

SUPLEMENTO EDITADO Y PRODUCIDO POR GRUPO HORO

EXCELENCIA EMPRESARIAL



Habasit Hispanica S.A.
info.espana@habasit.com
www.habasit.es



¡50 Años de Soluciones en Movimiento!

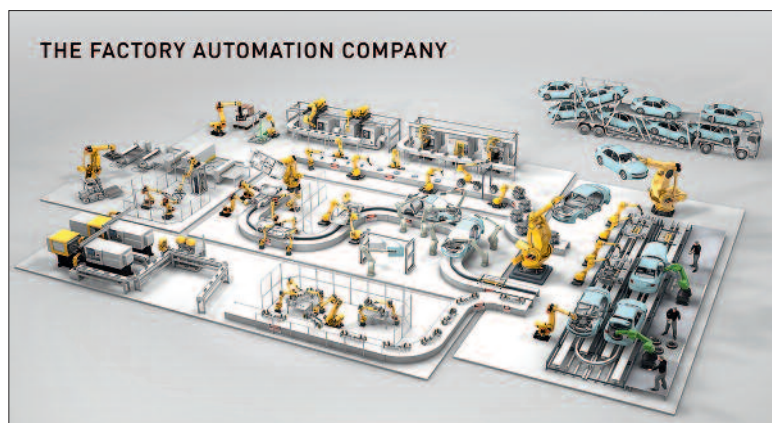
Este año Habasit Hispánica S.A. celebra 5 décadas de actividad, generando nuevas oportunidades y proporcionando soluciones innovadoras.

Queremos agradecerse a nuestros clientes, colaboradores y a todos aquellos que lo han hecho posible.

¡Feliz Aniversario!

Entrevista **DAVID TRABAL** GENERAL MANAGER DE FANUC IBERIA

Soluciones globales de automatización



El fabricante japonés FANUC es líder mundial en productos para sistemas de automatización, con una presencia muy importante en el mercado español. Su variedad de producto y su reconocida fiabilidad le ha permitido también situarse líder en el mercado local.

¿Desde cuándo opera FANUC en España? ¿Qué ofrece la compañía en el mercado español?

FANUC opera en España desde 1992. Originalmente, por razones comerciales de introducción en el mercado europeo, la compañía fue estableciendo entidades y estrategias distintas para dar soporte a cada una de las tres divisiones de producto: FA (para controles numéricos CNC y Láser, tanto de tecnología CO₂ como de Fibra); Robótica Industrial; y Robo-Machine (maquinaria especializada con centros de mecanizado, máquinas de electroerosión de hilo y máquinas de inyección de plástico).

En el año 2014, FANUC Iberia (para el mercado español y portugués) decidió fusionar todas estas entidades en una sola compañía, pudiendo aprovechar sinergias y globalizar un soporte cada vez más demandado por nuestros clientes.

¿El objetivo que les mueve es ayudar a sus clientes a optimizar sus procesos de producción a través de la automatización?

FANUC no se dedica simplemente

a la venta de equipos de automatización industrial. Entendemos que nuestros clientes confían en FANUC porque hay un trabajo muy importante de asesoramiento en la mejora de cualquier proceso productivo, el cual estudiamos conjuntamente para valorar la viabilidad o no del proyecto. Esto nos ha ayudado a establecer relaciones de confianza y de largo plazo con nuestros clientes.

¿Qué distingue a FANUC de otras empresas que ofrezcan en España el mismo tipo de soluciones?

FANUC ofrece soluciones globales de automatización, gracias a sus tres divisiones de producto que, aunque distintas, son cada vez más complementarias entre sí. Todos nuestros productos se diferencian sin duda por su gran fiabilidad y por el equipo técnico que da soporte a todos estos productos. Entendemos que el servicio es clave y, por ello, casi el 50% de las personas de nuestra organización son ingenieros destinados al soporte técnico, sea a nivel de asesoramiento previo a la venta, o bien servicio de post-venta.

Al final, ¿por qué el cliente elige FANUC?

Como comentaba antes, hemos tenido siempre una clara idea de establecer relaciones a largo plazo con nuestros clientes. Y esto solo se consigue con un soporte y apoyo continuos. Esta filosofía, junto con la fiabilidad y calidad de nuestros productos y servicios, y el soporte a nivel mundial son factores importantes por los cuales el cliente elige FANUC.

Además, y a diferencia de algunos de nuestros competidores, FANUC siempre intenta dar el mejor soporte tanto a grandes cuentas como a clientes de menor tamaño. Es importante tener clientes que puedan dar un volumen de trabajo, pero también lo son clientes más pequeños en volumen, pero que se han mantenido fieles a FANUC durante años, y que merecen todo nuestro apoyo. La clave del éxito de FANUC, que nos sitúa en todas las divisiones como líderes de mercado, ha sido el mix de cliente, el adecuar nuestra organización para dar solución a las necesidades de una gran variedad y tipología de cliente.

FANUC

www.fanuc.es

Entrevista **SR. DANIEL CÓRCOLES** GERENTE DE OK STATIC SOLUTIONS S.L.

“La electrostática aumenta los niveles de producción en la industria”

La electrostática estudia las cargas eléctricas en equilibrio. Esta definición, seguramente, no nos diga mucho, pero si pensamos en el cabello electrizado al ser cepillado o en el efecto que se produce al separar las bolsas de basura empaquetadas en rodillo, podemos empezar a entenderlo mejor. La electrostática (electricidad estática) no se ve, ni tampoco se toca, pero puede ser determinante en la industria.

¿Cómo podemos explicar de qué forma puede influir la electrostática en la industria?

Todos hemos tenido alguna experiencia con la electrostática, por ejemplo, al entrar en el coche y sentir una sensación de picor, o al cepillarnos el cabello y notar que se elec-

triza. Sin embargo, lo que pocos saben es que la electrostática es una energía que, en ocasiones, es incluso más potente que la gravedad. Depende de muchos factores externos aleatorios, y aunque no es determinante en nuestro día a día, es en la industria cuando realmente se mani-

fiesta, especialmente al trabajar con materias plásticas. El problema lo encontramos cuando surge en la industria y no se comprende lo que ocurre, pudiendo disminuir drásticamente la producción y/o afectar a la seguridad de la fábrica.

En ese momento de incertidumbre es cuando el equipo de OK Static entra en juego...

Así es. El trabajo de OK Static, junto a la firma líder Meech que distribuimos en exclusiva para España y Portugal, es tratar de hacer entender a los industriales qué les está pasando para darles una solución efectiva. Aunque contamos con más de 1.000 referencias, no solo vendemos

sistemas, solucionamos sus problemas gracias a una concienzuda labor previa de asesoramiento y a los productos de Meech, la marca líder en el sector.

¿Cuesta mucho que los industriales relacionen la solución a su problema con un sistema electrostático?

Muchas veces no entienden qué es lo que está pasando, lo que puede suponerles un auténtico problema. Por explicarlo de forma sencilla; sería como si usted y yo saliésemos un día a navegar y nuestro barco quedase varado en la arena con marea baja. Si desconocemos que estas mareas tienen relación con fenómenos astronómicos, dedicaríamos esfuerzos ingentes a mover nuestro barco mar adentro; pero, si alguien nos dijera que transcurridas unas horas podríamos volver a navegar cuando suba la marea, la solución que encontraríamos sería mucho más sencilla...

Con la electrostática en la industria ocurre algo parecido. Cada máquina es un mundo, pero nosotros tratamos de entender “las mareas” que afectan a cada una de ellas para dar con la mejor solución, no solo en cuanto al sistema electrostático a utilizar, sino también respecto al lugar en el que situarlo, aspecto sumamente importante.

Una vez el cliente entiende lo que está pasando y confía en la solución que le proponen, ¿qué ventajas puede obtener?

Será capaz de entender el problema real que tiene su máquina, podrá aumentar sus niveles de producción y solucionar problemas de seguridad que tenga en planta. Sin duda, la electrostática aumenta significativamente los niveles de producción de la industria. Por poner un ejemplo real: un impresor de bobinas de film ha logrado aumentar su velocidad de producción de 120 m/min a 400 m/min incorporando los sistemas electrostáticos que distribuimos.

okstatic
SOLUCIONES ELECTROSTÁTICAS

Meech

www.okstatic.com
www.meech.com



Entrevista DAVID SANS DIRECTOR COMERCIAL DE HABASIT HISPÁNICA

“En un mercado tipo nicho con fuertes competidores la diferencia reside en el servicio”

La empresa Habasit Hispánica se fundó en febrero de 1968, por lo que este 2018 cumple 50 años de historia como fabricante de bandas y correas a medida destinadas fundamentalmente al sector alimentario. La empresa tuvo una evolución positiva hasta la llegada de la crisis, tocando fondo en 2009. Sin embargo, desde entonces no ha parado de crecer y aumentar su cuota de mercado. De hecho, el pasado año alcanzó una facturación superior a los 10 millones de euros, duplicando la situación de ventas de hace seis años.

Este año celebran su 50 aniversario. Si echamos la vista atrás, ¿qué valores y filosofía conservan desde sus inicios?

Habasit siempre se ha definido por la honestidad, la integridad y los valores humanos como los más importantes puntales de nuestra visión. El equipo humano que forma Habasit es el principal activo de la compañía. Nuestro objetivo es dar soluciones con el producto adecuado y la máxima rentabilidad a nuestros clientes, el servicio es el driver para toda la compañía y la satisfacción del cliente nuestro mayor interés.

¿En qué han evolucionado? ¿De qué forma han logrado ser innovadores dentro del sector?

Habasit Hispánica compra las bobinas de nuestras productivas en

“Habasit Hispánica dispone de la mejor red de distribución en relación a nuestros competidores”

Suiza, Italia o Estados Unidos, y con este material fabrica las bandas y correas a medida que nos piden nuestros clientes. Por tanto, nuestra innovación se basa más en la mejora de flujos productivos, adecuación de stocks, reducción de plazos de entrega y búsqueda de la excelencia a nivel de todos los departamentos. En un mercado tipo nicho con fuertes competidores y niveles de calidad similares, la diferencia la dan las personas, el servicio.

¿Cuáles son los productos más destacados dentro del extenso catálogo de Habasit?

La gama de Habasit abarca todas las necesidades que requiera cualquier unidad productiva en términos de transporte y transmisión de potencia. Los grupos más importantes de producto son los siguientes: bandas de transporte; correas de transmisión; timing belts; clean-drive; modular belts y habachain.

¿Qué servicios ofrecen?

Habasit se ocupa de ofrecer a nuestros clientes una solución completa, es decir, nuestro departamento técnico (compuesto por dos ingenieros) se ocupa de la elaboración de proyectos y soluciones a medida, escogiendo para cada aplicación el producto o sistema más adecuado. Una vez definida la mejor y más rentable solución, procedemos a su fabricación en nuestro taller, cumpliendo con los altos estándares de calidad auto exigidos y con el objetivo de enviar el producto requerido en las fechas fijadas. Finalmente, es importante destacar que Habasit dispone de un Servicio de Urgencias 24hrs. real que trabaja los 365 días del año, gracias a un equipo de cuatro operarios, para cumplir con las necesidades de los clientes.

¿A qué diferentes industrias se dirigen? ¿En cuáles de ellas tienen un mayor impacto?

En cualquier empresa hay una banda, una correa o una timing belt. Dicho esto, el sector en el cual tenemos mayor presencia, siendo además el sector más dinámico, es el FOOD. Dentro de este grupo encontramos: carne, pescado, panadería, galletas, lácteos, frutas y verduras, etc.

¿En qué mercados geográficos tienen presencia en la actualidad?

Habasit Hispánica tiene una fuerte presencia en España y Portugal, abarcando todo el territorio. Cubrimos la geografía de forma directa a través de personal de ventas de la compañía, y también de forma indirecta de la mano de nuestros distribuidores; en este último caso el servicio se ofrece también a través de ellos. Habasit Hispánica dispone de la mejor red de distribución en relación a nuestros competidores.

¿Qué otros mercados pretenden abrir en el corto-medio plazo?

Aparte de consolidar los mercados existentes y alcanzar niveles de presencia altos con todas nues-

tras nuevas líneas de producto, se ha definido un Plan Estratégico 2025 en el que se definen las próximas acciones a seguir para conseguir todos nuestros objetivos. Evidentemente, se trata de un tema reservado.

La calidad en los productos y en los servicios es la base con la que trabajan desde Habasit. ¿Con qué certificaciones de calidad cuentan?

Desde abril de 2004 el sistema de gestión de Habasit es conforme con la norma ISO 9001, en sus distintas actualizaciones, que es la base del Sistema de Gestión de la Calidad – SGC. Esto nos permite tener un sistema de gestión efectivo para administrar y mejorar la calidad de los productos y servicios. Además, nos mantiene posicionados como una empresa que cumple con las exigencias de un mercado cada vez más competitivo.

¿Cuáles son sus políticas en materia medioambiental?

Desde nuestro punto de vista, de no producción, siempre contratamos a empresas de reciclaje, a fin de que todas las mermas y residuos plásticos que generamos sean tratados de acuerdo con la normativa oficial vigente.

“El mayor éxito de Habasit está en manos de sus empleados”

“Actualmente Habasit Hispánica busca nueva sede debido a los crecimientos en todas las líneas de producción y la necesidad de incrementar la maquinaria productiva”

Con más de 3.800 empleados, 17 plantas de producción a nivel global, y presencia en 70 países, ¿qué les queda por hacer? ¿Cuál es la hoja de ruta de Habasit Hispánica?

Como filial en la Península Ibérica (una de las más antiguas, por cierto) consideramos que el futuro a medio y corto plazo nos depara muchos y fantásticos retos, tanto a nivel de compañía, como a nivel de retos futuros como líderes mundiales en nuestro sector. Nuestra hoja de ruta está clara y definida para los próximos años, y como siempre, el mayor éxito de Habasit está en manos de sus empleados.

Actualmente Habasit Hispánica busca nueva sede debido a los crecimientos en todas las líneas de producción y la necesidad de incrementar la maquinaria productiva.



Entrevista **MASSIMO VATTERONI** DIRECTOR GENERAL DE TESSI DIAGONAL

Tessi Diagonal Expertos en la puesta en valor de los activos inmobiliarios

Tessi Diagonal se crea en Barcelona el año 1997 como sociedad de gestión hipotecaria y desde entonces ha seguido una línea ascendente que le ha llevado a la diversificación de servicios innovadores y plataformas tecnológicas, así como a la implantación en Latinoamérica. A finales de 2015 la compañía pasó a integrarse dentro del grupo francés Tessi que le ha permitido consolidar su plan de expansión y oferta de servicios de BPS de valor añadido.

El sector del BPS (Business Process Services) cada día es más común entre las empresas que necesitan externalizar determinados procesos y así poder centrarse en lo que realmente conforma su core business. ¿Desde cuándo el grupo internacional Tessi lidera el BPS?

Tessi S.A. se creó en Francia hace algo más de 45 años habiendo estado brillantemente gestionada por la familia Rebouah (de hecho, Marc Rebouah ha sido su presidente durante 35 años). Tiene su sede en Grenoble y cotiza en la bolsa francesa, en el Euronext París. Es líder en Francia en procesos de BPS en áreas como la gestión documental, los proyectos de transformación digital, el marketing promocional, consultoría e IT, medios de pago, contact center con soluciones multicanal, intercambio de divisas y mercado del oro, procesos de back-office. Opera en diversos sectores, como banca, compañías de seguros, sanidad, telecomunicaciones, “utilities” y administraciones públicas. Cuenta con más de 7.000 empleados en todo el mundo y genera una tercera parte de su facturación a nivel mundial. En el año 2017 su facturación ha superado la cifra de 426 millones de euros. Tessi está presente en Portugal,

Chile, Colombia, México, Inglaterra, Suiza, Alemania, Austria y España. En nuestro país, la estructura del grupo se asienta sobre tres compañías principalmente: Tessi Graddo (especialista en gestión documental con más de 30 años de experiencia y 1.000 empleados en plantilla), Tessi Diagonal y Tessi BPO Solutions (especialista en contact center de valor añadido, con 10 años de experiencia y 300 profesionales en plantilla).

Tessi S.A., por su parte, ha sido adquirida por el Grupo HLD (Pixel Holding) en el año 2017. HLD Europe tiene vocación de permanencia a largo plazo en las empresas en las que invierte a fin de apoyar la expansión global, mejorar el rendimiento operativo y consolidar el liderazgo de estas.

Tessi Diagonal centra su principal actividad en el sector financiero y real estate. ¿Qué tipo de servicios ofrecen?

Tenemos tres áreas principales de negocio: hipotecario, legal y real estate. Desde el área de hipotecario, gestionamos para los bancos y sus clientes el proceso completo de formalización de préstamos hipotecarios incluyendo los trabajos previos a la firma, la asistencia a firma y todas las tramitaciones posteriores. En el área legal

proporcionamos asesoramiento jurídico para bancos y otras entidades, incluyendo servicios como la gestión integral de testamentarías, la preparación de demandas, la realización de bastanteos, el cierre de cuentas o la gestión de oficios, embargos o requerimientos. Por último, en el área de real estate proporcionamos un servicio “extremo a extremo” (“end to end”) para sociedades/fondos inmobiliarios/servicers; colaboramos en el asesoramiento previo a la compra de la cartera, colaboramos en la depuración del préstamo fallido o del activo (depuración jurídica, administrativa o/y física) y, por último, contribuimos sustancialmente a su posterior comercialización facilitando la venta o gestionando el alquiler.

Como expertos en el tema, ¿dónde radica la importancia que está adquiriendo el BPS para sectores como el inmobiliario?

El estallido de la burbuja inmobiliaria y el posterior cambio normativo impuesto por los diferentes entes reguladores ha provocado que los bancos se estén despidiendo de la mayoría de carteras crediticias y activos inmobiliarios para sanear sus balances. Estos activos están siendo comprados por diferentes sociedades

inversoras especializadas y fondos inmobiliarios internacionales que precisan ponerlos en valor de una manera acelerada. Estos fondos normalmente tienen estructuras de recursos humanos ligeras y precisan la ayuda de empresas de BPS especializado, como nosotros, que entiendan sus necesidades a la perfección y que sean capaces de ir adaptando sus servicios de manera ágil y flexible sin perder de vista su filosofía de inversión y los KPIs que les exigen sus accionistas. En Tessi Diagonal somos reputados expertos en todo el proceso de depuración y puesta en valor de los activos (inicialmente, desde el análisis previo de las carteras, hasta la resolución final del proceso con la venta o la gestión integral del alquiler). Adicionalmente, los activos adquiridos por estos fondos se encuentran distribuidos por todo el territorio español y ahí nuestra extensa red de delegaciones comerciales es un factor diferenciador y clave del éxito.

Para dar solución y servicios a todas las exigentes demandas de sus clientes, y con un abanico de servicios tan amplio como el que ofrece Tessi Diagonal, la infraestructura humana y de medios ha de ser importante...

Efectivamente, el desafío no es pequeño y nos exige buscar la excelencia en diferentes frentes. Por una parte, está el frente de la gestión del talento, que nos permite ir contando cada vez más con consultores cualificados y comprometidos para ser excelentes prestando un servicio en constante cam-



bio. Por otro lado, necesitamos cada vez más una plataforma tecnológica potente que nos permita ser eficientes en la prestación de servicio y sobre todo “medir” KPIs. En este punto concreto, no cabe la menor duda que el ser propietarios de una empresa de software, tecnológicamente muy avanzada y altamente especializada, como ISYC, es otro factor totalmente diferencial que nos otorga una ventaja competitiva muy importante.

¿Podemos decir que Tessi Diagonal se encuentra en un momento importante de expansión y crecimiento?

En los años posteriores a la crisis originada por el estallido de la burbuja inmobiliaria, ya iniciamos un importante proceso de expansión gracias a la diversificación de productos y servicios y al crecimiento fuera de España. No obstante, no cabe duda de que, en un sector en constante cambio, como es el nuestro, siempre estamos inmersos en procesos expansivos que en gran medida vienen de la mano de las necesidades originadas por los nuevos servicios que el mercado sin duda demanda y, a su vez, siempre con mayores niveles de exigencia, proactividad y excelencia en los resultados.

¿El objetivo de Tessi Diagonal es aspirar a convertirse en socio principal de las mayores entidades financieras y plataformas inmobiliarias?

No me gustaría pecar ni de soberbio ni de pretencioso, pero, hoy en día, considero que somos un socio clave de prácticamente todos los bancos que operan en España en servicios hipotecarios y legales. De la misma manera, entiendo que tenemos una posición estratégica relevante en lo que se refiere a servicios para fondos, plataformas y servicers inmobiliarios, al ser considerada Tessi Diagonal por la mayoría de ellos como un referente en el sector. Desde esta posición, lo que nos están demandando nuestros clientes es que seamos capaces de proporcionar servicios de más valor añadido, ser más proactivos proponiendo nuevos servicios y en ese sentido estamos trabajando. El objetivo es ser un socio que día tras día les dé más y más valor.



Besiete Calidad y servicio integral en construcción y servicios inmobiliarios

Besiete, S.A. es un grupo de empresas especializada en el mundo de la construcción y el sector inmobiliario, donde presta diferentes servicios.

Los orígenes del grupo se remontan a 1953, cuando Joan Alsina Miró puso en marcha Construcciones Arguto, S.A., una empresa constructora que aún está operativa y sobre la que se edificaron el resto de actividades y sociedades que componen este conglomerado empresarial catalán. “En sus inicios, Construcciones Arguto trabajaba ejecutando proyectos de construcción para terceros, pero con el tiempo se inició en el mundo de las promociones propias y fue ampliando su abanico de servicios”, explica Joan Alsina.

Calidad de futuro

Uno de los elementos que definen la filosofía de trabajo del grupo Besiete, S.A. es la clara apuesta por la calidad, tanto en los materiales, diseños y acabados de sus obras como en el servicio que ofrece a sus clientes. “Somos una empresa seria que es capaz de ofrecer productos diferenciados tanto en el segmento residencial como en el de las naves



industriales. Y eso ha sido posible gracias a una política de control absoluto de las inversiones y los gastos que nos permite ser una empresa saneada y autofinanciada”, afirma Joan Alsina.

Es precisamente esa forma de trabajar y gestionar la compañía lo que permite al grupo Besiete contemplar con optimismo el futuro. “Disponemos de suelo para nuevas promociones industriales en diversas localidades catalanas, como Polinyà, Castellbisbal o Santa Perpètua de Mogoda y otras, de manera que a medida que vemos la oportunidad adecuada ponemos en marcha nuevos proyectos. Y lo mismo podemos decir a nivel residencial, donde tenemos buenas perspectivas en un mercado tan difícil como el de la provincia de Lleida”, explica Mercè Alsina, responsable del grupo.

“Trabajamos formando un equipo familiar y humano muy implicado en el buen funcionamiento de la empresa y con visión de futuro”.

Promoción del polígono industrial “El Grau”



La empresa SBD-CEAR se constituyó con el objetivo de potenciar construcciones de carácter industrial, naves, factorías y complejos industriales.

Este proyecto está ubicado en Sant Fruitós de Bages y cuenta con una situación privilegiada en primera línea de la carretera C-16.

El polígono dispone actualmente de 155.000 m² de superficie y está totalmente urbanizado con suministros a pie de puerta. De ellos, 25.000 m² se encuentran ya edificados y repartidos en 30 naves comerciales que ofrecen una superficie de entre 750 y 1.000 metros cuadrados. “La extensión restante está a disposición del cliente para ser edificada según su necesidad y también en previsión de la futura construcción de nuevas naves industriales”, explica Mateu Miró, uno de los responsables de la compañía.

Pisos de alto nivel en Tàrraga

Espais Ondara es la empresa que se ha ocupado de realizar una promoción de 39 pisos de lujo situados en un emplazamiento inmejorable de la localidad ilerdense de Tàrraga. Orientados al sur y totalmente soleados, se han construido en una finca privada totalmente cerrada con jardín exclusivo y piscina. Se trata de una edificación de alta calidad cuidada hasta el más mínimo detalle y con una fachada ventilada que le confiere un aislamiento único y acabado con mármol.

“Hemos procurado volcar toda nuestra filosofía de calidad en esta promoción, algo que es un sello distintivo de nuestra

empresa”, nos cuenta Mercè Alsina. Como muestra de esa apuesta por la calidad, toda la construcción está hecha con obra, las viviendas disponen de ascensor OTIS directo desde el parking, cocina cerrada totalmente amueblada y equipada con electrodomésticos de la casa Bosch, sanitarios y cerámica de la firma Roca, parquet, carpintería Technal y otros acabados con marcas de primer nivel. “Todo ello hace que se trate de una finca única en Tàrraga, capaz de ofrecer una calidad, sistemas de seguridad y un confort que a lo largo de los años se agradece”, concluye Mateu Miró.



La estructura del grupo

Actualmente, el grupo está formado por cuatro sociedades, cada una de las cuales se ocupa de un tipo de servicio concreto.

Besiete, S.A.

Es la sociedad en torno a la que gira toda la actividad empresarial del grupo. La empresa se ocupa de rehabilitar naves industriales que han quedado fuera de normativa para adaptarlas a la normativa actual y, posteriormente, una vez acabadas y dotadas de un nuevo valor añadido, lanzarlas de nuevo al mercado de alquiler. Así como nuevas construcciones.



Espais Ondara, S.L.

Es una promotora de viviendas de nueva creación que acaba de finalizar una promoción de 39 viviendas de alto nivel en Tàrraga (Lleida). Se trata de tres bloques de viviendas de (de 20, 10 y 9 unidades, respectivamente) con jardín privado y piscina totalmente cerrada para uso exclusivo de los propietarios de la comunidad de viviendas.



SBD CEAR, S.L.

Es una sociedad que centra su actividad en la promoción de polígonos industriales. Su último proyecto, actualmente en una primera fase, es un polígono de 30 naves industriales en Sant Fruitós de Bages (Barcelona), junto a Manresa. Una vez finalizada esa primera etapa, la empresa cuenta con diversos solares adicionales para realizar nuevas promociones.



Construcciones Arguto, S.L.

Es la empresa más veterana del grupo. Se trata de una constructora que daba forma a todas las propuestas del resto de sociedades del grupo y que hoy trabaja también para terceros.



BESIETE, S.A.

C/. Lacy, 91-109 Esc. C Bxs. 1ª 08202-Sabadell
Tel. 93 7274737
www.besiete.com

Entrevista **ALBERT ARGEMÍ** FUNDADOR DE ATURVITE

“Comercializamos los mejores dispositivos de emergencia existentes hoy en día”

Aturvite se creó en el año 2004 con la patente de un dispositivo de emergencia, con el tiempo se ha especializado en aportar tecnología a la seguridad en el trabajador, y en ser el referente en este ámbito. Actualmente, la empresa tiene implantado el sistema de hombre muerto para trabajos en solitario en más de 400 multinacionales y lo mismo sucede con el sistema desarrollado en el año 2008, el sistema anti atropello, creado para evitar incidentes entre carretillas y peatones.

El número de accidentes laborales sigue siendo preocupante y la seguridad en el puesto de trabajo ha de ser una prioridad para las empresas. ¿Cuál es la misión de Aturvite?

Nuestra misión es la de aportar la mejor tecnología disponible para la seguridad minimizando así estos accidentes. Nuestros sistemas son de la máxima calidad para evitar generar falsas alarmas, permitiendo que tanto la empresa como los trabajadores puedan operar con la máxima efectividad en su día a día al percibir estas herramientas como sistemas fiables.

Representa una gran responsabilidad para Aturvite que la implantación de los sistemas se realice con éxito. No hay peor cosa que vender seguridad y que los sistemas implantados para

este fin provoquen falsas alarmas continuadas, creando desconfianza en los equipos de trabajo.

¿Con qué productos y dispositivos logran minimizar los riesgos?

Comercializamos los mejores dispositivos de emergencia existentes hoy en día. En caso de que una persona detectara una incidencia, solo pulsando el botón rojo se activaría automáticamente.

te el protocolo de emergencia establecido por la empresa. Por otro lado, en el caso de que la persona sufra un accidente, gracias a los sensores del dispositivo activará también el protocolo de emergencia. Todo esto permite ofrecer una respuesta rápida y segura en caso de accidente minimizando los riesgos derivados del mismo.

¿Hablamos de soluciones diseñadas y creadas a medida para sus clientes?

Efectivamente, nuestras soluciones se adaptan a todo tipo de clientes independientemente de la actividad que desarrollen, implantando nuestro sistema tan-



fábricas de España, seguimos ampliando nuestro sistema en un nuevo proyecto mediante el que dar a conocer este tipo de dispositivos para el uso particular y en entornos no industriales.

¿La empresa española entiende la importancia que adquiere la inversión en la seguridad para prevenir y minimizar riesgos?

En un principio fueron las multinacionales con sede en el extranjero las que implementaron nuestros sistemas, dado que en estos países ya eran usuarios habituales de los mismos. Hoy en día la empresa española se ha sensibilizado mucho en esta materia y está en la misma línea que en otros países.



to en pequeñas empresas como empresas con grandes dimensiones.

¿Cuáles son los principales sectores para los que trabaja Aturvite?

Aturvite tiene como clientes a la mitad de las farmacéuticas españolas, casi la totalidad de las empresas cervceras, alimentación, siderúrgica, energéticas, seguridad, etc. Habiendo cumplido gran parte de nuestro objetivo con las principales



www.aturvite.com

Tecno-Key

Un referente en el mundo de la llave y la cerrajería



Tecno-Key es una empresa especializada en el mundo de la cerrajería, el duplicado de llaves y todos los servicios y productos relacionados con la seguridad.

Los orígenes de la empresa se remontan a 1985, cuando José Ibáñez y Montse Berdín pusieron en marcha un proyecto empresarial que llamaron ROID MaQ y que fue pionero en la fabricación de llaves de gorjas en estampación en Cataluña, una acti-

dad que complementaban con la venta de llaves, máquinas duplicadoras y productos de menaje. “Fue en 1991 cuando constituyeron la mercantil Tecno-Key, S.L. en el corazón del barrio de Poble Nou, que se dedicó desde sus inicios a la distribución de productos JMA”, explica Iván

Ibáñez, responsable de la empresa. “Lo hicieron poniendo a la llave como el producto líder en la planificación de la venta, tanto al mayor como al detalle, y formando un equipo técnico y cualificado preparado para solucionar al cliente cualquier inquietud”.

Una empresa en evolución

Desde los inicios, Tecno-Key ha apostado por situarse a la vanguardia en el sector, de modo que se ha dotado de los productos y de las máquinas más avanzadas y novedosas para poder duplicar cualquier tipo de llave y mandos. Actualmente ofrece a sus clientes más de 6.300 referencias entre cerraduras, mandos, buzones, cajas fuertes, manetas, llaves, cierrapuertas y otros productos. Gracias a esa filosofía de trabajo, la empresa comenzó a crecer. Lo hizo primero en 2005 inaugurando un punto de venta en Sant Adrià del Besòs que se ha convertido en una referencia para todas las ferreterías y cerrajerías de Sant Adrià, Badalona y Santa Coloma de Gramenet.

En 2010, Iván Ibáñez decidió dar un nuevo impulso a la empresa, renombrándola como POBLEKEY, S.A., cambiando sus colores corporativos y dándole un aire innovador que, según explica, se tradujo también en la oferta: “añadimos a nuestro catálogo una amplia gama de productos relacionados con la domótica, la biometría y la apertura de puertas mediante sistemas electrónicos”, afirma.

Crecimiento

El cambio supuso para esta empresa barcelonesa un crecimiento importante que le llevó a abrir una nueva tienda en Nou Barris y la primera franquicia, situada en Terrassa con la idea de ofrecer servicio a todos sus clien-

tes de la zona del Vallès. “El éxito que hemos conseguido a día de hoy es fruto del esfuerzo y la dedicación de un equipo joven, impetuoso, luchador y con una permanente ambición por superarse día tras día. Este buen hacer se refleja en el contacto diario con el público, con el que mantenemos una relación estrecha y de amistad”, explican desde la dirección de la empresa.

En efecto, Tecno-Key es reconocida por ofrecer un servicio de calidad especializado en la cerrajería, duplicados de llaves y sistemas de seguridad, tanto a particulares que necesitan duplicados de llaves, cajas fuertes, buzones, mandos o cerraduras, como a ferreterías y cerrajerías a nivel local y nacional. Además, la compañía cuenta con un servicio propio de cerrajería especializado en el montaje de cerraduras, puertas blindadas y acorazadas y trabajos en comunidades (puertas, buzones, etc).

De cara al futuro, los responsables de Tecno-Key apuestan por potenciar la venta online enfocada al mayor y al particular a través de una plataforma innovadora y práctica.

www.tecno-key.com

Poble Nou: Pujades, 233
Nou Barris: Pi i Molist, 25
Sant Adrià: Avda. Maragall, 18
Terrassa: Rambla Egara, 33

Entrevista PERE TABERNER DIRECTOR GENERAL DE WELBILT IBERIA

“Los chefs se plantean cómo trabajar de un modo distinto y estamos a su lado”

Welbilt es un grupo pionero e innovador. Desde 1929, año en el que fabricó la primera cocina comercial, mantiene intacta su vocación por aportar soluciones al mundo de la cocina profesional.

En la era de la eficiencia energética y del máximo desarrollo tecnológico, ¿qué ofrece Welbilt a la industria de la restauración?

La eficiencia energética no debería traducirse solo en un consumo menor. Es un concepto mucho más global. Cualquier proceso en una cocina profesional influye también en el lugar de trabajo y en el producto que se cocina. El Advanced Closed System se patentó hace ya más de 20 años para el horno mixto Convotherm. Hoy en día, con mucho más software de gestión, permite cocinar más rápido, a menor temperatura y sin emitir aire caliente al ambiente. Como resultado, se obtiene una merma de producto inferior al 10% en asados (1/3 menos que con un sistema de cocción abierto).

¿Cuáles han sido los factores que han proporcionado a Welbilt Inc. el éxito como grupo internacional?



Tener la tecnología grabada a fuego e invertir como prioridad en I+D+i. Estas son sin duda nuestras ventajas competitivas y lo conseguimos de dos formas. En primer lugar, colaborando estrechamente con grandes cadenas de restauración. Con procesos de trabajo con mucho volumen, requieren soluciones que les aseguren calidad en la repetición. Aprendemos muchísimo. En segundo lugar, gracias a la revolución que vive hoy la gastronomía. Los chefs se plantean cómo hacer su trabajo de una forma distinta y estamos también a su lado. En nuestras cocinas de desarro-



llo en Europa (6 en España) acercamos nuestra tecnología a los chefs.

Marcas de prestigio tan reconocidas como Convotherm, Merrychef y Frymaster han conquistado el mercado. ¿Qué cualidades reúnen?

Son el resultado de años de investigación. Convotherm combina vapor y aire caliente con un nivel de control y flexibilidad únicos en su especie. Permite realizar cualquier proceso de cocción con una calidad repetible e incontestable. Merrychef es velocidad pura. Cocinamos 15 veces más rápido. Y Frymaster es el resulta-

do del estudio de los procesos de fritura, el aceite y las grasas. Las exitosas freidoras FilterQuick suponen un ahorro de aceite del 30%, además de medir la acidez del aceite e incluso avisarnos de cuándo hay que sustituirlo. Ahorro, en energía y aceite, pero también en protector gástrico.

¿Qué infraestructura tiene Welbilt en España para poder dar un servicio de calidad a sus clientes?

Disponemos de un equipo de profesionales muy completo que incluye un equipo culinario de primer nivel, de operaciones y servicio técnico. Ade-

más, nuestra oficina en Barcelona actúa como hub para el sur de Europa.

¿Cuál es la última novedad que Welbilt ha presentado al mercado?

No por novedoso, sino por la gran acogida que está teniendo en el mercado, destacaría el horno de cocción acelerada Merrychef. Fusiona tres tecnologías: microondas, convección e impingment (aire caliente forzado a presión). Los resultados son espectaculares, tanto en velocidad como en calidad. En nuestras master classes hemos conseguido cocinar y servir a 15 comensales en 6 minutos, es decir, en solo 25 segundos por plato.

¿Cuál es el objetivo que se ha propuesto alcanzar Welbilt para este año 2018 en nuestro país?

Cotizamos en bolsa y tenemos importantes objetivos financieros, pero lo más relevante es cómo conseguirlos. Asistiremos a casi todas las ferias y jornadas gastronómicas en España y realizaremos 60 master classes culinarias con nuestra tecnología. ¡Espero veros en la cocina!

**Entrevista** ORIOL FIGUERAS GERENTE DE MAS PATOXAS

“Los clientes valoran la tranquilidad y el servicio personal del Camping Mas Patoxas”

Mas Patoxas es un camping tranquilo y de ambiente familiar situado en Pals, en el corazón de la Costa Brava. Para conocerlo con más detalle, hablamos con su gerente, Oriol Figueras.

¿Cuáles son los orígenes de Mas Patoxas?

El camping lo puso en marcha mi abuelo hace ahora 32 años. Él era de Sabadell y tenía como actividad principal la construcción, pero siempre le interesó el mundo del camping. Buscó terrenos en varios puntos de Catalunya y al final encontró en Pals lo que estaba buscando y construyó el camping Mas Patoxas.

¿Abren todo el año?

Aunque la temporada fuerte se inicia en Semana Santa y llega hasta bien entrado octubre, tenemos abierto todo el año. Únicamente cerramos unos días por Navidad.

¿Cómo definiría la filosofía de trabajo de Mas Patoxas?

Siempre hemos querido proporcionar a nuestros clientes un trato próximo y familiar para que se sienta cómodo y a gusto con nosotros, de manera



que hemos ido mejorando año a año las instalaciones y los servicios del camping. Viendo el nivel de fidelidad de la clientela creo que lo hemos conseguido. Por otra parte, Mas Patoxas tiene una peculiaridad en relación a otros campings de la zona.

Y es...

Que al contrario que la mayoría, no estamos en primera línea de playa, sino a unos cinco kilómetros. Para mí, esto no es un inconveniente, sino una ventaja, puesto que nos convierte en un excelente punto de partida para que quien se aloja con nosotros puede conocer mejor el territorio y playas y lugares como Pals, Begur, Calella o Llafranc, por ejemplo.

¿A qué perfil responden sus clientes?

El cliente de temporada es sobre todo extranjero y procede mayoritariamente de países como Francia, Bélgica y Holanda. En cuanto al cliente de proximidad, la mayor parte de ellos vienen de las provincias de Girona y Barcelona. Todos tienen en común una cosa: es un público familiar que valora aspectos como la tranquilidad y ese servicio personal del que le hablaba antes.

¿Qué tipos de alojamiento ofrecen en Mas Patoxas?

El camping tiene una capacidad para 3.000 personas que pueden elegir entre las parcelas tradicionales (con agua y electricidad incluidas) para ins-



talar su tienda y su caravana o autocaravana, hasta bungalows y mobil homes para quienes prefieren un alojamiento de este tipo, donde prima el máximo confort.

¿Y si hablamos de servicios adicionales?

Hemos trabajado para que si cliente lo desea, no tenga que salir del camping durante sus vacaciones. Le ofrecemos restaurante, supermercado, bar, animación y actividades para niños y adultos, piscina, pistas de tenis, baloncesto y voleibol, campo de fútbol, gimnasio... Todo está pensado para que nuestros clientes encuentren en todo momento lo que necesiten dentro de nuestras instalaciones.

¿Cuáles son los planes de futuro del camping?

Seguir ofreciendo un servicio personal y de la máxima calidad que no pierda el carácter familiar que siempre ha definido a un camping que hoy está dirigido por la tercera generación. Más allá de eso, queremos ampliar y mejorar nuestros servicios y, en la medida de lo posible, también nuestras instalaciones para ser un camping de referencia en la Costa Brava.



Entrevista JOSEP PUIG DIRECTOR GENERAL IVÁN BERGÉS DIRECTOR COMERCIAL Y AGUSTÍ PUIG DIRECTOR DE OPERACIONES

“AGUA KMZERO revoluciona la forma en que consumimos el agua”

KMZERO, la marca que está revolucionando el mundo del agua y la forma en la que la consumimos, nace con el objetivo de aportar una solución a las necesidades planteadas a nivel de residuos en el canal HORECA.

¿Qué significa la palabra sostenibilidad para Agua KMZERO?

La sostenibilidad es un concepto muy amplio y cambiante, que finalmente se está analizando e introduciendo en los grandes debates sociales y económicos de nuestro país, generando diferentes puntos de vista y enriqueciendo el concepto.

Para KMZERO la sostenibilidad es la responsabilidad empresarial que debemos tener al crear productos, que aseguren las necesidades de nuestro presente sin comprometer nuestro futuro.

¿Cuáles son las principales cualidades de Agua KMZERO?

La principal característica de Agua KMZERO es la optimización que conseguimos del sabor del agua procedente de la red pública, consiguiendo que el usuario pueda disfrutar del sabor de su propia agua al beberla.

Se trata de un agua de proximidad envuelta por una filosofía muy clara. ¿Cómo podríamos resumirla?

Sí, nuestra filosofía es clara, utilizar los recursos de cercanía, en este caso nuestra agua local, optimizando sus características organolépticas, a través de nuestros sofisticados sistemas de filtración KMZERO, antes de servirla al cliente final. Creando así un proceso sostenible desde el origen hasta su consumo.



¿En qué consiste el proceso de filtración que siguen los equipos KMZERO?

Primero debemos decir que el agua de abastecimiento público que llega hasta nuestros establecimientos cumple con los criterios de potabilidad que establece el Real Decreto 140/2003.

El tratamiento necesario se basa en un análisis físico químico de determinados parámetros del agua de red que se encuentra relacionado con la percepción que generalmente poseen los consumidores del sabor de la misma, como puede ser la salinidad, concentración de cloro, etc.

Según los parámetros en particular y concentraciones de la misma se aplican distintas tecnologías para el tratamiento del agua, que van desde la filtración hasta el tratamiento de osmosis inversa, que nos permitirán obtener un AGUA KMZERO.

Otra de las características que llama especialmente la atención es el envase. ¿Qué buscan transmitir con estas botellas?

¡Exacto! La verdad que es la parte más divertida, poder escoger la botella que estará en cada una de las mesas y diseñar la imagen que quieren mostrar a sus clientes.

Al final lo que buscamos es ofrecer una herramienta más para poder comunicarse con el cliente, siendo hoy la clave de cualquier experiencia como consumidor.

Se han convertido en una gran mejora en la imagen y sostenibilidad de los establecimientos ya que son envases totalmente reutilizables y reciclables.

¿Qué importancia tiene envasar el agua en vidrio?

Utilizando vidrio conseguimos almacenar el agua en un material 100% inerte que nos permite aislar el

tizar la calidad, seguridad e higiene alimentaria?

Principalmente, nuestro proceso de calidad se divide en tres fases: cumplimiento y certificación, APPCC y formaciones en buenas prácticas.

AGUA KMZERO y sus sistemas cumplen todos los requisitos establecidos en la normativa RD140/2003 así como la certificación bajo la norma UNE14910 que nos permite asegurar que la calidad de nuestros equipos y de nuestra agua están totalmente garantizados.

Todos los establecimientos que sirven Agua KMZERO tienen implantado un análisis de puntos críticos y de control (APPCC) según Reglamento Europeo 852/2004. Entre las medidas de control destacan nuestro plan de revisiones, mantenimientos e higienización de todos nuestros equipos.

¿Dónde podemos encontrar AGUAKMZERO? ¿En qué establecimientos gastronómicos?

KMZERO se puede encontrar en establecimientos que tienen respeto por los productos que utilizan, así como una conciencia sostenible en sus procesos: L'Antic Molí - Estrella Michelin-, Arume (Barcelona), Cal'u (Vic), Ca La Maria (Girona), Hotel Barceló Raval (Barcelona), Casa Bonay (Barcelona), Breathe (Málaga), Fera (Mallorca), Hotel Piolets Park (Andorra), Hotel Grau Roig (Andorra), Can Manel (Andorra) i Marquet (Andorra).

Por último, ¿cuál es vuestro objetivo más inmediato?

KMZERO se ha convertido en una revolución adoptada por hoteles y restaurantes, pero estamos al principio de un largo camino, lo cual nos ilusiona extremadamente.

<http://aguakmzero.com>
info@puigmon.com
93 112 66 71

