

Capital

INTERECONOMÍA

Los desayunos de capital. Entrevista a:

Juan Antonio de la Cuerda

Director General de Afarvi Sistemas SL

Haz clic para escuchar la entrevista



Afarvi

INGENIERÍA & SERVICIOS

PROCESO

SI NOS RETROTRAEMOS HASTA HACE UN AÑO, NOS ENCONTRAMOS EN UN ESTADO DE ALARMA QUE SE INICIÓ EL 14 DE MARZO.

DESDE ESE MOMENTO, HA HABIDO MUCHOS CAMBIOS. ENTRE OTROS, LA PANDEMIA HA TENIDO, NO SÓLO REPERCUSIONES EN LA SALUD, SINO TAMBIÉN ECONÓMICAS. MUCHAS EMPRESAS SE HAN VISTO OBLIGADAS A CERRAR, OTRAS A REINVENTARSE... EN MAYOR O MENOR MEDIDA, TODAS SE HAN VISTO AFECTADAS POR EL COVID.

EN ESTA ENTREVISTA A AFARVI SISTEMAS SL, COMPAÑÍA ESPECIALIZADA EN TRATAMIENTO DE AGUAS E INSTALACIONES DE PROCESOS PARA LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA, VEREMOS SI ESTE SECTOR SE HA VISTO AFECTADO POR LA PANDEMIA O CUÁLES HAN SIDO LAS CONSECUENCIAS ECONÓMICAS.

EN LOS PRÓXIMOS MINUTOS, CON ELENA DE INTERECONOMÍA, PROCEDEMOS A CHARLAR CON SU DIRECTOR GENERAL, JUAN ANTONIO DE LA CUERDA:

ELENA:

JUAN ANTONIO, BIENVENIDO. BUENOS DÍAS. ¿QUÉ TAL TODO? ¿BIEN?

Juan Antonio:

Buenos días, Elena. Muy bien, sobre todo después de estos cuatro días de minivacaciones de Semana Santa, volvemos con las pilas cargadas y dispuestos a seguir trabajando.

ELENA: (RÍE)

FÍJATE QUE, HE COMENZADO HABLANDO DE QUE HACE UN AÑO ESTÁBAMOS EN PLENA PANDEMIA, EN PLENO ESTADO DE ALARMA. SON MOMENTOS DIFÍCILES, NO SÉ SI EN VUESTRO SECTOR SE HA VISTO MUY AFECTADA LA COMPAÑÍA EN ESTE SENTIDO O SI HA PODIDO SOBRELLEVAR EL AÑO.

Juan Antonio:

Se ha podido sobrellevar, y sólo cabe dar gracias porque estamos dentro de un sector que, si bien se ha visto influido en los primeros meses, no hemos parado y hemos podido tener trabajo. Es verdad que los primeros días, me imagino que para todos los sectores, los primeros meses/semanas de la pandemia fueron una situación dramática para muchos. En nuestro caso tuvimos que hacer un ERTE que en apenas un mes y medio ya tuvimos la posibilidad de revertir y es verdad que a partir de ahí pudimos seguir avanzando, seguir teniendo trabajo... En un sector dinámico como el nuestro que nos permite tener trabajo, agradecer a nuestros clientes la confianza y a nuestra gente su capacidad de sacrificio, de entendimiento de la situación y de su esfuerzo en hacer las cosas bien y empeñando el máximo de su capacidad.

ELENA:

VOSOTROS, JUAN ANTONIO, HABÉIS RECUPERADO TAMBIÉN LA ACTIVIDAD, QUIZÁS EN ESTA SEGUNDA PARTE DE ESTE SEMESTRE DEL AÑO PASADO, INCREMENTANDO INCLUSO LA PLANTILLA ¿NO? NO SÉ QUÉ ES LO QUE HA AYUDADO A REVERTIR ESA SITUACIÓN QUE TENÍAS HACE UN AÑO. ¿QUÉ ES LO QUE HA AYUDADO A CAMINAR?

Juan Antonio:

Sin duda, la confianza de nuestros clientes. Porque es verdad que el parón de ese mes y medio, de esos dos meses de estar prácticamente sin capacidad de poder hacer nada, sobre todo, por la incertidumbre, luego posteriormente, es verdad que hemos tenido que seguir avanzando en los proyectos que teníamos y que se han abierto nuevas posibilidades de seguir haciendo trabajos también para esos clientes. Somos una empresa valiente y somos una empresa que dedica tiempo, dinero y capacidad de incrementar nuestra plantilla para dar el mejor servicio a nuestros clientes.

ELENA:

HABLAS DE LOS SERVICIOS QUE OFRECÉIS VOSOTROS, JUAN ANTONIO. ¿QUÉ TIPO DE SERVICIOS OFRECÉIS, PRECISAMENTE A LAS EMPRESAS Y AL MERCADO? EN ESTE CASO NO SÉ SI MÁS A LA INDUSTRIA DE LA FARMACÉUTICA O A LA DE LA COSMÉTICA... ¿QUÉ OFRECÉIS?

Juan Antonio:

Somos una empresa que fundamentalmente estamos enfocados al mundo farmacéutico, pero por la cantidad de empresas que hay en este sector. Quiero decir, estamos enfocados a las necesidades que tienen, en cuanto a calidad de las instalaciones que se llevan a cabo. Fundamentalmente al mundo farmacéutico, cosmético y veterinario. Somos una empresa de producto y somos una empresa de servicio. Nos dedicamos a hacer instalaciones, a diseñar, fabricar y poner en marcha instalaciones que puedan necesitar un laboratorio en todo lo que tiene que ver con el proceso. En este último punto hablamos de producción y distribución de agua purificada. El agua purificada es una materia prima en la industria en la que nosotros estamos involucrados, es una base para fabricar los fármacos o para realizar limpiezas, para producir vapor puro para hacer esterilizaciones. Lo mismo sucede con el agua para inyectables, con vapor puro, calderería... Somos una empresa con capacidad y taller propio para hacer reactores de proceso, depósitos... y todo lo que tiene que ver con instalaciones de fluidos: nitrógeno, vacío, las instalaciones de proceso del producto farma, llevarlo de un sitio a otro, por ejemplo, hasta los lugares donde se envasa. Todas estas instalaciones son las que nosotros, como empresa, somos capaces de abordar. Desde un punto de vista de diseño de ingeniería inicialmente y todo lo que tiene que ver con la fabricación de los elementos que componen las instalaciones y, sobre todo, la puesta en marcha y documentación de las mismas.

ELENA:

TE IBA A DECIR... ¿SE HAN INCREMENTADO MUCHO ESTE TIPO DE SERVICIOS, SOBRE TODO DESPUÉS DE LA PANDEMIA Y DE ESE PRIMER ESCENARIO QUE TUVIMOS DESPUÉS DE ESOS PRIMEROS SEIS MESES DEL AÑO? HAN SIDO UNOS PRIMEROS SEIS MESES DEL AÑO CASI, TE IBA A DECIR PARA OLVIDAR... PERO ¿SE HAN INCREMENTADO ALGÚN TIPO DE SERVICIOS MÁS QUE OTROS, O INCLUSO, TAMBIÉN, HABÍAIS DEJADO, SE ME OCURRE, ALGUNOS PROYECTOS QUE TENÍAIS EN MARCHA Y OS HABÉIS OLVIDADO DE ELLOS PORQUE NO TENÍAN SENTIDO DESPUÉS DE LA PANDEMIA? ¿Y HABÉIS RECUPERADO O RENOVADO OTROS?

Juan Antonio:

Ha habido algunos proyectos que se han parado, pero es verdad que otros se han activado. Es decir, el sector farma, el cosmético y el veterinario, son un sector muy dinámico. Y si, ¿me preguntas si se ha visto reforzado o si habíamos tenido más oportunidades? Sí, sí es verdad que ha habido empresas que se han planteado el seguir desarrollando inversiones o bien hacer nuevas instalaciones, o hacer un *revamping* o mejoras en las existentes... Es verdad que han contado con nosotros para poder hacer estas nuevas instalaciones, o estas mejoras de las que te ya tenían. De hecho, hemos podido colaborar, y lo estamos haciendo ahora, con clientes que han tenido que hacer inversiones para temas relacionados con el COVID. Para temas de mejorar sus instalaciones, de sus procesos productivos o que han necesitado hacer nuevas instalaciones para poder dar una solución y poder hacer instalaciones enfocadas en este ámbito.

ELENA:

LO CIERTO ES QUE LA FACTURACIÓN HA ACOMPAÑADO, JUAN ANTONIO, EN EL AÑO PASADO. QUIZÁS, COMO TU DECÍAS, APUNTANDO A TODOS ESOS NUEVOS PROYECTOS, DESPUÉS DE LA PANDEMIA, EN EL 2021 ¿CÓMO LO ESTÁIS ENFRENTANDO?

Juan Antonio:

Con alegría, con alegría y dando gracias. Porque todos vemos los telediarios, todos vemos las noticias y te sientes muy privilegiado cuando ves que tu sector, es uno de los sectores motores, que el viento sopla y que tú puedes abrir las velas y seguir navegando. Cuando hay otros que lo están pasando muy mal, cosa que te hace sufrir también como parte del tejido productivo de España. Sufres por los demás, pero das gracias porque tu trabajo no ha mermado y que sigue en los mismos niveles que teníamos antes, si no más. Estamos muy agradecidos de estar en un sector que te permite seguir creciendo.

ELENA:

¿CUÁL VA A SER VUESTRA ESTRATEGIA? PORQUE CREO QUE ESTABAIS TAMBIÉN PRESENTES EN CATALUÑA. NO SÉ SI PENSÁIS SEGUIR CRECIENDO EN EL RESTO DE ESPAÑA O TAMBIÉN ALLÍ.

Juan Antonio:

Sí, es verdad que Cataluña es un mercado muy importante para nosotros. Es un mercado que prácticamente tiene, sino más, del 50% de laboratorios y de instalaciones relacionadas con el mundo farmacéutico. Es cierto que este último año, el año 2020 ha estado muy difícil la posibilidad de trasladarte allí, de poder tener una capacidad de crecimiento. Es verdad que no nos ha posibilitado el ir a este pequeño núcleo que tenemos allí. Tenemos una oficina de 500 m² y un taller de 1000 m², apenas hemos podido seguir creciendo. Pero era uno de los objetivos del año pasado, es verdad que en este segundo semestre del año 2021, nuestra intención, a medida que vaya avanzando la vacunación, que nos permitan movernos más y tener más posibilidad de viajar, nos permita apostar por lo que hicimos hace ya un par de años: seguir creciendo allí. Sobre todo, por lo que nos caracteriza, dar un mejor servicio, estar más cerca de nuestros clientes y poder dar una solución más cercana desde nuestras instalaciones allí en Cataluña.

ELENA:

TE IBA A DECIR, CONSECUENCIA DEL SUFRIMIENTO DEL RESTO DE LAS EMPRESAS, TAMBIÉN HABÉIS SUFRIDO EN ESTE CASO VOSOTROS Y LAS EMPRESAS A LAS QUE OS DIRIGÍAIS. LA EMPRESA, NACIÓ EN EL AÑO 2003, JUAN ANTONIO, Y CUANDO LLEGA ESE MOMENTO TAN DIFÍCIL DEL 14 DE MARZO, ¿QUÉ PASA POR LA MENTE DE UN DIRECTOR GENERAL COMO TÚ? ¿QUÉ ES LO PRIMERO QUE PIENSA?

Juan Antonio:

Pues, lo primero que piensas es que necesitas el apoyo de tu gente. Lo primero que uno piensa es que somos una empresa donde todos formamos parte de su mecanismo, que tienes que contar con ellos y les tienes que explicar muy bien cuál es la situación. Que, por otro lado, es una situación que tú mismo tampoco conoces, que no has experimentado nunca y que tampoco tienes muy claro de por dónde van a ir los tiros. Sobre todo, ser muy claro con tu gente, explicarles muy bien cuál es la situación, explicarles cuáles son las necesidades que tienes como empresa y compartir con ellos la información y seguir adelante.

ELENA:

¿CUÁL ES LA CLAVE DEL ÉXITO, JUAN ANTONIO? ¿DEL ÉXITO DE LA COMPAÑÍA DESDE SU NACIMIENTO EN EL AÑO 2003? ¿DÓNDE CREES QUE SE ENCUENTRA?

Juan Antonio:

Creer con cabeza. Somos una empresa que es verdad que a medida que hemos ido necesitando incrementar nuestra plantilla, así se ha hecho. Y a medida que hemos ido necesitando, fundamentalmente con un crecimiento orgánico de la empresa, empezamos en el año 2003 haciendo instalaciones solamente de producción y distribución de agua. A medida que hemos ido creciendo y han ido pasando los años, hemos ido incrementando nuestro portfolio de nuestra capacidad de hacer instalaciones. Todo lo que tiene que ver con el proceso es una pata más, y una pata muy importante de todo lo que tiene que ver con nuestra relación con los clientes. Ir creciendo de forma sostenida, hacerlo con cabeza y organizando la empresa a medida que se ha ido necesitando.

ELENA:

Y GENERANDO EMPLEO, QUE ESO ES LO IMPORTANTE.

Juan Antonio:

Sin duda, sin duda. Creo que es una de las cosas que uno cuando empieza, y estoy hablando ya de hace mucho tiempo, fuimos en origen una empresa de tres personas, ahora superamos ya las cien personas. Y una de las cosas, si no la que más orgulloso estoy, es de tener tanta gente en la empresa. El ser capaces de haber generado ese empleo. Eso me hace sentir muy orgulloso.

ELENA: ENHORABUENA POR ELLO, JUAN ANTONIO DE LA CUERDA, DIRECTOR GENERAL DE AFARVI. PUES NADA, AVANZANDO, SUMANDO Y NOS QUEDAMOS CON ESE MENSAJE EN POSITIVO, QUE ES LO QUE HAY QUE PENSAR. MIRAR SIEMPRE EN POSITIVO Y SEGUIR ADELANTE.

Capital

INTERECONOMÍA

Gracias

Haz clic para escuchar
la entrevista



Afarvi

INGENIERÍA & SERVICIOS

PROCESO