

EQUIPE CERÁMICAS

La clave:
no dejar
de reinventarse



Rogelio Vila Úbeda
Presidente de Equipe Cerámicas

¿Cómo está afrontando su empresa la situación actual derivada de la crisis sanitaria del coronavirus COVID-19 y qué medidas ha adoptado para hacerle frente? Desde el primer momento la seguridad de nuestros empleados ha sido la prioridad.

Al no tener contacto directo con nuestros clientes ni con el público en general, en realidad no ha sido tan complicado adaptarnos a la nueva situación.

Hemos adoptado las medidas recomendadas por las autoridades sanitarias (uso de mascarillas, alcohol para la desinfección de manos, control del aforo en zonas comunes, etc), aunque la medida más importante es el sentido común. Y debo destacar

que el comportamiento de la plantilla ha sido ejemplar en todo momento.

¿Cree que su empresa tendrá que reinventarse o buscar nuevas formas de producción/gestión para afrontar esta situación? Pienso que la clave del éxito de cualquier compañía reside en gran parte en no dejar jamás de reinventarse, tanto en épocas buenas como en otras peores. El COVID-19 no cambia esto.

¿Cuáles son sus perspectivas y objetivos a medio y largo plazo? Tras unos meses de abril y mayo manifiestamente mejorables, nuestras perspectivas para este año y los siguientes vuelven a ser muy buenas, aspirando incluso a cumplir los planes previstos antes de la pandemia.

¿Qué supone para su empresa haber sido seleccionada como una empresa CEPYME500? Supone una enorme satisfacción, y una gran motivación para seguir esforzándonos día a día.

¿Cuáles cree que son las claves o fortalezas que han hecho que la empresa sea líder en crecimiento? El trabajo duro de todo nuestro equipo. Supongo que con el tiempo también nos habremos vuelto un poquito más listos y hemos aprendido a hacer mejor las cosas, pero el esfuerzo diario sigue siendo condición indispensable.

¿Tienen presencia internacional? ¿Cuáles han sido las claves para su internacionalización en su política de expansión? ¿Cómo puede afectarles la actual crisis en este ámbito? Aproximadamente el 90% de nuestras ventas son exportaciones, esta vocación exportadora forma parte de la filosofía de la compañía desde el principio. En realidad, la estrategia se basa en una importante atomización de los mercados, donde ninguno llega a suponer un peso demasiado

grande, y España sea uno más de estos mercados. Aunque esta pandemia es una crisis global, ha afectado más a unos mercados que a otros, de forma que las caídas de unos se han visto compensadas con las mejoras en otros.

¿Lleva a cabo su empresa actuaciones en el ámbito de la innovación? ¿Se ha visto o se va a ver afectada la inversión en esta área por la crisis actual? Para una compañía como la nuestra, que ofrece productos decorativos, el diseño y la innovación son parte fundamental de nuestra oferta, a la que ni podemos, ni debemos, ni queremos renunciar. Venga la crisis que venga. Yo diría, incluso, que cuanto más profunda sea la crisis mayor debe ser nuestra apuesta por la innovación.

¿Han incorporado las nuevas tecnologías en su gestión? ¿Tiene previsto nuevas actuaciones en esta área y en la transformación digital de la empresa como consecuencia de la crisis de la COVID-19? En Equipe estamos inmersos en un proceso de transformación digital de toda la compañía desde principios del año pasado, mucho antes de la crisis del COVID-19. Esperamos finalizar el grueso del proyecto a finales de 2020, aunque se trata de un proceso vivo, que una vez comienza siempre se puede llevar más allá, y esa es la idea.

En cuanto al entorno de trabajo en su empresa ¿Han implementado fórmulas de teletrabajo o están valorándolo? Las hemos valorado y puesto en práctica, aunque ha resultado evidente que, al menos en nuestro caso, en casi todos los puestos de trabajo es imprescindible un porcentaje de trabajo presencial.

¿Apuestan por la conciliación, programa de incentivos, salario emo-



cional, etc. para fomentar el compromiso de los trabajadores con los objetivos de la empresa? Absolutamente, si decimos que el trabajo de todo el equipo es fundamental para el éxito de la compañía, debemos preocuparnos de que este equipo se encuentre motivado y comprometido. Dentro de nuestra política de ESG, la relación de la empresa con sus empleados, y viceversa, es uno de los puntos clave.

¿Realizan algún tipo de control y homologación de proveedores y procesos de producción? Desde luego, no podríamos ser la compañía líder en la fabricación de cerámica de pequeño formato si no lo hiciéramos.

¿Cree que la iniciativa CEPYME500 puede ser un impulso para su empresa? ¿Qué le gustaría que aportase este proyecto a su empresa para impulsar su crecimiento? Sin duda CEPYME500 puede impulsar a Equipe. Obviamente, nos aporta un reconocimiento por parte de una organización tan prestigiosa como CEPYME, que sirve de respaldo para establecer y reforzar relaciones con clientes y proveedores, y en definitiva para continuar fortaleciendo la marca Equipe.

¿Cómo ve el futuro de la economía y de las empresas españolas a medio y largo plazo? ¿Qué medidas/reformas urgentes cree que deberían acometerse? Debido a la crisis

del COVID-19 es ciertamente difícil ser optimista hoy en día respecto a la economía general del país a corto plazo. En cuanto a cada una de las empresas, dependerá de lo sólidos que fueran sus cimientos antes de la pandemia.

Conozco la realidad de la compañía que dirijo, sus debilidades, fortalezas y necesidades, pero no soy tan osado como para sugerir a nuestros gobiernos e instituciones cómo hacer su trabajo. La ayuda institucional es importantísima, pero lo que tenemos que hacer los empresarios es trabajar adaptándonos a la situación, sin excusas.