principales preocupaciones de los españoles. Sin embargo, lejos de burbujas inmobiliarias y empleo estacional en el sector del turismo, existen algunas ‘aldeas galas’ en la industria que resisten a los embistes de la crisis. Hablamos

del sector de la robótica industrial que actualmente demanda profesionales especialistas que difícilmente encuentra en el mercado. Por este motivo, desde la empresa EA Global Solutions han decidido poner su granito de arena para atajar este problema a través de PROGRABOX, su filial de formación.

Tal y como nos comenta Alberto Ara, gerente general de EA Global Solutions: “Con el crecimiento de la automatización de la industria, la robótica industrial se convierte en uno de los sectores con mayor potencial en la generación de empleo, por lo que EA ha apostado por la creación de PROGRABOX”. Por su parte, Bernardo Aguir, director comercial de PROGRABOX añade que “la demanda de personal cualificado es mucho mayor que la oferta, una razón más que nos ha llevado también a establecer colaboraciones con ayuntamientos con la finalidad de reducir el porcentaje de parados de las poblaciones gracias a la formación en robótica y soldadura industrial”.

Los cursos que ofrecen a empresas, particulares y ayuntamientos son: Programación Robótica Industrial, Sistemas de Soldadura Industrial y Estándares de Programación en Robótica y Soldadura.



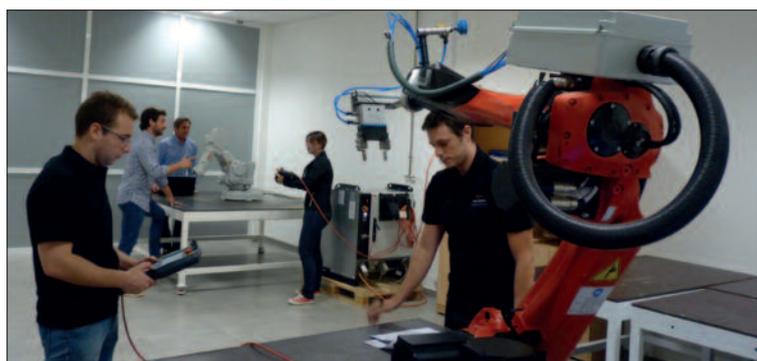
El centro de formación de una empresa referente

Para aquellos lectores que no conozcan a la compañía EA Global Solutions, decir que es una empresa experta en integración de sistemas robotizados industriales ubicada en el Polígono La Xara, en Algemesi (Valencia). Nació en el año 2011 por iniciativa de los ingenieros Alberto Ara Pastor y Bernardo Aguir Espi con el firme objetivo de aumentar la rentabilidad de sus clientes a través de la integración de sistemas robotizados o la renovación de los sistemas ya obsoletos. Su experto equipo de 22 profesionales se ocupa de programar los sistemas robotizados para que puedan desempeñar diferentes procesos industriales, en función de las necesidades particulares del cliente, incluyendo un servicio de consultoría previo y ofreciendo también un servicio postventa. Son expertos en solucionar los problemas que les plantean sus clientes, siendo además altamente polivalentes al trabajar con una amplia variedad de marcas.

Desde sus comienzos, EA no ha parado de sumar proyectos a nivel nacional e internacional trabajando de la mano de grandes marcas del sector de la automoción como Ford, Mercedes, BMW y Land Rover-Jaguar, entre muchas otras, así como con empresas del sector agroalimentario. Los proyectos que están actualmente realizando son el Nuevo Mini en Holanda, el Ford Galaxy y el S-Max, los nuevos modelos Jaguar en Reino Unido, el Renault Megane y el Kadjar en Palencia, IVECO Stralis en Valladolid, FIAT Aegaeon en Turquía, o Volvo S90 y V90 en Suecia.



www.roboticsprogramming.net
www.prograbox.com



Entrevista MIGUEL ÁNGEL AYUSO SOCIO-FUNDADOR DE RENOVAGY

“La solución óptima no es siempre la mas verde, sino la mas eficiente”

Con oficinas en tres continentes y el aval de 25 años de experiencia, Renovagy es una compañía pionera en ingeniería de generación eléctrica y control. Su apuesta se basa en desarrollar I+D+i para aportar soluciones a medida orientadas a un claro objetivo: optimizar la eficiencia energética.

Conseguir cubrir la demanda energética con tecnología renovable es el sueño de todos, es lo que queremos y debemos trabajar para conseguirlo. Nosotros lo hacemos día a día.

El nombre de nuestra empresa, Renovagy Energía Control y Sistemas, define qué hacemos. Renovar la energía aplicando sistemas que controlen el consumo y la producción para ser eficientes, pero siempre desde un punto de vista realista y actual. Ese es nuestro objetivo.

Tenemos que trabajar en ser autosuficientes, instalar fuentes de energía renovable, usar baterías para almacenar la energía producida, ser independientes y verdes, un sueño. Aunque todos soñamos con esto, también queremos seguridad en que el suministro no falte, ¿qué haríamos si no tuviéramos energía para nuestros electrodomésticos, sin internet, sin luz, agua caliente, etc.?

Hoy por hoy lo más verde no es siempre lo más óptimo, ya que no cubre todas las necesidades y porque el coste económico de ser autosuficientes es muy grande.

Mucha gente piensa que el uso de las energías renovables es igual a eficiencia energética, pero esto es un error. La eficiencia energética consiste en administrar los recursos para conseguir un ahorro en el consumo de energía y esto se puede conseguir con fuentes de energía conven-

cional o con fuentes de energía renovable.

Un ejemplo fácil de entender: cambiar las lámparas de una casa por lámparas de bajo consumo, es eficiente porque ahorra energía, independientemente de que la fuente de energía sea verde o no. Se trata de una afirmación válida en el contexto energético y tecnológico actual y que intenta buscar el equilibrio. Las fuentes de energía verdes, no son ni suficientes, ni económicamente viables para cubrir en estos momentos toda la demanda energética actual.

No es menos cierto que las fuentes de energía convencional basadas en los combustibles sólidos o fósiles tienen un impacto medioambiental muy grande, además de una fecha de caducidad y es por eso que debemos combinar las dos fuentes de energía, renovables y convencional para poder cubrir las deficiencias de unas con las ventajas de otras y viceversa, y sobre todo hacer sistemas eficientes.

¿Con qué visión trabaja Renovagy en el sector energético?

Nuestra empresa tiene cuatro divisiones: Energía, Industrial, Ingeniería e I+D+i. Estas cuatro divisiones cubren todas las áreas de un sector tan importante y crítico como el energético.

Queremos ser una empresa internacional de referencia en la investi-

gación y desarrollo de aplicaciones y soluciones para el sector energético e industrial, con un marcado carácter innovador, buscando la optimización de las instalaciones y la eficiencia de los sistemas mediante el control y la tecnología.

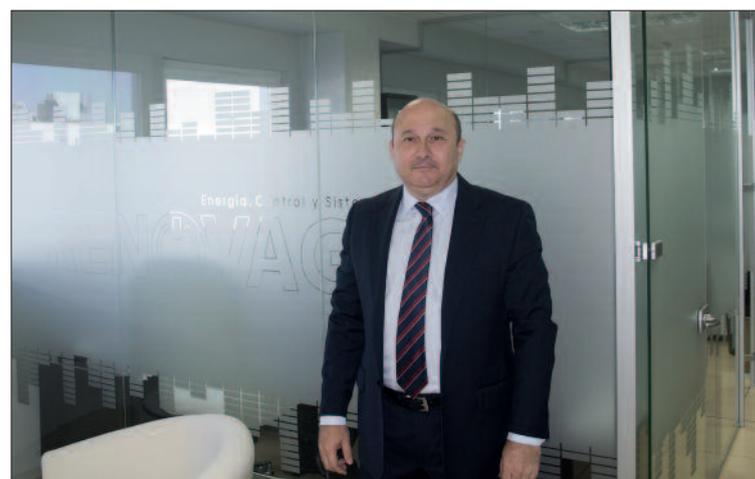
Su bagaje acumulado es notable...

Sí. Tenemos más de 20 años de experiencia en tecnología y control, 7 años de experiencia en energía fotovoltaica, 10 años en centrales de generación Gas & Oil y más de dos décadas de bagaje en consultoría e ingeniería. Estos datos avalan, sin duda, nuestro trabajo y contribuyen a generar confianza en nuestra gestión, en nuestra solvencia, en nuestros productos y soluciones, en nuestros clientes y proveedores y, por supuesto, en nuestros partners.

¿Cuáles son sus principales áreas de actividad?

Sistemas SCADA, sistemas de seguridad perimetral, cuadros eléctricos y de control, ingeniería e instala-

“Aplicamos nuestra experiencia y conocimientos con el único objetivo de conseguir un desarrollo sostenible”



ciones de fibra óptica y redes, ingeniería e instalaciones de baja y media tensión, son alguno de los ejemplos de soluciones llave en mano en los que Renovagy ha intervenido de forma integral, desde la ingeniería a la ejecución de la instalación, puesta en marcha y posterior mantenimiento.

Y los proyectos que han desarrollado

En los últimos tres años, hemos intervenido en proyectos en más de 17 países, en Asia, África, Europa y Latinoamérica, lo que nos ha aportado no solo experiencia en la fabricación sino también en la instalación y puesta en marcha de soluciones en cualquier parte del mundo. Un conocimiento y diversidad que nos permite estar en la vanguardia de las empresas españolas que están expandiendo la marca España en el mundo.

Hemos tenido la oportunidad de participar en algunos de los mayores proyectos de energía solar fotovoltaica como el proyecto Llanos de Llampos de nuestro cliente Sun Edison, un proyecto de 100 MW que ha sido el mayor de Latinoamérica. Digo ha sido, porque ahora estamos participando en otro de 104 MW también en Chile.

¿Qué valor añadido creen que identifican en ustedes?

Creemos que nuestro valor añadido es ofrecer a nuestros clientes soluciones llave en mano, desde el desarrollo de nuevos productos tecnológicos a la instalación de equipos y puesta en marcha en campo, siendo capaces de dar este tipo de servicios en cualquier continente. Nuestro objetivo es dar el servicio más amplio y profesional en todas las fases de un proyecto.

¿Innovación es un concepto fundamental en Renovagy?

Es nuestra forma de entender la empresa. La innovación es la única forma de competir en un mercado global donde casi todo está inventado.

Innovar no es solo crear nuevos inventos, también es transformar lo que existe para introducir novedades en el mercado, por eso nuestro lema dice “Si lo que necesitamos existe, lo aplicamos; si no, lo creamos”

¿La orientación al cliente es otro de sus puntales?

Sí. Todos nuestros esfuerzos están plenamente orientados al cliente, buscando conseguir que nuestro cliente se transforme en nuestro socio, interpretar sus requerimientos y conseguir su satisfacción. Buscamos soluciones juntos para garantizar su éxito. Todo ello en el marco de una mejora continua, que es lo que marca día a día el desarrollo de nuestra labor.

Soluciones que atiendan a nuevos retos...

Trabajamos en esto todos los días. Doy un ejemplo: si la energía solar no nos sirve para todo el día, tenemos que combinarla con otras fuentes: sistemas híbridos que permiten esta combinación, sistemas de bombeo solar que permitan llevar el agua a puntos remotos sin conexión a la red, iluminación solar inteligente; son algunos de los proyectos en los que estamos trabajando para dar soluciones concretas a problemas concretos.

Sobre la base de ese propósito ¿Renovagy es una empresa con vocación internacional?

Totalmente. Desde el año 2012 al 2015 hemos abierto sedes en Sudáfrica, Chile, Perú y Paraguay; próximamente vamos a crear una filial en Japón; y a mediados del año próximo, estaremos también en México.

Tenemos claro que hemos subsistido a la crisis gracias a que un día decidimos dar un golpe de timón y salir al extranjero. La internacionalización nos ha salvado en estos tiempos tan difíciles, así que vamos a seguir apostando por ella. Somos una empresa con vocación global. Creemos que en la diversidad se encuentra la oportunidad y el desarrollo.

Queremos consolidarnos entre las principales instituciones públicas y privadas de Latinoamérica y España como una empresa referente en servicios e ingeniería.



“Lo más importante de nuestra empresa son las personas”

Energía, Control y Sistemas, S.L.
RENOVAGY

<http://renovagy.com/>

Entrevista ANTONIO MANRIQUE DIRECTOR GENERAL CARMEN GARCÍA DIRECTORA FINANCIERA DE IMCASA, S.L.

“Somos expertos en venta de pintura y prescripción técnica”



Este año se cumple el 25º aniversario de la fundación de Decoraciones Imcasa, S.L., una empresa familiar dedicada a la venta y suministro de pintura cuya red de tiendas se extiende a lo largo de la Comunidad de Madrid, si bien sus acciones comerciales abarcan toda España, habiendo realizado junto a sus clientes proyectos tanto a nivel nacional como internacional.

¿Cuáles son las principales divisiones de negocio de Decoraciones Imcasa?

A.M.: La actividad principal de la empresa es la venta de pintura y la prescripción técnica, mientras que las divisiones de negocio en las que actualmente estamos enfocados son la rehabilitación de edificios, el aislamiento térmico por el exterior (SA-TE) y los pavimentos industriales. También somos especialistas en color y en todo tipo de revestimientos decorativos, y en estos momentos estamos implantando nuevas líneas relacionadas con nuestra actividad princi-

pal. Para ello contamos con 10 puntos de venta en la Comunidad de Madrid y con un almacén regulador.

¿Qué parámetros definen su filosofía como empresa? ¿Sobre qué puntos se erige la excelencia?

C.G.: Nuestra filosofía empresarial se centra en la persecución de la excelencia operativa, enfocándonos principalmente a aportar valor añadido a nuestro cliente y a caracterizarnos por el mejor servicio y asesoramiento tanto en materia técnica como decorativa. Por su parte, la excelencia de la compañía reside en su capital humano y en la estrecha relación que mantenemos con nuestros clientes y cola-

boradores desde el inicio del proyecto hasta su completa ejecución, sin importar la envergadura del mismo.

¿Se dirigen a algún perfil concreto de cliente?

A.M.: Desde nuestros inicios hemos colaborado estrechamente con empresas de pintura y autónomos, quienes han constituido un pilar fundamental en la estructura de nuestra empresa. También trabajamos con cadenas hoteleras, franquicias de talla nacional e internacional y cliente final.

¿Cuántos esfuerzos destinan a I+D+i?

C.G.: Todo nuestro equipo está en



raciones Imcasa está claramente orientado a la experiencia del cliente, ya que buscamos siempre aportar la mejor solución y satisfacer sus necesidades de la mejor manera posible, tratando día a día de superar sus expectativas.

¿En qué proyectos relevantes están trabajando de cara al futuro?

A.M.: En la actualidad estamos implantando nuevas líneas de negocio y especialidades, y también trabajamos en la creación de una red comercial para poder atender de una manera más efectiva las necesidades de nuestros clientes y, a la vez, poder acceder a nuevos nichos de mercado. No debemos olvidar que una pyme se hace grande gracias al compromiso que adquiere con sus clientes y proveedores, así como a través de la implicación con el equipo que la conforma. Continuamente debemos suplir la escasez de recursos con altas dosis de ingenio, esfuerzo e ilusión.

constante formación y actualización en materia referente a asesoramiento técnico, decorativo y atención al cliente, así como nuevas tendencias y novedades. En este sentido, damos las gracias a nuestros proveedores, fabricantes líderes del sector, quienes ponen a nuestra disposición todos sus conocimientos y recursos para mantenernos siempre actualizados en los cambios y evoluciones del sector.

¿Qué posicionamiento ocupan actualmente en el mercado?

C.G.: El posicionamiento de Deco-

www.decoracionesimcasa.com

Entrevista ANTONIO MARTÍNEZ ADMINISTRADOR DE TRAMAVE, S.L.

“Nuestra planta de biogás evita que cada año se emitan a la atmósfera 22.000 toneladas de CO₂”

Situada en la localidad valenciana de Picassent, Tramave, S.L. inició en 2005 sus actividades de compostaje, una línea de negocio que en 2010 se completaría con una planta de biogás, siendo una de las primeras instalaciones españolas de estas características en conectarse a la red eléctrica y en mostrar las múltiples ventajas y beneficios que aporta esta tecnología al conjunto de la sociedad.

¿En qué consisten sus actividades de compostaje?

Nuestra actividad inicial, que se remonta al año 2005, consiste en la valorización y compostaje de residuos verdes, sobre todo de poda, procedentes de las labores de jardinería, lo cual significa que damos como resultado un compost de origen vegetal.



Su segunda línea de negocio se centra en su planta de biogás. ¿Cómo es el proceso?

En efecto, sería la producción de energía eléctrica mediante biogás. Para ello, gestionamos los diferentes residuos agroalimentarios, procedentes de fábricas cárnicas, de fiambres, lácteos, verduras, frutas, bebidas, etc., y los introducimos en grandes depósitos (digestores) para que den lugar a una fermentación orgánica. Conviene recordar que el principal componente del biogás es metano, y constituye el combustible de los generadores que producen energía eléctrica.

¿Con cuántos generadores cuentan?

Contamos con dos generadores

“Evitamos que los residuos orgánicos vayan a un vertedero y, además, les extraemos una utilidad como es la generación de energía eléctrica”

con unas capacidades individuales de 500 KW/hora, (1 Megavatio en total) que para hacernos una idea servirían para alimentar a una población de entre 4.000 y 5.000 habitantes, que se inyectan de manera continua a la red eléctrica durante las 24 horas del día, lo que sin duda



representa una gran ventaja competitiva frente a otras energías alternativas como pueden ser la solar o la eólica.

Por tanto, esta actividad también aporta un gran beneficio medioambiental al conjunto de la sociedad.

Sí, porque no solo evitamos que esos residuos orgánicos vayan a un vertedero, sino que además les extraemos una utilidad como es la generación de energía eléctrica. Tampoco debemos olvidar que una tonelada de metano equivale a 22 toneladas de CO₂, por lo que esta valoración y producción de electricidad a partir de residuos también evita

que cada año se emitan a la atmósfera un total de 22.000 toneladas equivalentes de CO₂. Por eso creo que deberíamos tener un mejor trato por parte de la Administración, que en los últimos años nos ha castigado con una bajada de las primas del 38%.

¿Hacia dónde se dirigen sus proyectos de futuro más relevantes?

En estos momentos estamos tratando de conseguir una gestión más eficiente del sobrante de las plantas de biogás, por lo que hemos iniciado unos trámites con el Ministerio de Agricultura y una línea de investigación con la Universidad Politécnica de Valencia y una entidad de gestión de filtros verdes de la Albufera de Valencia para desarrollar un proyecto con el que podamos depurar de forma natural las aguas residuales, a partir únicamente de plantas, y reutilizarlas para usos agrícolas.

www.tramave.es

Entrevista JORGE TURÉGANO ADMINISTRADOR DE NUDESPOL, S.L.

“Somos una de las empresas con mayor gama en texturas y medidas del mercado”

Nudespól, S.L. fue fundada en el año 2001 como una empresa dedicada a la fabricación de platos de ducha y faldones para bañeras de poliéster. Sus inicios fueron muy duros, debido entre otras causas a la llegada de la crisis, un hecho que les permite valorar aún más un crecimiento que no hubiera sido posible sin la implicación y el esfuerzo de su equipo de trabajadores.

¿Cómo ha sido la trayectoria de la compañía desde esos inicios tan complicados hasta el momento actual?

Nueve años más tarde el mercado cambió, y la formación del personal existente y las nuevas incorporaciones han hecho posible que le demos un giro a la forma de fabricación y a la materia prima para poder adaptarnos a las nuevas tendencias. Así, en 2013 cambiamos nuestras instalaciones y aumentamos nuestra línea de productos. Hoy en día contamos con la colaboración de 19 comerciales y con un equipo humano de 21 trabajadores.

¿Cuáles son las principales líneas de negocio de Nudespól?

Nuestra línea de negocio se centra



“El objetivo principal de nuestra empresa hacia los clientes es la excelencia en la calidad de nuestros productos”

“Nuestra línea de negocio se centra en la fabricación y comercialización de platos de ducha y lavabos”

en la fabricación y comercialización de platos de ducha y lavabos.

¿A qué perfil de cliente se dirigen? ¿Cuál es su área geográfica mayoritaria de actuación?

Principalmente nos dirigimos a la pequeña y mediana empresa, aunque también suministramos a distribuidores de grandes superficies. Nuestra cartera de clientes abarca toda la Península, si bien la mayoría de ellos se encuentran en el centro de España y en el Mediterráneo, siendo el 40% de nuestras ventas destinadas a la exportación.

¿Qué importancia tiene la innovación en la estrategia corporativa de la empresa?

Este es un punto muy importante para cualquier compañía: para nosotros, la búsqueda de nuevas formas,

de nuevos materiales y de nuevos diseños es constante, por lo que somos una de las empresas con mayor gama en texturas y medidas del mercado.

¿Cuáles han sido las novedades más destacadas lanzadas al mercado en los últimos meses?

Este año nos convertimos en Productores Oficiales de Ágatha Ruiz de la Prada, en el estudio y diseño de los nuevos platos de ducha y lavabos, creando una línea divertida y exclusiva llena de colores vivos. A principios de año también se lanzó al mercado un nuevo catálogo con nuevas texturas y colores.

¿Cuáles son sus principales valores diferenciales con respecto a otros competidores?

Nos diferenciamos de nuestros competidores en la variedad adaptativa de nuestros productos, ya que conseguimos adaptar cualquier forma y tamaño solicitado por nuestros clientes, eliminando así cualquier barrera arquitectónica.

¿Sobre qué parámetros se asienta la excelencia en la calidad y en el servicio que ofrecen a sus clientes?

El objetivo principal de nuestra empresa hacia nuestros clientes es la excelencia en la calidad de nuestros productos; por ello, la calidad prevista, la calidad servida y la calidad per-



cibida representa uno de nuestros principales objetivos.

Intentamos dar a nuestros clientes más de lo que se esperan y agradecemos cualquier crítica constructiva que nos lleve a la mejora de nuestros productos.

¿Qué valoración haría de la actual coyuntura del mercado español? ¿Cómo han logrado superar esta etapa de crisis que tanto ha afectado al sector?

En las circunstancias actuales nuestra valoración es positiva, puesto que el mercado poco a poco se va recuperando, lo que nos lleva a una previ-

sión positiva a largo plazo. Hemos superado la crisis adaptando los precios a la situación económica del momento y manteniendo la calidad de nuestros productos.

¿Hacia dónde se dirigen sus proyectos de futuro más relevantes a corto, medio o largo plazo?

Nuestro principal objetivo a corto y medio plazo es conseguir un servicio más rápido en la entrega de nuestros productos. Para lograrlo, vamos a implantar una nueva línea de producción y a adquirir maquinaria de alto rendimiento y precisión. Las nuevas tecnologías y la gran competencia hacen que los proyectos a corto y medio plazo sean nuestro principal objetivo.



AGATHA RUIZ DE LA PRADA
Productor oficial

www.nudespól.com

Entrevista CARLOS PORTELL CAMACHO PRESIDENTE DE LA EMPRESA CELME

“Nos hemos convertido en el aliado perfecto para quien quiera fabricar calzado con una óptima relación de calidad y precio”

La empresa Celme iniciaba su actividad en 1974, en Alicante, centrado en la fabricación de maquinaria para calzado. En esa especialización se hizo fuerte con el paso de los años, hasta llegar a hoy, en que la empresa se posiciona como referente en la instalación de fábricas completas de calzado. A ello suma una vuelta de tuerca más. Sobre la base de su experiencia, da un paso adelante para ofrecer un servicio que va más allá del ‘llaves en mano’: el servicio ‘producto en mano’, esto es, lo que cualquier emprendedor o inversor necesita para abrir una fábrica de calzado en cualquier lugar del mundo donde el proyecto sea viable.

¿Qué filosofía ha marcado la hoja de ruta de la empresa Celme hasta nuestros días?

Nuestra filosofía se ha basado siempre en fabricar productos que no estuvieran en el mercado. Desde que creé la empresa, esta ha sido mi motivación: llevar al mercado productos que no existieran o que mejoraran otros que eran deficitarios, lo que nos ha llevado a contar con varias patentes de invención y otras tantas de mejoramiento.

Entonces, la I+D+i ha formado parte del ADN de su empresa desde el principio...

Efectivamente. La I+D+i nos ha acompañado desde el principio, hace más de cuatro décadas. Nunca me ha interesado fabricar algo que ya fabricaran otros. La innovación ha sido nuestra orientación desde que iniciamos nuestra andadura y en ello seguimos, con una I+D constante en todas nuestras gama de máquinas, productos, sistemas y modelos.

Hace bastantes años desarrollaron un sistema modular de producción con el que han cosechado muchos éxitos, ¿no es así?

Efectivamente. Lo desarrollamos en 1985 y es una de nuestras patentes. Como su nombre indica, se trata de un sistema modular para la producción de calzado. Lo curioso es que después ha sido acoplado en compañías de otros ramos, como es el caso del sector de la automoción.

¿Qué particularidades tiene el sistema?

El objetivo del sistema es el de equilibrar los distintos elementos que intervienen en la producción para conseguir una calidad óptima en los procesos, con una reducción muy importante de los stocks de materia prima que se utilizan. Hasta la implanta-

ción de este sistema los almacenes eran un caos: nuestro sistema modular ha venido a poner orden en la producción. Además, consigue equilibrar distintos elementos de la producción (entre unas máquinas y otras) que no estaban conjuntados. Hasta que llegó nuestra aportación nadie se había preocupado por conseguir un resultado conjunto... Con su desarrollo, la empresa Celme consigue ese equilibrio que hace posible una producción y calidad estándar.

¿Este avance les ha abierto las puertas de otros mercados?

Sin duda. Nos ha llevado a participar en grandes proyectos en países tan distintos como Rusia o China, además por supuesto de trabajar en España, donde estamos presentes en las fábricas de calzado más punteras de nuestro país.

¿Desarrollando qué tipo de proyectos?

De la mano de nuestro sistema, nos iniciamos en una nueva etapa marcada por la instalación de fábricas completas, esto es, todo el equipamiento necesario para fabricar calzado, basa-

“Nunca me ha interesado fabricar algo que ya existiera en el mercado. La I+D+i nos acompaña desde el inicio de nuestra empresa hace ahora más de cuatro décadas”



do en tecnología Celme. Estamos muy bien posicionados porque ofrecemos un producto único, de calidad y solvencia probadas.

¿Qué ventajas aportan al cliente?

Nuestros proyectos permiten fabricar calzado de manera que se aumenta la calidad y se reducen costes, dos aspectos básicos a tener en cuenta en los productos de consumo. Si no se cumplen estas dos premisas, un fabricante está prácticamente fuera de concurso.

El gran reto en los procesos de producción actuales es conseguir una calidad estándar a un coste menor; y en eso venimos trabajando desde el inicio de Celme, con expertos en I+D+i reconocidos en el mundo.

¿Quiénes se están interesando más por estos proyectos llaves en mano?

Nuestro cliente tipo se sitúa ahora mayoritariamente en países emergentes. Países en fase de desarrollo que precisan de tecnología para desarrollar industria y emplear mano de obra. Los gobiernos de numerosos países están en esa línea de compromiso con el desarrollo industrial, como es el caso de Rusia, donde ya estamos muy consolidados o de Argelia, donde ahora iniciamos nuestro trabajo. El denominado cuerno de África centra ahora buena parte de nuestra atención, con proyectos que van más allá del clásico llaves en mano...

¿Más allá que un llaves en mano?

Sí. La instalación de fábricas completas sería el llaves en mano, pero también hacemos lo que denominamos ‘producto en mano’, y que incluye el plan de negocio completo para montar una fábrica de calzado, garantizando que el producto se va a fabricar.

En países donde no existe mano de obra cualificada y donde no existe cultura de fabricación de calzado o cultura industrial, este tipo de inversiones se perciben como arriesgadas. Ante esas lógicas dudas de los inversores, generalmente públicos pero también

privados, nosotros nos ocupamos del proyecto de principio a fin, no solo de la tecnología. Analizamos su viabilidad, estudiamos las materias primas, qué tipo de calzado se puede fabricar, cuánta mano de obra se va a necesitar, cuál va a ser el coste. Aplicamos nuestra experiencia para que la inversión sea rentable. A partir de ahí, orientamos todo el proyecto tecnológico al negocio que se va a desarrollar.

El llaves en mano ya ha quedado atrás. Ahora lo que prima es el ‘producto en mano’. Con este enfoque estamos teniendo mucho éxito. Somos pioneros en ello y creemos que tenemos mucho recorrido por delante en este tipo de soluciones.

Se convierten en un socio del cliente sin serlo...

Sí, algo así. Nos hemos convertido en el aliado perfecto para la fabricación de zapatos de calidad y buen precio. Tenemos mucha experiencia y sabemos cómo hacerlo. Y en el caso de que un proyecto no nos parezca viable, pues también lo decimos, pero realmente ha de ser muy complicado y tener todo muy en contra para que la empresa Celme no vea una salida y diga no.

¿Desde dónde trabajan?

La estructura básica de nuestra empresa está en Alicante y luego en cada país en el que operamos hemos desarrollado una estructura acorde al seguimiento que precisan los proyectos que llevamos a cabo. Así, tenemos presencia física en Rusia, en China y ahora también en Argelia. Allí hemos desplegado instalaciones de oficina, almacén, servicio técnico y equipo comercial. Lo hacemos para estar al lado del cliente y atender la postventa, aunque sí es cierto que al final también nos genera negocio derivado de la venta de materias primas y recambios, pero en cualquier caso eso es la consecuencia. Nuestro objetivo lo establecernos en esos países es ofrecer un buen servicio post venta y dar continuidad a nuestras instalaciones.

