

“No buscamos transacciones rápidas, sino relaciones que duren décadas”

Ignacio García Aguaviva gerente de KAESER España



Ignacio García Aguaviva, gerente general de KAESER Compresores España, explica la evolución de la compañía, su apuesta por la eficiencia energética y la digitalización y los retos de la industria española.

KAESER nació en 1919 como un taller familiar y hoy está presente en más de 140 países. ¿Qué principios de aquellos orígenes continúan vivos?

La cultura de la responsabilidad y el valor de la palabra dada. Nacimos resolviendo problemas concretos en un taller y esa mentalidad práctica no se pierde por crecer. Ser una multinacional con alma de empresa familiar nos exige dar la cara, mirar a los ojos al cliente y garantizar que lo que vendemos funciona. No buscamos transacciones rápidas; buscamos relaciones de confianza que duren décadas.

La compañía sitúa la eficiencia energética, la digitalización y la transición energética de la industria española entre sus principales retos de futuro

¿Cuál es la estructura actual de la compañía en España?

Nuestra casa central está en Villanueva de Gállego, en Zaragoza, con más de 5.000 m², donde centralizamos almacén, logística y taller central de reconstrucción. Pero el verdadero motor es nuestro equipo humano: profesionales, ingenieros y técnicos de campo que están a pie de fábrica, complementados por una red de distribuidores oficiales que nos da una cercanía total en cualquier punto del país.

¿Qué diferencia a KAESER de otros fabricantes?

La honestidad en la propuesta. No buscamos vender una máquina barata hoy que salga cara mañana en la factura eléctrica, en rendimiento y en vida útil del equipo. Diseñamos con

KAESER apuesta por asumir la responsabilidad global sobre el coste del aire comprimido que utiliza cada cliente, más allá de la venta del equipo

tecnología propia —como nuestro Perfil SIGMA— para que la máquina consuma lo mínimo imprescindible durante años. Lo que nos diferencia es asumir la responsabilidad global sobre el coste del aire que utiliza el cliente. Fabricación integral en Alemania con los requerimientos y estándares europeos.

Insisten en que no venden solo equipos, sino soluciones completas. ¿Qué significa esto en el día a día para sus clientes?

Significa ponerse en los zapatos del responsable de planta. El cliente no necesita un compresor en sí; necesita que su fábrica no se pare y que el coste de producir ese aire no arruine su margen. En la práctica, medimos su consumo real (ADA), diseñamos la sala a su medida (KESS), instalamos, mantenemos y monitorizamos en tiempo real. Nos ocupamos de todo para que él solo piense en su negocio.

La satisfacción del cliente es una prioridad constante. ¿Cómo se traduce ese compromiso en la práctica diaria?

En estar cuando más nos necesitan. El compromiso se de-

muestra un domingo a las dos de la mañana si una línea de producción corre riesgo de parar. Por eso tenemos una disponibilidad de repuestos en Zaragoza superior al 90% para envío inmediato y un servicio de emergencias 24/7 atendido por profesionales de verdad. Empatizar con la urgencia del cliente es nuestro sello.

Eficiencia energética y digitalización están transformando la industria. ¿Cómo afrontan esta evolución?

Con entusiasmo y con hechos. Nos hemos volcado en unir la mecánica tradicional con el análisis de datos. Con herramientas como el SIGMA AIR MANAGER 4.0 creamos un “Gemelo Digital” de la sala de compresores, lo que nos permite predecir comportamientos, estrechar los márgenes de presión y ahorrar mucha energía a las fábricas. Ya no intervenimos cuando algo se rompe, sino mucho antes, basándonos en los datos.

Como empresa familiar, ¿qué ventajas aporta este modelo al tomar decisiones estratégicas?

Aporta serenidad y visión a largo plazo. Al no depender de la vorágine de la bolsa o de la dictadura del resultado trimestral, podemos tomar decisiones pensando a diez o quince años vista. Invertimos con coherencia, cuidamos al equipo y apostamos por innovaciones reales, no por modas pasajeras.

Tras más de un siglo de historia, ¿cuáles son los grandes retos para los próximos años?

El reto principal es ser el gran aliado de la industria española en su transición energética. Producir aire comprimido requiere mucha electricidad, y lograr que las fábricas reduzcan esa huella de carbono es nuestro compromiso. Seguiremos digitalizando procesos, impulsando la economía circular y, sobre todo, reforzando nuestra presencia local para estar aún más cerca de las personas que confían en nosotros.

