



EXCELENCIA EMPRESARIAL

Entrevista VINCENZO VALERIO DIRECTOR GENERAL DE INMOBILIARIA ROYAL VALERIO

“Nuestra intermediación inmobiliaria huye de la especulación”

Vincenzo Valerio decidía abrir su propia empresa en Málaga en 2015: Inmobiliaria Royal Valerio. Desde entonces, ha procurado distinguirse por ofrecer un servicio muy profesional al cliente, cubriendo todas sus necesidades durante las operaciones de compra-venta, lo que le ha valido posicionarse sólidamente en poco tiempo y ganarse su confianza y fidelidad.

¿Qué tipo de inmuebles tienen en cartera? ¿En qué aspectos basan sus criterios de selección?

Nos centramos en la venta de inmuebles de segunda mano, tanto en Málaga capital como en el resto de su provincia, trabajando mucho la costa. Todo ello con la particularidad de ser muy selectivos a la hora de incluir un inmueble en cartera, porque no nos interesa trabajar un producto cuyo precio no esté acorde al mercado. Mientras más vivienda de obra nueva haya, menor valor tendrá la de segunda mano. Esto es algo que muchos vendedores no entienden, lo que lleva a crear una burbuja especulativa a la que nosotros no queremos contri-

buir. Preferimos rechazar un inmueble si su precio de venta no tiene coherencia con el mercado.

Por eso tengo muchos menos pisos que otras inmobiliarias pero, en cambio, somos muy efectivos porque vendemos el 90% de ellos, gracias precisamente a esa selección que hacemos.

Sobre esa base ¿Qué servicios ofrecen al cliente?

Desde nuestras tres sucursales en Málaga capital (a la que se suma una cuarta franquiciada), ofrecemos un servicio muy profesional de intermediación en la compra-venta de inmuebles, dedicándonos también a la intermediación finan-



“Allanamos el camino para que las operaciones de compra-venta lleguen a buen puerto”

ciera y a la intermediación de alquileres.

Ayudamos al cliente a conseguir financiación, gracias a convenios con entidades bancarias, pero antes de enseñar una vivienda siempre trabajamos en el asesoramiento financiero al cliente, de manera que podamos saber qué puede comprar, acotando los límites entre los que puede elegir la vivienda que busca.

Además estamos especializados en la intermediación de alquileres, donde también existe una problemática: existen tantos alquileres vacacionales que las familias que buscan un piso en alquiler para vivir, a precio de mercado, lo tienen complicado. De nuevo hay que hablar aquí de una burbuja especulativa que se viene creando desde hace un par de años.

¿Acompañan al cliente de principio a fin de la operación?

Totalmente, procurando allanar el camino para que las operaciones de compra-venta lleguen a buen puerto. Incluso tenemos un abogado en plantilla para solucionar temas de herencias, legalizaciones de viviendas... Apostamos por ofrecer al cliente una intermediación inmobiliaria de calidad, profesional, avalada por mi formación y carné de agente inmobiliario y mi trayectoria en Italia. Tenemos mucha competencia, tanto por parte de multinacionales como de empresas españolas, pero aún así seguimos creciendo, lo que significa que el modo en el que trabajamos es acertado y satisface al cliente. En poco tiempo nos hemos ganado una cuota muy grande de mercado, con una muy buena reputación ganada a pulso.

www.royalvalerio.com

Entrevista ALEJANDRO MARCOS DIRECTOR DE DEMOLICIONES Y CONSTRUCCIONES MARCOS

“El cliente sabe que cumplimos nuestro trabajo en tiempo y calidad”



La empresa tiene el aval de tres generaciones expertas en demoliciones, entre otros servicios a la construcción... ¿Cómo ha evolucionado hasta hoy?

La empresa la crea mi abuelo, Ginés Marcos, hace casi 120 años. Por

Más de un siglo de trayectoria y tres generaciones han llevado a Demoliciones y Construcciones Marcos a convertirse en un referente en derribos, demoliciones, excavaciones y desamiantados en Catalunya y España. La seriedad y profesionalidad de su trabajo, de la mano de un equipo técnico altamente cualificado, y su compromiso con ofrecer siempre la opción más ventajosa para el cliente son algunas de sus señas de identidad. Nos lo explica su director.

aquel entonces ya se dedicaba a las demoliciones, trabajando además en el reciclaje de materiales de construcción. En esa época era habitual limpiar el tocho para volver a utilizarlo en una nueva obra, así que él recepcionaba el residuo que generaba en sus demoliciones, lo limpiaba y después lo vendía. Con los años la empresa ha ido evolucionando, incorporando nuevos servicios y adaptándose a las nuevas normativas, por ejemplo en el caso de los desamiantados, que hoy realizamos en cumplimiento de todas las exigencias de la CE y autorizados por la Generalitat de Catalunya.

¿Cuáles son sus principales líneas de negocio actualmente?

Además del desamiantado, somos empresa de referencia en corte de hormigón con disco de diamante, en demoliciones y en excavaciones, así como en la gestión integral de residuos de obras de demolición. Demoliciones y Construcciones Marcos es una de las empresas con mejor equipamiento (maquinaria Hilti) en corte con disco, con la particularidad de que utilizamos únicamente maquinaria eléctrica. Esto es importante porque mientras las hidráulicas o las de combustión contaminan, las eléctricas permiten trabajar sin originar humo ni dejar re-



siduo en caso de posible avería. Además, es la forma más rápida y precisa de realizar cortes en el hormigón.

También somos expertos en demolió comociones, tanto mecánicas con maquinaria pesada específica de gran tonelaje como manual (disponemos de 50 operarios para ello), así como en voladuras controladas. Además estamos especializados en todo tipo de excavaciones, principalmente para posteriores cimentaciones. Y como no podía ser menos, tratamos los

residuos de nuestras demoliciones, manteniendo la actividad de nuestra empresa en sus orígenes.

¿Para qué tipología de clientes trabajan?

Para todo tipo, desde constructoras y promotoras a particulares, pasando por ayuntamientos y comunidades de propietarios; y en toda España. En Barcelona destacaría proyectos como la renovación del Hotel Princesa Sofía, de 25.000m², en el que nos hemos encargado de toda la demolición interior del hotel; y de la demolición interior de la zona de ocio del centro comercial Diagonal Mar, donde hemos retirado todos los falsos techos con la complejidad añadida de ejecutar los trabajos de noche para que durante el día los espacios pudieran desarrollar su actividad comercial con normalidad.

¿Por qué les elige el cliente?

Por nuestra experiencia y por muchos años de trayectoria demuestran nuestra vocación de servicio y nuestro compromiso por cumplir bien con nuestro trabajo, ejecutándolo bien en tiempo y calidad. Y porque procuramos siempre rentabilizar al máximo el proyecto a cada cliente, ofreciéndole la opción más ventajosa para contribuir a abaratar su obra.

DMC MARCOS
DEMOLICIONES Y CONSTRUCCIONES

www.demolicionesmarcos.es

Entrevista DANIEL VALVERDE, ISMAEL VALVERDE Y JOSÉ MIGUEL VALVERDE SOCIOS Y GERENTES DE FIONA COCINAS

Fiona Cocinas, elegancia y comodidad

Nuestro país se nutre de numerosas pequeñas y medianas empresas de carácter familiar que luchan día a día para competir en el actual duro y exigente mercado. Es el caso de Fiona Cocinas, empresa en manos de la familia Valverde que con su tesón y trabajo pasó de ser una pequeña planta de distribución de muebles de cocina a una fábrica con más de 70 empleados. Hoy hablamos con Daniel, Ismael y José Miguel Valverde, hermanos y actuales responsables de esta empresa familiar.

Ahora han celebrado ya el 19 aniversario de la primera fábrica que crearon en Pinto, ¿qué recuerdan de aquel momento?

Del comienzo recordamos mucho nerviosismo y muchas dudas en saber si todo iba a funcionar, pero tras pasar los meses y comprobar el buen funcionamiento de todo el equipo, vimos que cada día dábamos más y más pasos hacia delante y que todo el esfuerzo y tiempo invertido iban teniendo su recompensa.

¿De qué manera plantearon su estrategia empresarial? ¿Qué querían ofrecer al mercado?

Nuestra principal estrategia para plantear este proyecto fue la creación de una base de equipo compenetrado, haciendo de él una unidad familiar. Solo de esta forma hemos conseguido ser una empresa con una muy buena y comprometida organización, trabajando con constancia y perseverancia para poder posicionarnos en el mercado con unas cocinas realizadas en la fecha

marcada por el cliente y con las mejores calidades.

¿Cuál ha sido el momento más duro al que han tenido que enfrentarse en estos 19 años?

Como la mayoría de la industria de este país, el momento más duro fue la etapa de crisis, la cual comenzamos a notar desde el 2008 y de la que no pudimos ver su recuperación hasta el 2016. Fueron ocho años de decrecimiento empresarial que nos obligó a tener que prescindir de trabajadores muy competentes en ese momento en nuestra plantilla. Ese, sinceramente, es el peor momento para una empresa, verse obligado a reducir tu equipo de trabajo con personas muy cualificadas.

Cuando una empresa está dirigida por tres hermanos, ¿la toma de decisiones es más fácil o al contrario?

Lógicamente, cuando una empresa es dirigida por una sola persona, no tiene que demostrar que su punto

de vista, decisión o acción es mejor o peor. Por este motivo, la dirección bajo tres personas hace que sea más complicado debido a los diferentes puntos de vista de cada uno de nosotros, pero no por ello más difícil o arriesgado, al contrario. Nosotros analizamos nuestras diferentes tomas de decisiones y ese análisis hace que siempre se den los pasos de manera más segura y firme.

Han logrado un crecimiento sostenido que les ha llevado a cambiar de instalaciones en varios momentos. ¿Cuál es la actual infraestructura de Fiona Cocinas?

Fiona Cocinas, hoy en día, se encuentra ubicada en Ugena, Toledo. Con una planta de producción de más de 4.000 metros cuadrados y más de 40 trabajadores en plantilla. Manejamos más de 200 puntos de venta a nivel nacional con la última tecnología en maquinaria, la cual nos ha ayudado a ser centro de referencia en producción con mayor rapidez, cantidad y calidad.

Ninguna empresa triunfa si no hay detrás una buena gestión y un producto de calidad. Hablemos de los muebles que fabrican. ¿Cómo podríamos definirlos?

Son muebles con carácter, con errajes robustos en cuanto a su seguridad, pero a la vez elegantes estéticamente. Un mueble de calidad para la demanda actual. Analizando siempre las últimas tendencias, sobre todo estamos muy atentos a todos aquellos avances tecnológicos en acabados.

¿Con qué materiales trabajan?

Todo tipo de laminados, estratificados, MDF, maderas, herrajes de extracción, elevación, etc. Todos ellos corresponden con las garantías y certificados ISOS 9001. Trabajamos con los mejores proveedores para ofrecer materiales de calidad sin un elevado coste en el producto final. Es lo que denominamos: "Exigir más por menos".

¿En qué se inspiran sus creaciones?

Todos nuestros modelos se basan y persiguen la búsqueda de dos principios fundamentales: elegancia y comodi-



dad. Bajo estas dos premisas diseñamos cada una de nuestras cocinas, atendiendo siempre a todas las premisas y exigencias marcadas por el cliente. Lo más importante es escuchar al cliente para crear un buen diseño.

¿Cuál es el mercado que actualmente abarcan?

Actualmente Fiona Cocinas se extiende a territorio nacional, principalmente en la zona centro y noroeste del país, donde se encuentra la mayor parte de nuestros puntos de venta. Ocasionalmente realizamos exportaciones. En los últimos años nos hemos introducido en la industria del cine y la televisión, realizando cocinas diseñadas para escenarios de películas como El Bar y Perfectos Desconocidos del director Álex de la Iglesia o series como Mar de Plástico, Allí Abajo, El Incidente o Presunto Culpable, emitidos en horario de prime time.

¿Las perspectivas del negocio pasan por la exportación?

Es una mira hacia el futuro, pero no el paso más cercano de Fiona. Creemos que, aun realizando un buen trabajo en nuestro territorio nacional, se podrían realizar muchas más cosas en esta industria, tenemos mucho que aportar aun y ofrecer a nuestros clientes. Queremos conseguir ser uno de los mayores referentes en fábricas de cocinas.

Para acabar esta entrevista, visto lo que ya han conseguido, ¿dónde creen que pueden llegar?

Sinceramente, allí donde nuestros clientes nos quieran acompañar, somos personas muy constantes y perseverantes. Nunca terminamos un proyecto sin saber cómo vamos a arrancar el siguiente. Somos unos apasionados por este trabajo por lo que no nos fijamos un techo, preferimos disfrutar de este largo camino siempre con nuevas ilusiones y retos que nos hagan aprender y ser más grandes de lo que ya somos. Esperamos de corazón que todo el mundo que hace posible Fiona Cocinas siga trabajando a nuestro lado para ir con ellos de la mano allí donde se nos presenten nuevos retos.



fiona
COCINAS

<http://www.cocinasfiona.com/>

Entrevista FRANCISCO RODRÍGUEZ DIRECTOR GENERAL DE SUMINISTROS RODRÍGUEZ

“Queremos seguir siendo el mejor socio colaborador de la industria”

Suministros Rodríguez es una empresa especializada en la distribución de componentes y recambios para el mundo industrial. Hemos hablado con su Director General, Francisco Rodríguez, para conocer cuál es la realidad de una compañía que ha crecido notablemente en los últimos años.

¿Cuáles son los orígenes de Suministros Rodríguez?

La nuestra es una empresa familiar dirigida hoy por la segunda generación. Mis padres la pusieron en marcha hace más de treinta años y en sus inicios su labor se centraba en el suministro de repuestos para el sector agrícola, labor que realizaba prácticamente a nivel provincial.

Desde entonces ha evolucionado mucho...

Así es. Hace alrededor de diez años, mi hermano y yo decidimos comprar la empresa y darle un nuevo impulso. Poco a poco fuimos abandonando el sector agrícola para centrarnos en el industrial. Pasamos de un equipo formado por dos personas a las veinte que componen hoy nuestra plantilla, y también apostamos por ampliar nuestro mercado a nivel nacional.

¿Cuál es la estructura actual de la empresa?

Nuestra sede central se encuentra en Benavente, en la provincia de Zamora. Aquí disponemos de



Suministros Rodríguez cuenta con instalaciones en Benavente y Santander

un almacén de 3.000 metros cuadrados de superficie que nos permite ofrecer un servicio rápido y ágil a nuestros clientes. Además, contamos también con una delegación con almacén propio en Santander para cubrir la zona norte del país.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Tenemos dos grandes grupos de clientes. Por un lado, las industrias de cualquier sector que necesitan suministros para el mantenimiento o la mejora de sus líneas de producción; por otro, los fabricantes de maquinaria que recurren a nosotros para adquirir componentes.

¿Qué elementos diferencian a Suministros Rodríguez de sus competidores?

Creo que hay varios aspectos que nos definen muy bien. El primero de ellos es la rapidez de respuesta que nos aporta el hecho de tener más de 60.000 referencias en stock permanente para satisfacer de un modo prácticamente inmediato cualquier demanda. El segundo gran factor es que siempre hemos apostado por ser algo más que un mero proveedor de productos. En este sentido, disponemos en nuestro equipo con técnicos especialistas en cada familia de producto, lo que nos permite asesorar al

cliente acerca de la opción que mejor se ajusta a cada caso. En tercer lugar, no somos ajenos al fenómeno de la industria 4.0 y nuestro departamento de ingeniería está preparado para ayudar a las empresas, mediante la electrónica, a diseñar y poner en marcha sus procesos de automatización y robotización.

La compañía ofrece apoyo a las empresas para adaptarse a la nueva Industria 4.0

Versatilidad y flexibilidad...

Así es. De hecho, en un mercado en el que competimos con grandes multinacionales, esos factores son muy importantes. Hoy estamos en

condiciones de suministrar más del 90% de los productos que pueden necesitar nuestros clientes. Y para ellos, contar con un proveedor único es muy cómodo e interesante.

¿Hasta qué punto es determinante el precio?

El precio es un elemento muy importante, pero he de decir que también ahí somos competitivos. Frente a las multinacionales apoyadas por fondos de inversión, Suministros Rodríguez antepone una estructura ligera y bien dimensionada que nos permite rebajar los márgenes y competir ante empresas con un poder de compra mucho mayor.

¿Se traduce esa forma de trabajar en una clientela fiel?

Sin duda. Quienes trabajan con nosotros siguen haciéndolo. Es raro que cambien. Valoran la calidad, el precio, el servicio y, sobre todo, que esa fidelidad que comenta va en ambas direcciones. Estamos aquí para ayudarles a mejorar.

¿Qué tipo de productos distribuyen?

El denominador común de nuestra oferta es la calidad, de manera que apostamos siempre por primeras marcas, seleccionado siempre los proveedores. A partir de ahí, la gama es muy amplia: rodamientos, correas, cadenas, motores y reductores, electricidad y electrónica, acoplamientos, poleas y piñones, estanqueidad, lubricantes y grasa, herramientas, tornillería, elementos de neumática, bandas y cadenas de transporte... Con 60.000 referencias puede imaginar que la tipología de productos es enorme.

¿Cuáles son los retos de futuro de la empresa?

El objetivo de Suministros Rodríguez es crecer para convertirse en el referente nacional del sector. Tenemos mucho trecho por recorrer, pero la trayectoria de los últimos diez años nos demuestra que vamos por el buen camino. A más largo plazo, tampoco descartamos llegar a otros países donde podamos aportar nuestra experiencia y conocimiento del sector, así como la capacidad técnica y profesional de nuestro equipo.

De todos modos, si tuviera que resumirlo en pocas palabras, diría que el reto de nuestra empresa es continuar siendo el mejor socio colaborador de cualquier empresa industrial. Llevamos demostrando que somos capaces muchos años y vamos a seguir haciéndolo.



Entrevista DANIEL PÉREZ GERENTE DE BALEARIK CARGO

“Transportamos productos alimentarios en frío de un modo puntual y eficaz”

Balearik Cargo es una compañía especializada en el mundo de la logística frigorífica. Nacida en Ibiza, la empresa destaca por ofrecer un servicio ágil, puntual y de calidad a sus clientes, independientemente de su tamaño. Para conocerla con más detalle, hablamos con su gerente, Daniel Pérez.

¿Cuáles son los orígenes de Balearik Cargo?

La empresa nació en el año 2001. Lo hizo con un solo camión y poco a poco, a base de esfuerzo y de la confianza de nuestros clientes, hemos ido creciendo hasta convertirnos en una de las referencias del sector.

¿Cuál es su estructura actual?

Hoy contamos con una flota que supera el centenar de camiones. Una flota que acabamos de aumentar con la incorporación de nuevos vehículos que funcionan con gas licuado como combustible. Además, recientemente realizamos una importante inversión para renovar remolques y cabezas tractoras, por lo que podemos asegurar que nuestra flota tiene una antigüedad inferior a un año. A nivel de estructura física, disponemos de almacenes propios en Valencia, Ibiza y Palma de Mallorca así como una base logística en Barcelona, ofrecemos un servicio integral de distribución capilar y, si el cliente lo necesita, también podemos almacenar sus mercancías en nuestras instalaciones.

¿Y en cuanto a personal?

Nuestra plantilla está formada por más de 100 personas entre personal directo e indirecto. Una de las peculiaridades de nuestra empresa es la estabilidad de nuestro equipo humano, hasta el punto que podemos decir que la relación entre todos va mucho más allá de la profesional; es casi familiar.

¿Qué va a suponer el uso de gas licuado para la empresa?

El gas licuado tiene con coste tres veces menor que el del gasóleo, de modo que nos va a permitir ser más competitivos y mejorar el servicio a nuestros clientes. Además, Balearik Cargo tiene siempre presente la necesidad de cuidar el entorno, de modo que disponer de vehículos más limpios cumple con nuestra estrategia medioambiental.

¿Qué área geográfica cubre Balearik Cargo?

Nuestras oficinas centrales se encuentran en Ibiza, de manera que estamos especializados en prestar servicio en todas las islas Baleares, aunque también cubrimos el

resto de España y salimos a Europa. En este sentido, nuestra presencia es más fuerte en países como el Reino Unido, Holanda, Dinamarca y Francia. Ahora mismo estamos comenzando a trabajar también con Argelia y en breve lo haremos también en el Estrecho de Gibraltar para dar servicio a uno de nuestros clientes en Ceuta y Melilla.

Balearik Cargo une las islas Baleares con la Península y diversos países de Europa

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Nuestra labor es exportar e importar productos alimentarios en frío de un modo puntual y eficaz. Eso ha hecho que, como expertos en logística frigorífica integral, confíen en nosotros las principales marcas y cadenas de distribución nacionales del sector de la alimentación. No obstante, también prestamos servicio a empresas más pequeñas que tienen volúmenes más pequeños, puesto que trabajamos tanto el grupaje como la carga completa.

¿Qué elementos definen la filosofía de trabajo de la empresa?

Siempre hemos apostado por ofrecer el mejor servicio y la máxima rapidez en las entregas. Para conseguirlo, la política de Balearik Cargo ha sido siempre invertir en aquellas innovaciones que mejoren nuestro funcionamiento. Gracias a esa forma de trabajar, contamos con la última tecnología y podemos asegurar a nuestros clientes que no se producen incidencias durante el transporte de sus productos.

Eficacia y puntualidad...

Así es. Además, somos partner preferencial de Balearia, la naviera que une Baleares con la península. Eso hace que podamos garantizar al 100% a los clientes que nuestros vehículos –y sus mercancías– siempre embarcarán en una dirección o en la otra.

Hablaba antes de reducir las incidencias la máximo. ¿Cómo trabajan para lograrlo?



La empresa ha comenzado a operar también en Argelia y en la ruta del Estrecho de Gibraltar

Tenemos a personal dedicado en exclusiva al control de calidad. Además, disponemos de un sistema de trazabilidad que nos permite controlar en todo momento cada envío y cada expedición, reduciendo al mínimo los posibles problemas. En este sentido, como le comentaba al principio, la inversión continua en la renovación de equipos marca la diferencia. Hoy disponemos de la tecnología más vanguardista del mercado para el con-

trol de trayectos, temperaturas... Algo fundamental cuando hablamos de logística frigorífica.

¿Cuáles son los objetivos de la empresa para los próximos años?

Además de la política de mejora continuada de nuestros procesos, cada vez nos orientamos más hacia el cuidado del medio ambiente. Lo hemos hecho con la adquisición de los camiones a gas licuado y seguiremos haciéndolo expandiendo esa política de sostenibilidad también a nuestros colaboradores. El mercado lo exige y quien desee trabajar con nosotros deberá cumplir con esos requisitos.

¿Cómo ve el futuro del sector?

Observo el futuro del sector con

La compañía dispone ya de camiones a gas licuado, más limpios competitivos

cierto optimismo. Es cierto que los años de crisis han puesto a prueba a muchas empresas, pero también han hecho una cierta criba que ha dejado más fuertes a las que ofrecen un servicio de alta calidad. Los clientes han visto esa realidad y hoy en día, su relación con nosotros es de fidelidad.

Entrevista **ÁNGEL GONZÁLEZ** DIRECTOR DE CÓDIGO DIEZ

Líder en cerrajería de automoción

Pionera es España en su área de especialización, Código Diez es actualmente una empresa líder en modificación de llaves y bombines para la automoción, entre otros servicios asociados.

Expertos en bombines para automoción desde 1994...

Sí, desde entonces en Código Diez estamos especializados en llaves y bombines para automoción, siendo los primeros en abrirnos camino con esta actividad en el sector.

Hoy disponemos de la última tecnología en maquinaria para el corte y la programación de llaves y mandos para vehículos, lo que nos permite ofrecer al cliente un servicio rápido y eficiente, en toda España.

¿En qué líneas de negocio estructuran actualmente sus servicios?

En tres líneas de negocio: reparación y sustitución de llaves (llaves partidas, deterioradas...), apertura de puertas y venta de bombines a terceros, con más de 5000 bombi-



Código Diez tiene más de 5000 bombines en stock

nes en stock, sirviendo a recambistas y talleres de toda España. Hoy en día Código Diez es una empresa líder en cerrajería de automoción.

Reparamos todas las llaves, con mando o sin mando, y cuando no se pueden reparar fabricamos otras

nuevas (para casi todos los modelos del mercado), gracias a nuestra maquinaria especializada de codificación de llaves. Los bombines cada vez son más complejos y la codificación de llaves más complicada, lo que nos obliga a seguir invirtiendo en equipamiento tecnológico para no quedarnos atrás en el mercado.

También trabajamos en la apertura de puertas sin que el coche su-

fra daños, con maquinaria profesional. Y, cuando el cliente ha perdido sus llaves, le fabricamos otras (todas las marcas) de manera muy rápida.

Talleres, rent a car, particulares ¿Quiénes son sus clientes?

En nuestra sede en Madrid trabajamos principalmente para talleres y clientes particulares, mientras que nuestra sucursal en Mála-

ga (Código Málaga) orienta su actividad sobre todo a empresas de rent a car.

¿Por qué cree que el cliente elige a Código Diez?

Por nuestra experiencia y también porque ofrecemos calidad, precisión y eficacia. En experiencia y equipamiento para la codificación de bombines vamos claramente por delante de nuestra competencia, posicionándonos como número uno con mucha diferencia. Además, nuestro amplio estocaje nos permite servir bombines prácticamente de forma inmediata.

Código Diez está presente en SICUR'18

¿Qué llevan a esta edición de SICUR?

Un año más, estamos presentes en la feria, donde llevamos los últimos bombines de automoción. Bombines y llaves, con un catálogo nuevo para el evento.



www.codigodiez.com

SU EMPRESA EN PRENSA NACIONAL

GuíadePrensa.com

Especialistas en gestión de monográficos en prensa.

Campañas publicitarias personalizadas

Entrevista **JAVIER SANTAUEFEMIA** CONSULTOR DE GESTIÓN REMOTA

Gestiona3w El software de movilidad líder en la gestión de trabajos



Javier Santauefemia



Isaac Sánchez, director técnico

G3w es un software de movilidad para la gestión de trabajos de mantenimiento preventivo y correctivos desarrollado por Gestión Remota, empresa altamente comprometida con la consecución de las metas del cliente, a cuyas necesidades trata de dar solución de una manera rápida y eficiente. Su equipo es experto en imprimir lo mejor de dos mundos diferentes: la visión de negocio y la visión técnica. Y ha sido esa estrecha conjunción la que ha alimentado y ha hecho crecer de forma continuada su aplicación G3W.

¿Su software Gestiona3w encuentra aplicación en el sector de la seguridad? ¿Es uno de los ámbitos en los que aporta valor?

G3w se ha posicionado como la herramienta de producción y gestión en el sector de la seguridad porque ofrece la solución de movilidad de los trabajos de mantenimiento preventivo, correctivos y avisos sobre cualquier tipología de equipo.

G3w muestra en tiempo real las actuaciones de los técnicos. Esto es vital en este sector, que requiere un control permanente del estado de los equipos y una agilidad en las soluciones ante cualquier incidencia.

G3w se ha posicionado como la herramienta de producción y gestión en el sector de la seguridad

Y en un sector con márgenes ajustados, G3w aumenta un 90% la productividad en la oficina y un 20% la de los técnicos. G3w genera automáticamente los documentos asociados a un trabajo justo al finalizarlo (certificado, albarán, acta, resumen anomalías...), lo que conlleva

un ahorro de tiempo en la oficina y la agilización de la facturación y cobro.

La gestión en tiempo real es la esencia de G3w

¿Realiza la gestión en tiempo real de trabajos de mantenimiento preventivo sobre equipos de seguridad instalados?

La gestión en tiempo real es la esencia de G3w.

G3w consta de 2 módulos interconectados en tiempo real: el panel de control en las oficinas centrales, para gestionar el día a día; y los dispositivos remotos

de los técnicos, para gestionar los trabajos.

El panel de control gestiona los trabajos preventivos, correctivos y averías y los reparte entre los técnicos y fechas. Nada más asignarse, los empleados disponen en sus móviles de la agenda actualizada con los trabajos adjudicados y la información necesaria para realizarlos.

Y todo lo que el técnico hace en su móvil se visualiza en tiem-

po real en la oficina: cuándo y dónde inicia el trabajo, cuándo lo interrumpe y lo finaliza, el estado de cada equipo, la carga de trabajo realizada o pendiente, los materiales utilizados...

En el momento justo de terminar el trabajo, la oficina dispone de toda la información para facturar y generar automáticamente los documentos que se deben enviar al cliente: albarán, certificado, acta, resumen anomalías...

“El equipo de Gestiona3w concibe la programación como una respuesta a un problema de un cliente y disfruta ofreciendo una solución ágil, global y eficaz a sus necesidades”

G3w, un desarrollo de Gestión Remota

Gestión Remota nace a finales de los 90 con el reto de dar una respuesta profesional, global y eficaz a un mercado tan exigente como el de la gestión de trabajos en movilidad. Desde sus inicios, esta empresa busca soluciones ágiles, escalables, seguras y de alto rendimiento.

A mediados de los 2000 aterriza en España para atender a un mercado muy profesional y muy demandante de soluciones

reales de movilidad. Aquí su evolución ha sido y sigue siendo vertiginosa, gracias a la robustez y cobertura de su producto estrella, la aplicación G3w, que cubre con creces las necesidades de un gran número de empresas.

La calidad de su atención comercial ha sido también un pilar de crecimiento, gracias a la satisfacción de todos sus clientes que se ha ido transmitiendo de forma exponencial.

¿En qué se diferencia de otros productos de su competencia?

Hay muchos aspectos clave que marcan la diferencia:

- El 1º es que G3w nace con la movilidad intrínseca, se diseña ya con la movilidad, a diferencia de la competencia que, en el caso de tenerla, la incorporan con posterioridad. Y una movilidad sobrevenida les obliga a forzar sus programas, lo que se traduce en ineficiencias y grandes carencias.

- El 2º es la innovación. G3w es un software vivo, en continua evolución diaria, lo que nos permite adaptarnos a las necesidades del cliente, incluir formas de trabajar e incorporar conceptos nuevos del mercado. Y todo sin coste alguno para nuestros clientes.

- El 3º es que todos los que trabajamos en Gestiona somos unos apasionados de la tecnología. Concebimos la programación como una respuesta a un problema de un cliente. Y disfrutamos ofreciendo una solución ágil, global y eficaz a sus necesidades. Es excitante.

Uno de nuestros principales activos es la estrecha relación entre el equipo de consultores, que visita a los clientes y comparte con ellos sus necesidades, y el equipo de desarrolladores, que rápidamente las tratan para darles solución.

- El 4º es nuestro servicio. La calidad de nuestra atención comercial y asesoramiento profesional ha sido un pilar de crecimiento y ha marcado la diferencia.

- El 5º es el producto en sí mismo. G3w, de forma sencilla y visual, traspasa todo el día a día de una empresa de seguridad a la alta tecnología gracias a nuestro profundo conocimiento del sector.

“G3w, de forma sencilla y visual, traspasa todo el día a día de una empresa de seguridad a la alta tecnología”



Presentes en SICUR en el Pabellón 8F stand 07

www.gestiona3w.com

Entrevista ALEJANDRO DÍAZ GERENTE DE VAGALUME ENERGÍA

“En los últimos 3 años hemos doblado la facturación de cada año con respecto al anterior”

El mercado energético es sin duda uno de los valores al alza, eso lo saben los expertos en inversión. Vagalume Energía, consultora energética, se encuentra actualmente en fase de ampliación de capital. Hablamos con Alejandro Díaz, su máximo responsable, para que nos explique qué ofrece Vagalume Energía tanto a las empresas que quieren reducir sus costes energéticos como a los posibles inversores.

¿Con qué filosofía y compromiso nació Vagalume Energía?

Desde nuestros inicios, Vagalume siempre ha apostado por la profesionalidad, la calidad en el servicio y la utilización de equipos de primeras marcas para conseguir los criterios de ahorro establecidos.

Nuestra filosofía es que “la energía más barata es la que no se consume” y por eso siempre hemos apostado por ofrecer las soluciones más eficientes a nuestros clientes, utilizando las energías renovables y la eficiencia energética como base para nuestros proyectos.

Estamos ante una empresa joven que reúne ya varios premios como empresa excelente dentro del apartado de eficiencia energética. ¿Cómo entienden en Vagalume la excelencia?

En un mercado tan competitivo solo hay dos vías de supervivencia: ser barato o ser diferente. En Vagalume Energía siempre hemos apostado por ser diferentes y gracias a eso hemos conseguido lo más importante de todo: la confianza de nuestros clientes. Para nosotros, la excelencia no solo está en conseguir esta confianza sino en mantenerla con el paso de los años.

Cada día el coste energético es más caro, muchas empresas empiezan a plantearse buscar soluciones para abaratar esta partida en su cuenta de resultados. ¿De qué forma puede ahorrar una empresa en su consumo energético?

Cada empresa es diferente y, si bien hay soluciones comunes para todas, lo ideal es crear un “traje a medida” para cada una. Vagalume actúa como un “departamento externo” de la empresa centrado en la optimización de los gastos energéticos y la reducción de la huella de carbono. Al igual que un bufete de abogados o una asesoría fiscal, nuestra empresa provee de un servicio profesionalizado que analiza el estado inicial de las instalaciones y luego propone proyectos de mejo-

ra para optimizarlas desde el punto de vista energético.

¿Qué les puede ofrecer Vagalume Energía?

Para empezar, una visión global de los usos energéticos de su empresa y un análisis de las oportunidades de mejora que existan. Luego un servicio integral que incluye la ejecución llave en mano de los proyectos de ahorro en las diferentes áreas: fotovoltaica, biomasa, led, aerotermia, cogeneración...

La diferencia con nuestros competidores es que, además de ejecutar esos proyectos con los máximos estándares de calidad, podemos financiar las inversiones necesarias para ejecutarlos.

¿Qué servicios ofrece Vagalume?

Nuestra empresa ofrece dos servicios fundamentales: el primero es una central de compras de energía en la que los clientes pueden acceder a condiciones preferentes a la hora de contratar servicios de elec-



Alejandro Díaz recogiendo la Medalla de Oro al Mérito en el Trabajo de la Asociación Europea de Economía y Competitividad

tricidad, gas y/o biomasa. La electricidad que gestionamos en esta central tiene origen 100% renovable y nuestros precios son más competitivos que el de cualquier comercializadora ya que negociamos las tarifas de nuestros clientes de forma conjunta.

El segundo servicio sería el de la consultoría energética y ejecución de proyectos de ahorro. Este servicio consiste en la monitorización de las instalaciones y la ejecución de proyectos de ahorro llave en mano basados en medidas de eficiencia energética e integración de energías renovables.

¿Se han centrado únicamente en proyectos en nuestro país o también han dado el salto internacional?

En 2017 hemos puesto en funcionamiento nuestra primera filial internacional en México. La apuesta por este país es estratégica para nuestro futuro ya que la demanda de nuestros servicios en este mercado es enorme y México es la mejor puerta de entrada para nuestra expansión por Latinoamérica.

Este año también vamos a comenzar nuestra expansión en el mercado portugués a través de varios colaboradores, el objetivo sería

contar con una filial propia hacia finales de año.

¿Qué nivel de crecimiento han tenido como empresa en los últimos años?

Los números de nuestra empresa se parecen mucho más a una startup tecnológica que a cualquier empresa de nuestra competencia. En los últimos 3 años hemos doblado la facturación de cada año con respecto al anterior y nuestra cartera de clientes también ha aumentado significativamente.

¿Existe una buena perspectiva de crecimiento a corto plazo?

En el próximo ejercicio esperamos duplicar de nuevo nuestra facturación y comenzar a crecer también en México con ratios muy parecidos. Además, tal y como le hemos comunicado a nuestros inversores recientemente, en nuestros planes a corto plazo está dar el salto al MAB (Mercado Alternativo Bursátil) para poder afrontar nuestra expansión internacional a partir de 2020.

En el 2016 hicieron una ampliación de capital a través de la plataforma inglesa •CrowdCube•.

¿Se han planteado una nueva fórmula de financiación para proyectos futuros?

En 2016 fuimos la primera empresa del mundo en nuestro sector en conseguir una ampliación de capital por crowd-equity y actualmente estamos realizando una nueva ampliación de capital en 3 fases: la primera se trata de una fase privada con los socios actuales, la segunda se está realizando con fondos especializados y la tercera será pública a través de la misma plataforma de crowd-equity que utilizamos en 2016. El objetivo es conseguir 2 millones de euros que nos permitan desarrollar nuestra estrategia de consolidación de negocio, el desarrollo de nuevos servicios innovadores y la expansión internacional.

¿Por qué invertir en Vagalume Energía?

Principalmente porque somos una inversión muy rentable. Los inversores que apostaron por nosotros en 2016 han visto cómo la empresa se ha revalorizado varias veces desde su entrada y están entusiasmados con nuestra estrategia de crecimiento y con la posibilidad de salir al MAB en los próximos años.

Como valor añadido de la inversión, todas las actividades de nuestra empresa implican una reducción de emisiones de CO₂ de las instalaciones de nuestros clientes por lo que invertir en Vagalume Energía no solo es rentable económicamente si no también sostenible para el medio ambiente.



Instalación de Autoconsumo Fotovoltaico