

# “En Omil buscamos la excelencia en todos los niveles”

**Soraya Fernández** CEO de Omil

**La compañía especializada en tecnología submarina Omil ha evolucionado hacia un modelo integral basado en servicio, innovación y cercanía, consolidando su crecimiento en sectores estratégicos como energía, defensa y ámbito público. Hablamos con su CEO, Soraya Fernández.**

**Están especializados en sistemas ROV y soluciones submarinas. ¿Cuál ha sido la evolución de la compañía desde sus inicios?**

Desde su creación en 2015, la empresa se ha especializado en la comercialización de vehículos operados remotamente (ROV), ofreciendo equipos nuevos y de segunda mano, repuestos y soluciones a medida. Con el tiempo, ha reforzado su posicionamiento como distribuidor oficial en España y Portugal de Argus Remote Systems AS y ha incorporado la representación de Deep Trekker, además de otras marcas como Sonardyne o WaterLinked. Actualmente, opera en un mercado en expansión, especialmente en España, donde la demanda de estas tecnologías ha crecido notablemente en los últimos años.

**¿Cuál es la propuesta de valor de la empresa a la hora de ofrecer soluciones integrales a sus clientes?**

Desde Omil siempre hemos apostado por la calidad, no solo en el producto, sino también en el servicio, que consideramos el pilar fundamental de cada venta. Nuestro enfoque se basa en ofrecer un acompañamiento integral, desde el primer contacto hasta la puesta en marcha de los equipos y su posterior seguimiento. Asesoramos a cada cliente de forma personalizada, analizando sus necesidades, sus recursos y su presupuesto, con el objetivo de en-

contrar la solución que mejor se adapte a cada caso. Entendemos que cada proyecto es único y requiere una respuesta a medida.

Nuestro objetivo no es simplemente realizar ventas, sino construir relaciones sólidas y duraderas con nuestros clientes, basadas en la confianza, la cercanía y la disponibilidad. Queremos que nos vean como un socio técnico y operativo de referencia. Además, mantenemos un compromiso real de disponibilidad y cercanía, de modo que nuestros clientes saben que pueden contactar con nosotros en cualquier momento.

**Omil combina suministro de equipos con soporte técnico e ingeniería. ¿Qué tipo de soluciones demandan actualmente más sus clientes y cómo ha evolucionado esa demanda?**

Nuestro sector ha experimentado una evolución muy significativa en los últimos años. Hasta hace poco, estos equipos no se consideraban esenciales en muchas áreas, pero el contexto actual ha cambiado notablemente. El desarrollo de sectores como las energías renovables ha ido ligado a la incorporación de estas tecnologías. Las instalaciones submarinas y los trabajos de inspección en infraestructuras como parques eólicos marinos han impulsado la necesidad de equipos capaces de operar de forma eficiente y segura en entornos complejos.

En acuicultura, la posibilidad



de realizar trabajos en granjas mediante estos equipos junto a buzos ha supuesto un avance importante, mejorando la seguridad, el tiempo de intervención y la eficiencia operativa.

También en el sector público se ha producido una evolución relevante, con una apuesta creciente por equipos de alta calidad para tareas críticas, como las operaciones de emergencia, donde la fiabilidad es fundamental.

**¿Qué criterios siguen para seleccionar las marcas que distribuyen?**

En Omil buscamos la excelencia en todos los niveles. Colaboramos exclusivamente con fabricantes que destacan por la fiabilidad de sus productos y por contar con un servicio técnico sólido. Antes de formalizar acuerdos, realizamos un análisis exhaustivo del mercado y visitamos personalmente las instalaciones de los fabricantes para conocer de primera mano sus procesos y equipos humanos. Los equipos que incorporamos están diseñados para ofrecer alto rendimiento con necesidades de mantenimiento mínimas. Además, apostamos por la innovación, acercando a nuestros clientes las últimas tecnologías mediante demostraciones in situ

**La empresa ha reforzado su posicionamiento apostando por fabricantes de referencia y un servicio cercano y continuo al cliente.**

para que puedan conocer sus capacidades reales antes de tomar decisiones.

**¿A qué perfil de cliente se dirige Omil y dónde están creciendo más?**

No trabajamos con un único perfil, sino que colaboramos tanto con empresas privadas como con organismos públicos. Nuestra tecnología tiene aplicación en sectores muy diversos, desde energías renovables o acuicultura hasta medio ambiente, emergencias o industria naval. Donde estamos experimentando mayor crecimiento es en el sector público, donde existe una tendencia clara hacia la inversión en equipos más eficientes, duraderos y con mejor soporte técnico.

**¿Cuáles son sus principales elementos diferenciales?**

Nuestros principales diferenciales se basan en la calidad, el servicio postventa y un acompañamiento continuo con disponibilidad 24/7. Trabajamos con partners seleccionados de forma rigurosa y mantenemos relaciones de confianza que nos permiten desarrollar soluciones adaptadas a cada necesidad. Más allá de la tecnología, nuestro compromiso está en el servicio integral y en garantizar que el cliente se sienta respaldado en todo momento.

**¿Qué tendencias marcarán el crecimiento del sector?**

Identificamos una tendencia hacia una mayor especialización profesional en el uso de equipos ROV. Actualmente no existe una formación oficial en España que cubra esta necesidad de forma integral, lo que limita el desarrollo del sector.

Preveo también un crecimiento relevante en el ámbito oceanográfico y, especialmente, en defensa, donde estas tecnologías permiten ampliar capacidades operativas y mejorar la eficacia de las misiones.

La concienciación sobre el cambio climático impulsará además el desarrollo de buques oceanográficos más avanzados, equipados con tecnología que permitirá obtener datos clave del medio marino.

**¿Cuáles son los retos de futuro de la compañía?**

Actualmente, nos encontramos en una fase de crecimiento y consolidación muy relevante para la compañía. Durante el último año, hemos impulsado diversas inversiones orientadas al desarrollo de productos propios, una línea estratégica que refuerza nuestro posicionamiento y nuestra capacidad para aportar valor diferencial al mercado.

En definitiva, nuestra apuesta es seguir evolucionando, ampliando nuestra oferta bajo nuestro propio nombre y manteniéndonos fieles a los valores que nos han traído hasta aquí, evitando cualquier estancamiento y consolidando un crecimiento sólido y sostenible.

