

JAVIER DE LA MORENA CANCELA

Responsable de grandes cuentas y marketing WEG Iberia Industrial

“ESPERAMOS HACER VER A LOS CLIENTES INDECISOS QUE LAS NORMATIVAS DE EFICIENCIA LES SON REALMENTE BENEFICIOSAS”

Como proveedor de soluciones industriales, la multinacional WEG sigue en ascenso en un mercado que ha pasado momentos difíciles, como es el español, fijándose como objetivo en estos momentos el de seguir ofreciendo productos de alto valor añadido, señala el responsable de grandes cuentas y marketing de WEG Iberia Industrial, Javier de la Morena. La sostenibilidad, por su parte, se convierte en una de sus señas de identidad, junto con coherencia entre precio y calidad de producto.

Posicionar a una empresa como la suya en un momento como el presente no debe ser tarea fácil. ¿Qué valores definen a WEG en el contexto actual? ¿Qué le piden los clientes españoles a una marca?

Ciertamente, hemos podido resistir momentos complicados de mercado, como casi todo el mundo, y, cuando se detectaba una mejora y alegría considerable en la dinámica y expectativas de mercado, nos encontramos con la incertidumbre actual, lo cual está enturbiando en cierta forma el escenario contemplado.

WEG lleva mucho tiempo siendo proveedor de equipos eléctricos tales como variadores, arrancadores, motores, transformadores, etc., intentando adaptarnos a las necesidades de los clientes, normalmente fabricantes de maquinaria (bombas, soplantes, ventiladores, etc.) y a empresas instaladoras para proyectos y suministros



en cualquier parte del mundo. Nuestra logística consigue que podamos estandarizar equipos, incluso los que en principio son especiales, almacenarlos para cumplir con los plazos requeridos por nuestros clientes, y cumplir con los requerimientos de las especificaciones del proyecto.

En cuanto a los requerimientos de los clientes, detectamos que nos solicitan agilidad en la gestión, cumplir con las normativas, rapidez de entrega y, cada vez más, tener acceso a personal cualificado que solvante las dudas que pudieran aparecer y seguimiento de proyectos con soporte local.

¿En qué sectores industriales está mejor posicionada su marca, y en cuáles les cuesta más situarse? ¿Por qué?

WEG, debido al tipo de producto que tiene, está presente en prácticamente cualquier tipo de sector, si bien normalmente en España estamos más enfocados en el de nuestros principales clientes locales, los cuales se enfocan fundamentalmente en agua, petróleo y ventilación.

A nivel internacional, el tema cambia dependiendo del país, por lo que podemos indicar que, independientemente del proyecto o aplicación, WEG estará presente de una forma u otra, ya que estamos en 29 países con filial propia y llegamos a 185 incluida la distribución.

¿Qué cuota de participación mantienen las diferentes líneas de productos de las compañías? ¿Corresponde, por lo general, con la existente en otros países de nuestro entorno? ¿Qué os diferencia con respecto a otros mercados europeos?

A nivel europeo y mundial, WEG es reconocida como líder en cuanto al suministro de motores de baja, media y alta tensión. Llevamos tiempo introduciendo nuevos equipos de mando, control y arranque de motores, y estamos cada vez siendo más reconocidos por nuestra calidad y robustez de los mismos. En lo que respecta a América, nuestro posicionamiento es mayor, dado que

llevamos más tiempo en el mercado y la variedad de gama de equipos es más completa. Aquí incluimos turbinas hidráulicas, generadores, transformadores secos y de potencia, etc. Por último, en Asia hemos creado una filial que potenciará y posicionará convenientemente la marca en su área de influencia.

Respecto a la pregunta de qué nos diferencia respecto a otros mercados, si nos centramos en Europa, vemos que en el Norte se tiene mucha más concienciación de ahorro energético, implementando soluciones de alta y muy alta eficiencia de manera cotidiana y habitual. Se mira mucho el concepto de ahorro a medio y largo plazo, y es normal la implementación de soluciones a los posibles puntos de mejora detectados en las auditorías energéticas.

¿En estos últimos años han desarrollado una fuerte política de adquisiciones a nivel internacional? ¿Hay perspectiva de alguna compra en España?

WEG tiene un gran crecimiento tanto de manera orgánica como inorgánica. En esta última parte, desde 2010, hemos adquirido multitud de empresas a nivel internacional, y concretamente en España el año pasado cerramos la adquisición de la empresa puntera en la fabricación de cuadros eléctricos de baja tensión, llamada Autrial. Esto nos posiciona de una forma magnífica para

poder colaborar con los clientes españoles en el suministro de equipos a nivel tanto local como internacional, y con la comodidad de realizar las gestiones de proyecto e inspección en España.

¿En qué momento se encuentra la guerra comercial en lo que respecta al factor precio?

El precio siempre es un elemento importante en toda compra, bien sea de bienes de equipo o a título particular. Partimos de la premisa de que un cliente final desea disponer de equipos robustos, eficientes, fiables, que no fallen y que, en caso de que esto suceda, haya una empresa que dé respuesta en el menor tiempo posible. Y esto espero que entiendan que tiene un precio. Las empresas de primer nivel suministramos equipos que cumplen con todos los requerimientos de calidad y eficiencia que nos exige la normativa internacional, e incluso podemos indicar que los mejoramos en muchos aspectos. Pero, por razones que nos llevaría mucho tiempo comentar, hay clientes finales o fabricantes de maquinaria que desconocen los requerimientos anteriores y comparan equipos con distintas calidades, para el mismo uso, única y exclusivamente fijándose en el precio. En este caso, obviamente, las empresas punteras estamos en inferioridad de condiciones, como es lógico, al ofertar productos de más calidad. Es-





to nos devuelve a la pregunta anterior, donde hablaba de nuestra diferencia con el norte de Europa. Obviamente, allí también miran lo que compran, pero tienen más en cuenta los beneficios durante la vida del producto que únicamente el precio de compra. Por ejemplo, en un motor el precio de compra es como mucho el 2 % del coste del mismo durante su vida útil. Si nos fijamos, normalmente nos estamos “pegando” por un descuento sobre el 2 % del coste, y seguramente nadie se fija en el 98 % restante. ¿Tiene sentido? Esperamos que con el tiempo podamos hacer ver a los clientes indecisos que las normativas de eficiencia son realmente beneficiosas para ellos, y las tengan en cuenta.

¿Qué servicios de mantenimiento ofrece su compañía?

WEG es consciente de la importancia de dar soporte a nuestros clientes en el caso de que surja algún problema en los equipos, bien sea ocasionado por estos o influenciado por la instalación. Sólo hablando de motores y reductores, WEG dispone de servicios técnicos a niveles tanto nacional como internacional, los cuales están autorizados para reparaciones en nuestros equipos, bien sean convencionales o preparados para atmósfera explosiva. En cualquier caso, creemos interesante indicar que en zonas de influencia de alguna de nuestras múltiples fábricas (en Europa tenemos fábricas en Aus-

tria, Portugal y Alemania), podemos contar con su soporte para colaborar en la coordinación en la definición de un problema, de la reparación etc. Pero no todo es reparación, y, es más, trabajamos para que no haya que llegar a esta situación. Por ello, nuestros equipos tienen disponibles elementos de control y seguridad que permiten prevenir o anticiparse a posibles problemas, posibilitando la actuación de los equipos de mantenimiento preventivo y predictivo, y evitar la desagradable y cara situación de una parada de producción imprevista.

Industria 4.0. Desde su departamento, cómo están trabajando en este gran reto, ya toda una realidad.

Bueno, el concepto de Industria 4.0 no es algo nuevo para WEG. Bajo nuestro modesto punto de vista, lo que vemos es que se ha puesto nombre a algo que ya llevábamos haciendo desde hace tiempo, permitiendo que, por ejemplo, los equipos de control de arranque y variación de velocidad de los motores comunicaran con los sistemas centralizados de control. Si esto lo llevamos o no a permitir el acceso remoto a un equipo en concreto, ya no es tan complicado de realizar, y vendrá determinado por el criterio de la empresa de ingeniería que diseña la máquina o equipo, o bien, por el cliente final. Otros equipos pueden incorporar sin problemas sistemas

de comunicación vía protocolo de comunicaciones para transmitir los datos de gestión necesarios.

¿Con que objetivos trabajan al cierre del 2016?

El cierre de 2016 está a la vuelta de la esquina, y estamos convencidos de cumplir con los requerimientos de nuestra central. Como toda multinacional en expansión, siempre se nos pide más, y luchamos para poder conseguirlo. Y no hablamos únicamente de la facturación, sino, por ejemplo, de tiempos de respuesta, calidad y satisfacción de clientes, etc.

Novedades más relevantes introducidas recientemente y qué nos puede adelantar de las próximas

Quizás la parte que se ve más dinámica de WEG es la de la división de motores y Automatización. Otras unidades trabajan con equipos muy determinados, y normalmente, con diseño personalizado para cada caso, con lo que no hay lanzamientos nuevos, ya que los avances los hacemos diariamente.

En la parte de motores, hemos lanzado la gama W60 de media y alta tensión, la cual va destinada a accionamiento horizontal de cargas, con estructura de refrigeración por aire y por agua, y con rodamiento de bolas (con grasa) en todas las gamas de potencia. Esto evita la necesidad de los sistemas de refrigeración por aceite, coste muy importante en este tipo de instalaciones. Por ejemplo, en variación de velocidad acabamos de lanzar el variador de media tensión MVW3000, con muy bajo nivel de armónicos y electrónica simple. En control de arranque directo, lanzamos recientemente ampliaciones y nuevas gamas de contactores, relés, y multitud de nuevos equipos.

¿Tienen previsto acometer nuevas inversiones en España?

WEG es una empresa dinámica y en expansión. Nunca podemos dar por descartada ninguna posibilidad. 