

# “La innovación y la diversificación sostienen nuestro crecimiento internacional”

**Félix Guindulain Busto** CEO de Jofemar

**Félix Guindulain Busto, CEO de Jofemar, analiza en esta entrevista la expansión global de la compañía, su apuesta por la innovación y el papel clave de la diversificación y los servicios digitales en su estrategia corporativa.**

**Jofemar está presente en más de 80 países. ¿Cuál ha sido la clave de su expansión internacional?**

Nuestra expansión internacional se ha basado en diferentes pilares. Por un lado, siempre hemos apostado por explorar nuevos mercados. Cada uno requiere una adaptación específica y que el camino no siempre es sencillo. También hemos asumido riesgos en entornos de incertidumbre para abrir nuevas oportunidades. A ello se suma la confianza en un producto innovador y de calidad, respaldado por un equipo comprometido y una sólida red de distribuidores.

**Como empresa familiar, ¿cómo influye su cultura en la estrategia y la toma de decisiones?**

En nuestra familia siempre hemos tenido claro que el compromiso, la mejora continua y el esfuerzo son esenciales para avanzar. La cercanía y la responsabilidad son valores que nos han permitido llegar hasta donde estamos. Ser una empresa familiar nos aporta una visión de largo plazo, por lo que nuestras decisiones se orientan hacia la sostenibilidad del negocio. Esto nos ha llevado a tomar decisiones valientes en las que la innovación, las personas y la reputación de la marca son fundamentales.

**¿Qué papel juega hoy la diversificación (energía, movilidad, salud) en su modelo de negocio?**

La diversificación es una de nuestras palancas estratégicas principales. Aunque seguimos apostando por baterías eléctricas para vehículos industriales, estamos orientando nuestros esfuerzos hacia sectores más alineados con el ADN de Jofemar y con nuestro know-how. La sostenibilidad ha sido siempre un eje clave, como se ve en nuestra última gama eco, con la que hemos conseguido reducir cerca de un 25% el consumo energético de nuestras máquinas refrigeradas.

**¿En qué se traduce su apuesta por la innovación en ventajas competitivas concretas?**

La innovación nos permite ser pioneros y ofrecer soluciones personalizadas que destacan en el mercado. Los usuarios perciben novedades en nuestras máquinas, como el ascensor de nuestra última gama Qendra o las taquillas refrigeradas Lockers Degree (Lockers). Además, fabricamos un producto fiable, con mayor vida útil y menor necesidad de mantenimiento que otros del mercado. También desarrollamos sistemas de telemetría que hacen nuestros productos más útiles, escalables y rentables para nuestros clientes.

**¿Cómo están adaptando su oferta a un consumidor más digital y exigente?**

Estamos evolucionando hacia una mayor personalización, donde comprender las necesidades



del usuario final es clave para orientar el producto. Proporcionamos herramientas que permiten al operador gestionar proyectos más rentables. Al fabricar y desarrollar todo internamente, podemos ofrecer un nivel superior de personalización, adaptabilidad y control sobre la solución final.

**¿Qué peso tienen ya los servicios digitales (pagos, software, telemetría) en el negocio?**

Los servicios digitales son ya un elemento clave de nuestro negocio. Llevamos años invirtiendo en ellos y su peso crece de forma constante. Son fundamentales para fidelizar clientes y ofrecer un modelo más estable, eficiente y orientado al dato.

**¿Qué tendencias van a marcar el futuro del vending y la automatización?**

Identificamos claramente tres grandes tendencias. Por un lado,

El CEO señala que el futuro del sector estará marcado por la digitalización, la personalización de la oferta y una mayor eficiencia energética y operativa

Guindulain subraya que la innovación permite a la compañía ofrecer soluciones personalizadas, más eficientes y con mayor vida útil que las de sus competidores

un mayor control y programación remota de las máquinas. Por otro, una creciente personalización y fiabilidad de los equipos. Y, por último, una apuesta decidida por la sostenibilidad y la eficiencia, tanto energética como operativa.

**¿Cuáles son sus prioridades estratégicas a corto y medio plazo?**

Ofrecer soluciones respaldadas por un producto fiable, innovador y de alta calidad, con un alto grado de personalización para seguir adaptándonos a cada cliente.

<https://jofemar.com>

