



Javier Ares Director General de Cobertec

“El impacto de la IA en nuestros clientes es mucho mayor del que ellos creen”

La digitalización ha dejado atrás la simple gestión para enfrentar a los instaladores con un nuevo desafío: la gestión de un gran volumen de datos. Hablamos de ello con Javier Ares, Director General de Cobertec, que explica cómo convertir este reto en una ventaja competitiva.

¿Cuál es el mayor reto de Cobertec actualmente?

El mayor reto es la sincronización de la gran cantidad de aplicaciones en el mercado, algo acentuado por la inteligencia artificial. Los clientes ya no necesitan solo un software de gestión, sino un conglomerado de aplicaciones interconectadas que aumente la productividad. La clave está en sincronizar los datos para analizar patrones y mejorar.

¿Cómo ha evolucionado su modelo de negocio en estos años?

Al principio, el objetivo principal era digitalizar procesos y sustituir el papel. Hoy, la gran mayoría de las empresas ya están digitalizadas. Ahora su necesidad principal es saber qué hacer con el gran volumen de datos que manejan y poder presentar esa información de forma flexible y rápida a sus clientes.

¿Qué peso tiene la inteligencia artificial en sus proyectos?

El impacto de la Inteligencia Artificial en nuestros clientes es mucho mayor del que ellos creen. Desarrollamos aplicaciones que, gracias a la IA, son más sencillas de usar para los operarios. Además, con su capacidad de proceso, ofrecemos a los directivos información en tiempo real para valorar la rentabilidad de los trabajos y mejorar el servicio.

¿Qué les diferencia de otros proveedores?

Nuestra principal diferenciación es la especialización y la experiencia. Llevamos 18 años trabajando exclusivamente con empresas instaladoras. Ese enfoque hace que nuestras soluciones sean bien acogidas. Los clientes encuentran un software adaptado y un proveedor que entiende sus retos. Al conocer bien el sector, los costes de implantación son menores y nuestra consultoría es más rápida y efectiva.

¿Qué beneficios económicos destacan sus clientes?

El beneficio no es solo económico. Los clientes detectan que tienen la empresa más ordenada, que la extracción de datos es más sencilla y que pueden valorar mejor la calidad y rentabilidad de sus trabajos. Esta mejora repercute en una mayor satisfacción y en una capacidad superior para ofrecer información detallada a sus clientes finales.

¿Qué tendencias marcarán el futuro del sector?

La tendencia principal es la integración de aplicaciones. Las he-

“Nuestra principal diferenciación es la especialización. Llevamos 18 años trabajando exclusivamente con instaladoras”

ramientas por separado no tienen sentido; es la integración lo que hace prosperar a una empresa. Otro elemento clave será la velocidad con la que apliquemos la IA para que reduzca el trabajo de gestión y ayude a mejorar procesos mediante análisis profundos. Además, es crucial que el software tenga una base tecnológica sólida. Nosotros trabajamos con Zucchetti Spain, lo que nos da todas las garantías de cumplimiento normativo, estabilidad y evolución tecnológica. Esta solidez le da seguridad al cliente, sabiendo que su inversión tendrá un desarrollo a largo plazo con un fabricante sólido.