

“El servicio es la pieza angular y donde queremos centrar nuestra diferenciación en el mercado”



## Entrevista con Ramón Moscoso del Prado

Director de WEG IBERIA

Inmersa en la celebración de sus 15 años de presencia en nuestro país, la firma WEG Iberia continúa apostando por un mercado que resiste la embestida de los problemas económicos que le atenazan, a la vez que reafirma su idea de crear una estructura capaz de trabajar en un mercado global, con proyectos en cualquier parte del mundo, asegura el director de la firma en España.

### ¿Cuáles son las principales áreas de actividad de Weg Iberia?

WEG Iberia es la filial de la multinacional Weg, y gestionamos tanto las relaciones con los fabricantes de equipos como con los instaladores o integradores de sistemas con almacén regulador en Madrid.

### Entre sus productos y servicios, ¿cuáles destacaría y por qué?

WEG dispone de un amplio abanico de productos dentro de los sectores eléctrico y electrónico.

Somos muy conocidos por los motores eléctricos, aunque queremos indicar que disponemos también de arrancadores y variadores tanto en baja como en media tensión, generadores, transformadores etc., si bien estos últimos equipos para determinadas áreas geográficas.

En cuanto a cuáles destacamos, nos podemos centrar en dos familias: la de los motores de alta y muy alta eficiencia, y en los variadores de velocidad.

Y lo hacemos dada la necesidad existente en la instalación de equipos que ahorren energía, que cada vez es más cara.

La combinación de motores de muy alta eficiencia (IE3 o IE4) con variadores de velocidad reduce en la mayoría de los casos el consumo de energía en cifras superiores al 30%.

### ¿Cuáles considera que son sus puntos fuertes y qué valores añadidos ofrece WEG Iberia?

Para nuestra filial, el servicio es la pieza angular y donde queremos centrar nuestra diferenciación en el mercado.

Aparte de disponer de material de estantería, trabajamos sobre las programaciones de nuestros clientes con el fin de, en el primer caso, realizar una entrega inmediata, y, en el segundo, cumplir con los plazos acordados.

También disponemos de personal preparado para estudiar las especificaciones de los proyectos y poder cumplir con los requerimientos que nos solicitan.

### ¿En qué proyectos están trabajando actualmente?

Actualmente los proyectos, y bien que lo sentimos, se ubican en su práctica totalidad fuera de España.

Estamos trabajando en los principales sectores que están desarrollándose, como el petróleo, el agua o la energía.

Ojalá pronto podamos indicar que nuestra actividad se vuelve a volcar en España.

### ¿Qué retos se plantean a corto plazo?

Quizás el principal reto sea el de estructurarse para trabajar en un mercado global, con proyectos en cualquier parte del mundo, y que las empresas que lo suministren lo estén también en Japón, EEUU, España...

Otro que no es baladí es el poder responder a los requerimientos tecnológicos, que son cada vez más exigentes.

Para ello contamos con una gran cantidad de ingenieros dedicados a desarrollar nuevos productos. Por ello, estamos confiados en responder como el mercado solicita.

### ¿Cuál es su estrategia de crecimiento, y qué perspectivas de futuro tiene WEG Iberia?

Nuestra estrategia se centra en la diversificación. Esto queda como muy de libro, ¿verdad?, pero entendemos que no queda otra.

Diversificación en cuanto a que tanto instaladores, integradores y clientes finales, nos conozcan un poco más, y mejor, y también en la difusión del completo abanico de productos de los que disponemos.

WEG es una empresa fiable, involucrada en un programa muy ambicioso de crecimiento que llamamos 20/20, con una buena estructura internacional, en fase de crecimiento, y que trabaja duro para estar en el mercado por muchos años. Entendemos que es el socio ideal para proyectos en cualquier parte del mundo, y ojalá también en España.

En cuanto a nuestro futuro, me gustaría indicar que nuestra filial trabaja por seguir desarrollando nuestras buenas relaciones con los fabricantes de equipos, continuar trabajando en estrecha colaboración con ellos, y potenciar la diversificación comentada anteriormente.

Finalmente, espero que, si hablamos el año que viene, podamos confirmar lo que muestran los datos macro, y que la salida de la crisis nos permita recuperar la senda de crecimiento del país. ■

