

# +INDUSTRIA +PROGRESO

ENTREVISTA **David Salvo** CEO de Power Electronics

## “Somos un referente mundial por tecnología y servicio”

Empresa familiar fundada por Abelardo Salvo Babiloni hace 32 años en Valencia, Power Electronics se ha convertido en el mayor fabricante mundial de inversores para plantas solares y de almacenamiento de energía a gran escala, con 3000 empleados y presencia en los sectores estratégicos de más de 50 países, destacando su liderazgo en EE.UU, donde alcanza un 60% de cuota de mercado. Actualmente impulsa el desarrollo de la movilidad eléctrica, fabricando productos para infraestructuras de carga para todo tipo de vehículos eléctricos.



### ¿Qué estrategia y filosofía han marcado la trayectoria de Power Electronics?

Desde sus inicios, Power Electronics comenzó aplicando sus productos en el ahorro de energía y reducción de emisiones de CO<sub>2</sub> en procesos productivos. Desde 2009 ha inyectado energía fotovoltaica a la red de países en los cinco continentes; y desde 2016 ha sido una empresa pionera almacenando la energía a gran escala, lo que ha acelerado el éxito actual del desarrollo de las energías renovables; y en 2019 acabamos de lanzar nuestra novedosa gama de estaciones de carga ultra rápida para autobuses, camiones y coches eléctricos.

Nuestra estrategia se ha basado en el diseño y fabricación de tecnologías de conversión de alta potencia, todas ellas con el fin de eliminar al 100% las emisiones de gases de efecto invernadero, tanto en la generación eléctrica como en el transporte.

### ¿En qué factores se basa la excelencia de la empresa?

En un producto de alta tecnología, único y con patentes mundiales, y en nuestro servicio y atención al cliente 24/7. También en PE Generation, nuestra innovadora estrategia de recursos humanos.

### ¿En qué consiste?

PE Generation trata de responder a las necesidades de una generación, invirtiendo en personas mediante la formación interna y nuestra Universidad Corporativa. Somos pioneros en tener un Máster propio en Transformación Energética Power Electronics,

titulación reconocida por la Universidad de Valencia.

Tenemos en cuenta la salud y el deporte, la flexibilidad horaria, el smartworking, el sistema de compensación flexible Powerflex, que incluye transporte público a la empresa, seguro médico, comedor subvencionado y guardería, taquillas e-commerce y, además, somos la primera empresa industrial española en igualar desde abril de 2019 las 16 semanas en el permiso de paternidad a sus más de 2500 empleados nacionales.

Nuestro Campus PE, totalmente sostenible, gozará de 3,5MW de energía solar y 2MWh de baterías con 200 plazas de parking dotadas con cargador de vehículo eléctrico gratuito, puesto en marcha antes de junio del 2020, un complejo único a nivel mundial. Dicho Campus está situado en Lliria y cuenta con más de 16.000 m<sup>2</sup> de oficina,

52.000 m<sup>2</sup> de fábrica y 100.000 m<sup>2</sup> de parcela. Las instalaciones incluyen servicios tales como médico, fisioterapia, gimnasio, restaurantes, salón de actos multiusos con capacidad para 300 personas y un diseño vanguardista orientado al bienestar de nuestro equipo.

### ¿En qué divisiones se estructura actualmente la actividad de Power Electronics?

Power Electronics tiene actualmente cuatro divisiones: solar, almacenamiento, movilidad eléctrica y la división de industrial.

La solar se dedica al diseño, fabricación, venta y mantenimiento de inversores fotovoltaicos de alta potencia que convierten la energía de corriente continua de los paneles solares en corriente alterna, inyectándola a la red en media tensión. Hemos participado en plantas solares de hasta 750MW por todo el

mundo y 12GW en cartera de pedidos actualmente.

La de almacenamiento se centra en el diseño, fabricación, venta y mantenimiento de sistemas de conversión de potencia que integran baterías de alta potencia en la red de distribución eléctrica. Somos el primer fabricante en poner en marcha con éxito instalaciones híbridas de energía solar y baterías con convertidores DC/DC en EEUU.

### ¿De qué se encargan la división de movilidad eléctrica y la industrial?

La división de movilidad eléctrica trabaja en el diseño, la fabricación, venta y mantenimiento de cargadores y estaciones de carga para vehículos eléctricos de todo tipo, con tecnología patentada procedente de la división de almacenamiento; mientras que la división industrial se dedica al diseño, fabricación, venta y

mantenimiento de arranques y variadores de velocidad para motores eléctricos, con el fin de automatizar, optimizar y mejorar la eficiencia energética de múltiples procesos industriales.

### Power Electronics se ha convertido en una compañía líder...

Power Electronics se ha convertido en el mayor fabricante de inversores solares y sistemas de conversión para el almacenamiento de energía con baterías en países como EEUU, siendo un referente a nivel mundial por su tecnología diferenciadora y niveles de servicio.

### ¿La compañía siempre ha tenido vocación internacional?

Sí, desde que era una pequeña empresa, apenas facturaba 7M euros y no éramos más de 30 empleados en España. Cuando en el 2002 creó la primera filial en Alemania, a las que después siguieron Australia y Chile, hasta sumar más de 20 países con filiales de Power Electronics en los cinco continentes.

Nuestro crecimiento ha venido unido a la apertura de filiales con accionariado 100% de Power Electronics y la exportación de más del 80% de nuestra facturación.

### En el contexto actual de las energías renovables, ¿cómo va a seguir avanzando la compañía hacia el futuro?

Estamos en un momento en el que las renovables - y en especial la energía fotovoltaica - se han convertido en la

principal fuente de generación que, además de sostenible, es la más competitiva. Se prevé un crecimiento constante hasta alcanzar el 100% de generación renovable, eliminando así los combustibles fósiles de la matriz energética eléctrica mundial incluso antes del año 2030, pasando a ser cero las emisiones de CO<sub>2</sub>.

Power Electronics está formando parte de esa revolución en un mercado muy competitivo y consolidado, donde hemos sido muy pocos los fabricantes capaces de adaptarse a la reducción de costes y cambios tecnológicos. En estos momentos, formamos parte de los principales proyectos fotovoltaicos en EEUU, Latam, Europa (la mayor planta de Europa es Núñez de Balboa, en Extremadura, de Iberdrola, que cuenta con nuestros inversores con una capacidad total de 400MW) y APAC, siendo proveedores de tecnología de las principales utilities eléctricas del mundo, lo que nos ha permitido quintuplicar nuestra facturación desde 2017 hasta llegar a los 600M€ presupuestados en 2020 y siendo capaces de crear más de 1800 puestos de trabajo en los dos últimos años en España.

Nuestra otra gran apuesta es el vehículo eléctrico, una nueva línea de negocio que nos prepara un futuro con grandes cambios positivos. Estamos orgullosos de formar parte de ellos y cómo no, de liderarlos.



Cargador NB City de Power Electronics



ENTREVISTA **Carmen Olier** CEO de Vive Energía

# “Nuestro objetivo es liderar la transición energética y suministrar energía 100% renovable”

Vive Energía es una compañía joven, creada en 2017 con el objetivo de ayudar a las empresas en la transición energética. Una vez consolidada su actividad de comercialización de energía eléctrica, en 2018 daba un paso hacia adelante incorporando a su estrategia líneas de negocio relacionadas con la eficiencia energética y la sostenibilidad. Nos lo explica su CEO.

## En 2019 Vive Energía ha consolidado nuevas líneas de negocio...

Efectivamente, nuestras líneas de negocio relacionadas con la eficiencia energética y la sostenibilidad. Esto nos diferencia de la competencia porque nos permite ofrecer al cliente un servicio 360º, en el que incorporamos no solo el suministro de energía sino también medidas que permiten al cliente poner en marcha políticas de ahorro y Responsabilidad Social Corporativa con un claro compromiso con el medioambiente. Además, en 2019 hemos incluido en el servicio sistemas innovadores que facilitan a los clientes, por ejemplo, la comprensión de su factura.

En Vive Energía apostamos por medidas sostenibles, suministrando a nuestros clientes energía procedente de tecnologías limpias y respetuosas con el medioambiente. No entendemos otro concepto de energía y queremos ser líderes en la transición energética que tenemos por delante.

## ¿Es el momento de dar el salto definitivo a la energía verde y sostenible?

Esta década que comenzamos va a ser fundamental para consolidar las políticas relacionadas con energía verde y sostenibilidad. Estamos viendo como cada día se utilizan menos fuentes de energía contaminante para la producción

de electricidad: en diciembre de 2019, el 53% de la energía generada provenía de fuentes renovables. Y con el escenario de construcción de parques eólicos y fotovoltaicos que manejamos en nuestro país, es bastante probable que este porcentaje de generación renovable siga creciendo en detrimento del carbón y del gas.

## ¿Cuál es la perspectiva?

Lamentablemente, sigue habiendo discrepancias entre las políticas de los distintos gobiernos y el sentir de la sociedad, como ha quedado de manifiesto en la última Cumbre del Clima celebrada recientemente en Madrid. En España, tendremos que esperar a las acciones que se propongan desde el Ministerio para la Transición Ecológica, donde gran parte del foco se pondrá en la transición energética. En este ámbito, ya hemos visto grandes avances, especialmente en autoconsumo, donde ya hay solución a problemas como los relacionados con autoconsumo colectivo o compensación de vertidos. Con estas nuevas medidas, en 2020 veremos un despegue definitivo de la fotovoltaica y el autoconsumo en España y ahí estará Vive Energía para satisfacer las necesidades de sus clientes.

## ¿Empresas y particulares están concienciados de que hay que unirse a la transición energética?

Cada día más empresas. Nuestros clientes nos demandan soluciones innovadoras que les permitan ahorrar en su consumo e implementar soluciones sostenibles con el medioambiente, no solo en materia de autoconsumo sino también relacionadas con puntos de recarga de vehículos eléctricos.

## ¿Cómo ayuda Vive Energía a esa transformación? ¿Cuál es su propuesta?

Como comercializadora de electricidad, Vive Energía ofrece a sus clientes energía 100% renovable. Este año, incluso ofrecemos elegir el tipo de energía renovable, de manera que puedan consumir energía personalizada.

La clave del éxito es que esa energía 100% renovable no suponga un sobrecoste al cliente. Por eso, desde Vive Energía hemos diseñado nuestras políticas de precios y actualmente disponemos de tres tarifas: Smart eco, Smart market y Smart efficiency. El objetivo es que nuestra energía verde sea tan competitiva o más que la energía convencional.

Los otros dos pilares fundamentales en los que se sustenta la estrategia de Vive Energía son la eficiencia y sostenibilidad. En este sentido, con nuestros productos y servicios ayudamos a nuestros clientes a realizar un consumo responsable y conseguir un ahorro económico.



## “Suministramos energía procedente de tecnologías limpias y respetuosas con el medioambiente”

## ¿Qué volumen de penetración han conseguido hasta el momento?

Al respecto de 2018, en 2019 hemos incrementado la energía suministrada a nuestros clientes en un 400%. Sorprendente, ¿verdad? Estas cifras son gracias a la profesionalidad, esfuerzo y dedicación del grandísimo equipo humano de Vive. Estamos tremendamente orgullosos del trabajo realizado por cada uno de nosotros durante 2019.

## ¿Qué perfil de clientes confían en Vive Energía?

Por un lado, tenemos a las grandes cuentas con consumos energéticos muy elevados, que requieren de análisis por gestores que hablen su mismo idioma y puedan ofrecerles soluciones que encajen con sus procesos productivos. Otro grupo estratégico para

que no sea presencial. Por ello, este mes de febrero abrimos el primer punto de atención al cliente de Vive Energía en Madrid, en el barrio de Chamartín, donde se une un nicho de potenciales clientes particulares y se ubican gran parte de las compañías con nombre de este país.

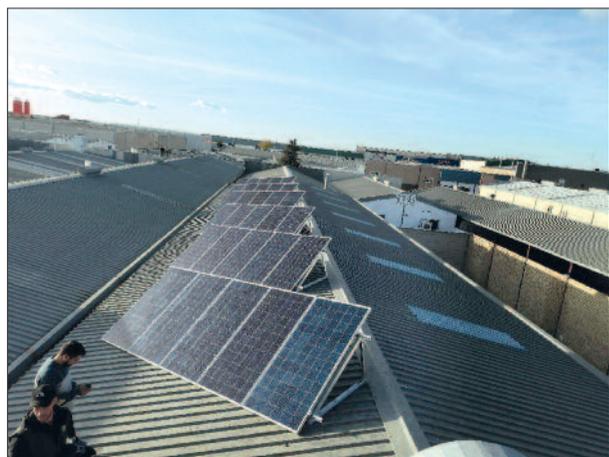
Queremos que nuestro centro sea un referente en la zona, donde el cliente pueda acudir no solo a contratar energía 100% renovable, sino que tenga acceso a proyectos de eficiencia y sostenibilidad, ofertas, descuentos y promociones de la mano de nuestro personal.

## En pocos días abrirá puertas Genera, la Feria Internacional de Energía y Medio Ambiente, ¿Vive Energía va a estar presente?

Por supuesto, a partir del 5 de febrero Vive Energía estará presente en Genera: un reto y un proyecto que hemos llevado a cabo con mucho esfuerzo y cariño para dar a conocer nuestra marca y mostrar nuestras ideas. Podréis visitarnos en el Stand 10D24. Nuestro equipo ha preparado muchas acciones encaminadas a conseguir la mejor experiencia del usuario, con la sostenibilidad, el medio ambiente y la energía verde como protagonistas. Mostraremos la #smartenergy de Vive Energía.

## ¿Por qué no han entrado hasta ahora en el cliente doméstico?

Por una sencilla razón: creemos firmemente que la atención al cliente debe ser personalizada y no entendemos un servicio de atención al cliente para particulares



GRUPO HORO

ENTREVISTA **Jorge Castro** Gerente de Electrónica y Comunicaciones

## “En E&C somos artesanos de la electrónica industrial”

Electrónica y Comunicaciones (E&C) es una empresa especializada en ofrecer servicios de electrónica industrial para diversos sectores. Para conocer con más detalle en qué consiste su labor, hablamos con su gerente, Jorge Castro.

### ¿Cuáles fueron los orígenes de E&C?

Nuestra empresa nació a finales de 2013, y lo hizo de la mano de un grupo de profesionales que habíamos dedicado gran parte de nuestra vida profesional al mundo de la electrónica industrial.

### ¿Con qué intención?

La idea, que se mantiene vigente, es ofrecer a nuestros clientes desarrollos a medida y reparaciones de productos industriales. De alguna manera, siempre nos hemos considerado como artesanos

de la electrónica industrial, lo que nos ha llevado a centrarnos en las pequeñas series y, como le decía, en las reparaciones.

### ¿Cuál es la estructura actual de la empresa?

E&C cuenta con un equipo formado por 47 personas y disponemos de unas instalaciones de 1.500 m<sup>2</sup>, ya que recientemente hemos realizado una ampliación que nos va a permitir ampliar nuestra capacidad y mejorar el servicio que ofrecemos a nuestros clientes. Con la compra de la nave

colindante, el taller de reparación electrónica pasará de 250 a 450 m<sup>2</sup>, mientras que el de fabricación pasará de los 60 m<sup>2</sup> actuales a 150 m<sup>2</sup>. En el proyecto de ampliación se contempla además la adquisición de nueva maquinaria que permitirá automatizar los procesos de montaje. También van a ampliarse las oficinas y el almacén.

### ¿Qué servicios ofrece E&C?

Somos una empresa especializada en todas las facetas de la electrónica industrial, lo que nos per-

mite desarrollar soluciones a medida de las necesidades de cada cliente, fabricar y dar soporte a esos productos, actuar como servicio postventa y también rediseñar equipos obsoletos para que los usuarios puedan seguir sacándoles partido.

### ¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Estamos presentes en diversos sectores, desde la industria en general hasta el tratamiento de agua, pasando por el sector de la madera, el alimentario, las grandes rotativas o las energías renovables. En este sentido, el mundo de la energía eólica es un gran cliente para E&C. En cuanto al tipo de cliente, trabajamos tanto para la propiedad

de las instalaciones renovables como para los mantenedores y las asesorías del sector, mientras que en reparaciones el cliente suele ser el usuario final, es decir, la industria. Tenemos la ventaja de que conocemos bien los sectores con los que colaboramos, lo que nos permite ofrecer a nuestros clientes soluciones eficaces a precios muy competitivos.

### ¿Hablamos de perfiles técnicos?

Así es. Nuestro equipo humano está integrado por cuatro ingenieros industriales, un ingeniero informático, un licenciado, un ingeniero de telecomunicaciones, diez ingenieros electrónicos, veintiún técnicos especialistas en electrónica industrial y cuatro técnicos especialistas en electromecánica. Además, mantenemos una colaboración permanente con el Departamento de Electrónica de Potencia de la Universidad de Oviedo. Tenemos la fortuna de contar con una plantilla magnífica a la que motivamos para que se sientan a gusto con nosotros.

### ¿Qué diferencia a la empresa de sus competidores?

Creo que lo que mejor nos define es, además de nuestra capacidad técnica, que somos capaces de ofrecer a nuestros clientes una solución completa que incluye el diseño, el desarrollo, la fabricación y la reparación o servicio técnico. Y todo ello con un precio competitivo.

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

Sin duda. Los clientes

trabajan con nosotros porque saben que vamos a dar el máximo para hallar la solución que precisen, incluso asumiendo ciertos riesgos, porque no siempre está claro que se pueda lograr a lo que plantea cada uno de ellos. Nosotros tenemos la vocación de ir un paso más allá para averiguar si un producto o una solución concreta es viable. Y eso se valora mucho en un mercado que, como el nuestro, se basa en soluciones a medida.

### ¿En qué mercados están presentes?

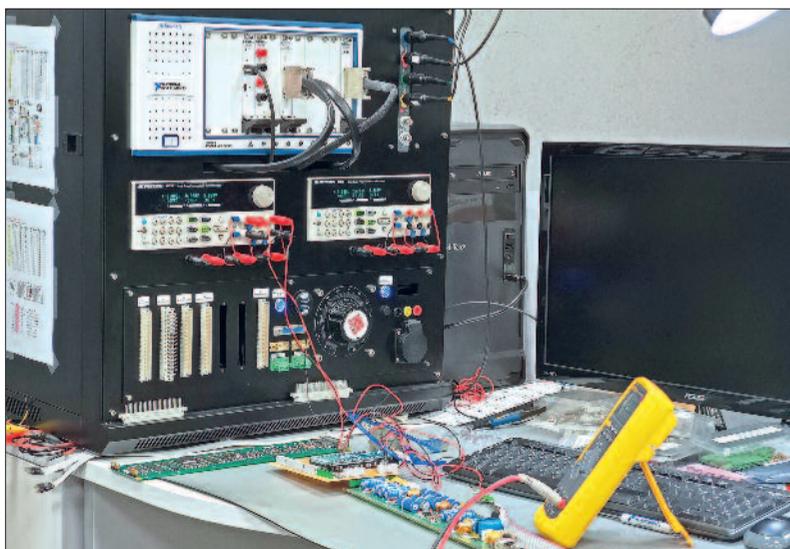
Cubrimos toda la península ibérica y hemos realizado algunos trabajos puntuales para otros países. No obstante, España ha sido siempre un país pionero en renovables y hay muchas empresas que mantienen parques eólicos en el extranjero para los que realizamos también algunos trabajos.

### ¿Se ha planteado E&C el desarrollo de algún producto propio?

Tenemos en mente seguir apostando por el área de I+D para hacerlo aún más potente, pero la búsqueda de un producto propio está enfocada al desarrollo de tecnologías que nos permitan acortar los plazos de los proyectos que hacemos. Por decirlo de alguna manera, queremos desarrollar un esqueleto modular que haga posible trabajar mejor y en menos tiempo en cada proyecto.

### ¿Cuáles son los planes de futuro de la empresa?

Queremos crecer y seguir mejorando día a día. Ahora mismo, el sector eólico tiene un peso muy grande en nuestro volumen de negocio, de modo que queremos incrementar nuestra presencia en otros mercados como la industria en general, el sector naval, el ferroviario o el de la electromedicina. Por otra parte, acabamos de comprar una línea de montaje automatizada para prototipos y pequeñas series que es el primer paso hacia otro de nuestros retos: la penetración en el mundo de la automatización y la robótica.



ENTREVISTA **José López Mancha** CEO de Wideum

# “Remote Eye reduce drásticamente los tiempos de paradas por averías en la industria”

Remote Eye es un software pensado para solventar un problema muy concreto: las paradas de máquinas industriales a causa de averías. Con frecuencia, un problema de este tipo implica elevados costes por el tiempo de inactividad de la línea de producción y por los gastos asociados al desplazamiento de los técnicos externos. “Con Remote Eye hemos creado un software que permite conectar al experto en la máquina con el técnico de mantenimiento para diagnosticar y corregir el problema de una forma más rápida”.

## ¿En qué consiste?

Remote Eye es un software pensado para solventar un problema muy concreto: las paradas de máquinas industriales a causa de averías. Con frecuencia, un problema de este tipo implica elevados costes por el tiempo de inactividad de la línea de producción y por los gastos asociados al desplazamiento de los técnicos externos. Con Remote Eye hemos creado un software que permite conectar al experto en la máquina con el técnico de mantenimiento para diagnosticar y corregir el problema de una forma más rápida.

## ¿De qué modo?

Explicado en pocas palabras, hemos creado un software para dotar a unas gafas de videoconferencia online de potentes herramientas de comunicación que permitan a un experto externo solucionar la avería sin tener que desplazarse. Cuando una máquina se detiene por cualquier razón, un técnico de mantenimiento in situ se coloca las gafas, pulsa un botón y en pocos segundos un especialista, desde cualquier lugar del mundo, le guía remotamente para trabajar en la incidencia. El sistema permite

captar la imagen que ve el usuario, deja que trabaje con las manos libres (aunque también puede funcionar con un teléfono móvil) y cuenta con un sistema de mensajería con traducción automática en 52 idiomas.

## ¿Qué acogida ha tenido el sistema en estos meses?

La acogida ha sido muy buena y estamos presentes en más de 25 países, tanto en Europa como en Estados Unidos, China y el sudeste asiático.

## ¿Qué diferencia a Remote Eye de otras alternativas?



Hay varios elementos que hacen a nuestra propuesta diferente. Para empezar, su uso es muy sencillo y esto permite que sea una gafa de uso compartido entre cualquier persona de la industria. Está optimizada para funcionar en entornos de baja conectividad y el software encripta las comunicaciones para garantizar su seguridad. Además de todo esto, hemos replicado una estructura en China que nos permite ofrecer un servicio de gran calidad también un país en el que no siempre es sencillo comunicarse.

## ¿Tienen en mente otros lanzamientos?

Nos dirigimos tanto a los fabricantes y mantenedores de bienes de equipo como a otros sectores que pueden sacar partido a una herramienta de este tipo o a alguna más de las que estamos desarrollando. En este sentido, la segunda es Eye2Task, un sistema que permite guiar y supervisar protocolos y acciones paso a paso y garantiza la trazabilidad de los procesos. Hemos recibido una subvención del CDTI para aplicar en Eye2Task aspectos como el machine learning y el

reconocimiento de imágenes, campos en los que ya estamos trabajando.

## ¿Cuáles son los planes de futuro de la empresa?

El futuro pasa por consolidar la presencia en Europa y hacer crecer nuestra expansión a otras regiones, en especial en el mercado americano, donde hemos estado trabajando hasta ahora mediante una red de partners y distribuidores. Paralelamente, continuaremos desarrollando productos destinados al empoderamiento del trabajador en la industria mediante herramientas digitales y que, como en el caso de Remote Eye, tienen cero coste de implementación.



wideum.com  
remoteeye.com

ENTREVISTA **Eugenio Michelena** Director General de Euskabea

# “Con Satiins vamos a revolucionar el mantenimiento 24 horas”

Euskabea es una compañía especializada en ofrecer servicios integrales de electricidad para diversos sectores. Con su Director General, Eugenio Michelena, hablamos de los planes de una compañía que acaba de realizar una fuerte inversión para afrontar el futuro.

## ¿Cuáles fueron los orígenes de Euskabea?

La empresa nació en 1981 y en este tiempo ha acumulado una gran experiencia en el mundo de la electricidad que le ha permitido contar entre sus clientes con compañías de sectores como el acero, la automoción, la elevación o las energías renovables.

## Recientemente inauguraron su nueva planta de producción...

Así es. El pasado año pusimos en marcha una fábrica ubicada en una parcela de 3.000 m<sup>2</sup> que ha supuesto una inversión de dos millones y medio de euros. Gracias a la nueva planta hemos logrado centralizar toda la estructura en un

único lugar, ya que anteriormente el equipo estaba repartido en dos ubicaciones. Ahora no solo hemos duplicado la superficie de trabajo, sino que hemos reunido los equipos de ingeniería, programación y administración para mejorar los flujos de trabajo y ser más eficientes a la hora de afrontar nuevos y mayores proyectos.

## Euskabea es una empresa de servicios integrales de electricidad ¿En qué se plasma esa definición?

Contamos con una ingeniería propia y actuamos también como complemento de las ingenierías de nuestros clientes en áreas como el diseño o la fabricación de los cuadros. En este sentido, recientemente hemos adquirido maquinaria es-



pecífica para el corte de cableado de diferentes calibres, una inversión de 600.000 euros que nos permitirá ser más competitivos en la fabricación de cuadros eléctricos seriados.

## ¿En qué mercado geográfico están presentes?

Alrededor del 25% de nuestra facturación procede de la exportación. Hasta ahora, nuestros mercados exteriores principales eran Europa y Asia, pero en 2019 abrimos una delegación en Colombia que trabaja en un proyecto de central hidroeléctrica en Medellín. La

intención es que esa obra sea la primera de una larga trayectoria en Latinoamérica.

## ¿Puede hablarnos de Satiins?

Satiins es una nueva empresa que hemos puesto en marcha junto a GAES Sistemas Mecánicos para ofrecer un servicio a nuestros clientes. Un servicio basado en un producto denominado también Satiins que está llamado a revolucionar el mantenimiento de 24 horas y que se basa en un sistema que mantiene al cliente informado en todo momento del funcionamiento de su instalación pa-

ra que pueda reaccionar con rapidez en caso de una incidencia. Además, el Satiins proporciona un importante ahorro económico tanto en la mejora de la eficiencia energética y el ahorro de consumo como para la vigilancia de las líneas de producción o máquinas y la reducción de paradas indeseadas. Satiins es fruto de la propuesta innovadora de Euskabea, que destina el 10% de sus ventas a la incorporación de talento a la plantilla para mejorar a todos los niveles.

## ¿Cuáles son los planes de futuro de Euskabea?

Uno de los ejes de futuro es, como le decía, el crecimiento en Latinoamérica. El otro, penetrar con más fuerza en un sector como el offshore eólico, donde creo que tenemos mucho que aportar. En cualquier caso, los planes son ambiciosos y la intención es crecer entre un 20% y un 30% en 2020 y, sobre todo, continuar colaborando con nuestros partners para ser cada vez más innovadores, eficientes y competitivos.



euskabea

www.euskabea.com



GRUPO HORO

ENTREVISTA **Pedro Capote** Administrador único de Sasegur

# “La calidad es la esencia de la marca Sasegur”

Empresa familiar con 30 años de trayectoria, Grupo Sasegur es un referente nacional como empresa de vigilancia y sistemas de seguridad. Con 3000 trabajadores en plantilla y 7 delegaciones en España, Sasegur ha ido diversificando y ampliando sus servicios para ofrecer cada día más y mejores respuestas a sus clientes. Nos lo explica su responsable.

**Sasegur es una empresa familiar de segunda generación...**

Sí. La crea mi padre, Jesús Capote, para dedicarse a la vigilancia y protección de bienes, establecimientos, lugares y eventos, tanto públicos como privados, así como a las personas que pueden encontrarse en los mismos. Con el tiempo, hemos crecido y diversificado nuestra actividad, creando además nuevas sociedades que conjuntamente forman el Grupo Sasegur.

**¿Qué empresas integran hoy Grupo Sasegur?**

Grupo Sasegur está formado hoy por Sasegur, que cuenta con el aval de ser una empresa de seguridad con un recorrido de 30 años en el sector; y dos sociedades más: Navalservice y Auxtegra.

Navalservice es una empresa de servicios generales, que desde 1989 asesora, planifica y gestiona servicios de conserjes, conductores, azafatas, recepcionistas, limpieza... Fueron los propios clientes de Sasegur quienes nos empezaron a demandar más servicios, así que decidimos ponernos manos a la obra para poder aportarles respuestas más allá de la seguridad.

Por su parte, Auxtegra es un Centro Especial de Empleo para personas con discapacidad.

**“2019 fue el mejor año de la historia de Sasegur”**

**¿Qué motivaciones le han llevado a crear un Centro Especial de Empleo?**

La motivación de contribuir a integrar social y laboralmente a personas con discapacidad. Obviamente, estas personas tienen una dificultad añadida para incorporarse al mercado laboral y el hecho de ser nosotros mismos quienes recibíamos currículums demandando empleo, nos hizo plantearnos el habilitarnos como Centro Especial de Empleo, englobando toda la zona sureste de Madrid. Lo conseguimos y desde entonces ayudamos a emplear a personas con y sin discapacidad.

También estamos muy comprometidos con la empleabilidad de Navalservice, localidad que nos acoge y donde damos trabajo a más de 400 personas, contribuyendo con ello indudablemente al desarrollo económico de nuestra zona.

**¿Qué líneas de negocio tiene hoy la empresa matriz?**

Actualmente Sasegur tiene cinco líneas de negocio:

vigilancia y protección de bienes, nuestra principal línea de negocio; mantenimiento de sistemas de vigilancia, donde cada día estamos cogiendo más cuota de mercado debido al gran equipo de profesionales especializados en sistemas; Central Receptora de Alarmas o CRA, escoltas personales; y vigilancia de explosivos. Y nuestra última apuesta, como mejora interna y para ello hemos constituido una nueva sociedad, Cloak Formación, habilitada como centro de formación para formar internamente cada año a todos y cada uno de nuestros trabajadores. Con todo ello, hoy damos un servicio global que cubre todas las necesidades de seguridad del cliente.

**¿Qué les diferencia de otras empresas de su competencia?**

La calidad y los servicios que ofrecemos. La calidad es la esencia de la marca Sasegur y abarca el triángulo empresa-trabajador-cliente. Con ello quiero decir que damos el mismo trato de calidad a todos porque si el trabajador recibe calidad eso es lo que proyectará en el cliente.

Nos diferencia el trato, muy cercano y de primera mano. Otras empresas del sector son muy fuertes en marketing, pero nosotros es-



**“Sasegur ofrece un servicio global que cubre todas las necesidades de seguridad del cliente”**

tamos más cerca del cliente, procurando ser cada día más eficientes y eficaces. Para ello hemos invertido bastante en nuevas tecnologías, lo que nos permite ser más rápidos y ofrecer aún más calidad en las respuestas nuestros clientes.

**¿Quiénes son sus clientes? ¿Para quién trabaja Sasegur?**

Para clientes que valoran esa calidad a la que me refiero, el trato que les dispensamos y que, año tras año desde hace ya muchos, siguen confiando en Sasegur. Entre ellos, RTVE, Grupo Dia, Asamblea de Madrid, Instituto Cervantes, Xunta de Galicia, Consejo de Estado, Ayuntamiento de Madrid, Comunidad de Madrid, Biblioteca Nacional, varias Universidades como la Com-

plutense, la Politécnica, la de Castilla La Mancha o la de Elche, varios Ministerios del Gobierno de España, como el de Hacienda, Economía y Empresa, el de Industria, Comercio y Turismo, de Educación y Formación Profesional, de Política Territorial y Función Pública, de Cultura y Deporte, de Sanidad, Consumo y Bienestar Social, de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, de la Presidencia,

En un 70% trabajamos para la Administración Pública; el 30% restante de nuestra cartera corresponde al cliente privado. A todos, gracias por su confianza.

**Sasegur sigue creciendo... ¿Cómo se ha comportado en 2019?**

2019 ha sido el mejor año de toda la historia de

Sasegur, fruto del trabajo que hemos desarrollado todo el equipo, a la valía de todos los que formamos Sasegur y a la calidad de los servicios que ofrecemos.

En el último ejercicio facturamos 75 millones de euros y ya tenemos contratos firmados para 2020 por valor de 100 millones de euros. De nuevo, resalto la importancia de la confianza del cliente porque sin ella no podríamos crecer.

**¿Sasegur trabaja solo en España?**

Principalmente sí, pero también tenemos clientes en otros países. A destacar la consultoría y asesoría de seguridad que estamos realizando para una petrolera angoleña; y proyectos en Portugal y China. Empresas muy grandes de ambos países han venido a vernos interesándose por nuestros servicios, así que prevemos que nuestra expansión internacional continuará.

**¿Qué otros retos tienen a futuro? ¿Seguirá la diversificación?**

Soy una persona muy activa, así que es previsible que Grupo Sasegur siga creciendo, tanto desarrollando nuevas líneas de negocio como creando nuevas sociedades. Poco a poco hemos ido evolucionando hasta llegar donde estamos y vamos a seguir haciéndolo, con nuevos servicios y proyectos. Sin explicar mucho, puedo adelantar que estamos inmersos en conseguir una habilitación para una tecnología concreta en el sector de la seguridad, que nos permitirá seguir marcando la diferencia frente a nuestra competencia.



ENTREVISTA **Norberto Navarro** Gerente de Tek Lacke

# “Los suelos epoxi desplazarán pronto a los de microcemento y a los vinílicos”



Sistema epoxi para suelos con secado instantáneo por rayos UV

Tek Lacke es una compañía especializada en el sector de los suelos de resina y pintura epoxi. Para conocer con más detalle en qué consiste su labor, hablamos con su gerente, Norberto Navarro.

## ¿Cuáles fueron los inicios de TeK Lacke?

Tek Lacke está ubicada en la localidad alicantina de Elda, donde estamos ligados a la fabricación de pinturas y resinas desde hace casi 100 años, ya que es una tradición familiar. Durante décadas estuvimos centrados en las necesidades de la industria del calzado, tanto por afinidad como por proximidad. De hecho, esa sección de nuestra empresa es todavía la que más factura, exportando un 90% de su producción hacia los países donde hoy en día se fabrica el calzado, como China, India o Pakistán.

## ¿Desde cuándo están en el campo de los productos epoxi?

La sección de epoxi nació hace unos 10 años. Al principio lo hizo creciendo muy despacio, pero poco a poco se está convirtiendo en nuestra principal actividad.

## ¿Cuál es la razón?

Los suelos de resina y pintura epoxi desplazarán totalmente en esta década a los suelos de microce-

mento y vinílicos. La sencillez de aplicación, su durabilidad y sus propiedades –así como su precio– terminarán por imponerse.

## Pero no es un sector fácil...

Es cierto, el universo epoxi es complicado. No hay dos suelos iguales y por lo tanto no existen dos soluciones iguales. Para elegir un sistema epoxi es necesario asesorarse con profesionales.

## ¿Qué propone la empresa?

La comunicación por Internet permite aconsejar el mejor sistema en pocos minutos. A partir de ahí, el

90% de las soluciones que proporcionamos son de muy fácil aplicación, e incluso es posible que el propio usuario pueda realizarlas con un acompañamiento online de su proveedor, lo que hace que el coste final se rebaje más del 70%. El mayor error que puede cometer con un suelo es darle una solución sin consultar con un profesional. Un error conduce a tener que arrancar todo antes de colocar la solución correcta. Además, comenzar una actividad en una nave industrial sin haber tratado antes el suelo complica mucho las soluciones que se pueden aplicar una vez el negocio está en marcha.

**“El epoxi con secado instantáneo con rayos UV se impondrá para aquellas superficies que necesitan inmediatez en la terminación”**

## ¿Hablamos solo de soluciones para la industria?

No necesariamente. Las resinas epoxi y los suelos de porcelanato líquido están revolucionando también la forma de concebir el diseño de los suelos de viviendas y locales, ya que aportan soluciones impensables hasta hace poco para arquitectos y decoradores.

**“El 90% de las soluciones que proporcionamos son de muy fácil aplicación”**

## ¿Cómo definiría la filosofía de trabajo de la empresa?

En Tek Lacke apostamos por un apoyo integral online a empresas y particulares para que, con su propio servicio de mantenimiento, puedan colocar y mantener el suelo de sus naves y locales sin tener contratar fuera ese servicio. Esto baja los costes y dinamiza el proceso. Para procesos más complicados es imprescindible que el trabajo esté realizado por un profesional, por ejemplo en procesos de autonivelación y cuando se recurre a los pavimentos continuos.

## ¿Sobre qué puntos se erige la excelencia de Tek Lacke?

Somos conscientes de que no se puede parar de investigar, de manera que cada año lanzamos nuevas resinas epoxi que mejoran las anteriores en calidad y en precio. Es una carrera que no tiene fin.

Más allá de eso, tanto la resinas epoxi como las pinturas epoxi es mejor utilizarlas “frescas”, de modo que lo mejor es consumirlas fabricadas en la misma quincena o, como máximo, en el primer mes. La razón es que aunque después sigue manteniendo sus propiedades, la aplicación no es tan perfecta. De ahí que sea tan importante tener un proveedor directo que pueda fabricar y servir a medida y con rapidez exactamente lo que el cliente necesita. Y es lo que hacemos nosotros.

## ¿Qué diferencia a la compañía de sus competidores?

Somos una empresa familiar que pretende atender a un mercado que requiere alta calidad y un gran nivel de profesionalización y asistencia. Nuestro crecimiento está basado en una atención al cliente inmediata y profesional que pocas otras empresas pueden ofrecer.

## ¿Se dirigen a un perfil de cliente determinado?

Para nosotros no existe un cliente pequeño, sino

que todos son tratados por igual. El hecho de no tener intermediarios y servir con rapidez directamente ahorra costes y nos permite mantener calidades altas a precios muy competitivos y llegar a un público mayor.

## ¿Se puede innovar en este campo?

Se puede, sin duda. De hecho, nuestro departamento de I+D trabaja en estos momentos en aumentar la oferta de resinas epoxi transparentes y en hacer crecer los sistemas epoxi con secado instantáneo. En este sentido, hay que decir que otra de las empresas del grupo fabrica las máquinas necesarias para poder aplicar estos nuevos productos.

**“Más del 70% de nuestra producción va fuera de España”**

## Hablaba antes de exportación ¿En qué mercados están presentes?

A pesar de que el mercado nacional sigue aumentando, nuestra empresa es netamente exportadora: más del 70% de nuestra producción va fuera de España. Cuando una empresa china o india quiere un producto de calidad siempre recurre a proveedores europeos o americanos que puedan ofrecérsela y nosotros estamos en primera línea.

## ¿Cuáles son los proyectos de futuro de la empresa?

Esperamos que los sistemas epoxi con secado instantáneo mediante rayos ultravioleta se vayan imponiendo para aquellas superficies que necesitan inmediatez en la terminación de sus obras. A nivel estratégico, queremos aumentar nuestra cuota de mercado nacional con productos nuevos que en este momento no existen en nuestro país.



Cada vez son más las empresas que optan por aplicar ellos mismos el recubrimiento del suelo para ahorrar costes

GRUPO  
HOROENTREVISTA **Jesús M<sup>a</sup> Calvo** Fundador y director general de Balearhouse

# “Somos capaces de ofrecer un servicio a medida ajustado a las necesidades de cada cliente, independientemente de su poder adquisitivo”

## 20 aniversario de Balearhouse, mucho más que una inmobiliaria



Balearhouse es una consolidada agencia boutique de gestión inmobiliaria familiar con sede en Palma de Mallorca, que ofrece a sus clientes servicios inmobiliarios a medida desde hace más de 20 años y que opera principalmente en las islas de Mallorca e Ibiza. Su fundador y director general, Jesús María Calvo, encarna la esencia de la compañía -el ADN Balearhouse- con un entusiasmo y una pasión que ha sido capaz de transmitir a su equipo de trabajo, tan cualificado como comprometido.

**Mallorca ofrece muchos atractivos para aquellos privilegiados que deciden establecer su residencia en la isla. ¿Qué servicios de intermediación inmobiliaria les ofrece Balearhouse?**

Nos dedicamos a la compraventa y alquiler de propiedades. Somos una empresa contemporánea para la que conceptos como movilidad y conectividad son imprescindibles. Sabemos que el cliente actual valora la presencia y la disponibilidad, necesita estar informado permanentemente, comprobar que sus problemas se resuelven de forma eficaz en el menor tiempo posible, así como la singularidad y el detallismo en el servicio, siendo capaces de dárselo.

**¿Hablamos de viviendas de alto standing? ¿Tanto de compra como de alquiler?**

Es importante que la gente no se confunda. En

efecto, en Balearhouse nos dedicamos a la compra, venta y alquiler de activos inmobiliarios. Pero para nosotros el tamaño de la operación no condiciona en absoluto la calidad de nuestro trabajo. Para que se haga una idea, realizamos tanto operaciones de compraventa de varios cientos de miles de euros, como otras de millones y todas ellas tienen varios elementos en común: honestidad, compromiso e integridad. En Balearhouse ponemos el mismo interés y cariño en cada proyecto con el que nos comprometemos, porque solo así podemos estar seguros de ver cumplidas todas las aspiraciones de nuestros clientes. Como dice Miguel Milá, premio nacional de diseño y uno de los más prestigiosos diseñadores del país, “el lujo no siempre es confort pero el confort siempre es lujo”.

**Entre sus clientes hay empresarios, deportistas profesionales o altos ejecutivos que se instalan en la isla por motivos laborales. ¿Cómo es su relación con ellos?**

Amigos, le digo la verdad, nuestros clientes se convierten habitualmente en amigos con los que mantenemos una relación diría que hasta cotidiana, compartiendo celebraciones y momentos íntimos. Tenga usted en cuenta que algo tan trascendental y vital para una persona como la elección de su hogar, su bienestar y el de los suyos, o la absoluta seguridad financiera de sus inversiones requieren de gran transparencia personal y de una conexión emocional que traspasa la esfera profesional. Un buen amigo notario siempre me dice que “Balearhouse vende casas con amigos”.

**¿Cómo suelen llegar los clientes a Balearhouse?**

Nos enorgullece poder afirmar que el boca a boca es la vía principal de entrada de la mayor parte de nuestra clientela. El trabajo bien hecho ha dado sus frutos y ha convertido a nuestros clientes en los mejores embajadores de la marca. Nuestra mejor campaña de marketing proviene de las recomendaciones de quienes han confiado en Balearhouse.

**¿La calidez y la excelencia en el trato humano es la clave para diferenciarse?**

Asesoramos al cliente en todo aquello que le inquiete relativo a su traslado temporal o permanente a un nuevo lugar de residencia. Como grandes apasionados de las islas podemos recomendarle, por ejemplo, cuáles son los mejores centros educativos para sus hijos, así como asesorarle sobre los restaurantes más selectos para que disfrute de la amplia oferta gastronómica local. Contamos, además, con un gran abanico de empresas y profesionales de nuestra más absoluta confianza que prestan servicios altamente cualificados: la contratación de un chef o

servicio de catering, del personal doméstico o de especialistas en el mantenimiento de casas y jardines, incluso un conductor profesional o el alquiler de un barco. Desde Balearhouse le ayudamos a gestionarlo según sus necesidades.

**¿Dónde radica la clave de los pequeños detalles que procuran el éxito de una transacción inmobiliaria?**

Nuestro secreto, como el de las mejores sastrerías, reside en ser capaces de ofrecer un servicio a medida de las necesidades del cliente, independientemente de su poder adquisitivo. En ese afán que nos caracteriza de pulir hasta el más mínimo detalle, hemos puesto en marcha un proyecto del que estamos muy orgullosos. Se trata del nuevo showroom que estamos construyendo, un espacio diseñado con los mejores materiales donde mostraremos a nuestros clientes, en la más absoluta intimidad, las calidades con las que cuentan sus propiedades, para que observen directamente la recreación de un espacio a semejanza de las estancias de la futura casa de sus sueños.

**¿Quiénes conforman el equipo de profesionales de Balearhouse?**

Nuestro equipo humano es uno de nuestros valores añadidos. Su implicación, alta capacidad de coordinación y nivel de empatía para ponerse en el lugar del cliente, comprendiendo sus inquietudes, sitúan la calidad de nuestro servicio en unos estándares elevadísimos. Trabajamos conjuntamente con un amplio equipo de expertos del sector de los servicios inmobiliarios. Reputados notarios y bufetes de abogados, que brindan a nuestros clientes la máxima seguridad jurídica y fiscal durante todo el proceso de la compraventa; los más prestigiosos arquitectos de eficacia contrastada; o las empresas constructoras más competentes y los estudios de interiorismo más innovadores creando espacios funcionales y estéticos, repletos de personalidad.

+34 971 129 292  
www.balearhouse.es  
Paseo Mallorca 22 - Palma



ENTREVISTA **Mónica Duart** CEO de Dormitienda

# “La pasión por lo que hacemos ha hecho de Dormitienda la cadena líder del descanso”



## ¿Cuál es la oferta concreta de Dormitienda?

Somos fabricantes de equipos de descanso, colchones, almohadas, canapés... tanto en nuestras tiendas como en la página web disponemos de una amplia gama de productos y complementos (sábanas, edredones, fundas) y un asesoramiento especializado y profesional por parte de nuestro equipo de vendedores. Además, ofrecemos a los clientes servicios como el transporte y el montaje de sus compras y la retirada de lo usado.

Renovamos nuestras colecciones todos los años, siempre tenemos novedades.

## Hablamos de un mercado con mucha competencia. ¿Qué diferencia a Dormitienda del resto de actores del sector?

Principalmente que Dormitienda no es una cadena de

## La compañía lanza Forzzze para dar respuesta a las necesidades de la gente joven, dinámica y con ganas de vivir y disfrutar

colchonerías al uso, hablamos de tiendas modernas, con diseño, donde el cliente se siente como en casa.

Estamos siempre innovando, hacemos grandes ofertas e invertimos mucho en comunicación porque es importante llegar a nuestros clientes y entender sus necesidades en descanso.

Por supuesto que nuestros productos sean directos de nuestra fábrica, supone una gran ventaja competitiva.

## ¿Cuáles son los planes de futuro de la compañía?

Tenemos muchos planes, la verdad es que yo estoy siempre con las pilas cargadas y disfruto mucho lo que hago. Sin lugar a dudas continuar con nuestro plan de expansión para superar pronto las 100 Dormitiendas.

Apostaremos en breve por la internacionalización y además tenemos pensadas muchas acciones para poder asesorar a nuestros clientes para que Comprar en Dormitienda sea una experiencia única y diferente.

## Que es forzzze?

Forzzze es una nueva empresa del grupo, que nace en

un entorno digital, vendemos colchones enrollados, pocos modelos, con materiales naturales.

Es una empresa más rebelde, dinámica, dirigida a un target distinto, me divierte mucho Forzzze, si entras en la web te va a sorprender y además en breve venderemos en otros países.

Estamos muy contentos con la acogida que está teniendo este nuevo proyecto.

**dormitienda**  
No te olvides de soñar

**FORZZZE**  
BY DORMITIENDA

GRUPO DORMITIENDA  
www.dormitienda.com  
www.forzzze.com

Hablar de Dormitienda es hacerlo de la cadena líder en España en el sector del descanso. La firma, que cuenta con cerca de 100 puntos de venta en todo el país, no ha dejado de evolucionar desde que hace casi veinticinco años abriera su primera tienda. De todo ello hablamos con su CEO, Mónica Duart.

## ¿Cuáles fueron los orígenes de Dormitienda?

La empresa nació en 1996 cuando pusimos en marcha la primera tienda en Valencia. Desde entonces hemos ido creciendo, evolucionando y adaptándonos a los cambios del mercado para convertirnos en un referente. Hoy disponemos de casi un centenar de tiendas y contamos con una fábrica de 60.000 metros cuadrados que tiene una capacidad productiva de más de 1.200 colchones diarios para dar respuesta a las necesidades de nuestros clientes.

## ¿Cómo han logrado consolidar ese crecimiento hasta posicionarse como líderes?

La experiencia y la pasión por lo que hacemos ha sido clave en nuestro posicionamiento, el hecho de ser fabricantes supone una gran ventaja competitiva, tenemos la mejor relación calidad precio del mercado y un equipo humano muy

alineado con los valores y el espíritu de nuestra empresa. Trabajamos constantemente para ofrecer los mejores productos a nuestros clientes situándonos en la vanguardia del descanso y para ello invertimos mucho en I+D.

## ¿Dormitienda también está presente en el comercio online?

Hace años que apostamos por el comercio online, crea muchas sinergias con nuestras tiendas físicas, y es una forma más de estar al servicio de nuestros clientes las 24H.

La presencia en redes sociales es fundamental y también una forma de comunicarnos con nuestros clientes, interactuar con ello. Poco a poco hemos creado comunidad alrededor de Dormitienda que es muy fiel a la marca y a los valores de la misma y en la que se identifican y por supuesto a la que cuidamos mucho.

**REBAJAS**  
HASTA  
**-70% dto**

**dormitienda**

[www.dormitienda.com](http://www.dormitienda.com)