

Víctor Escolano, Regional Manager España & Portugal ELGi: “Los planes de negocios basados en la confianza y la colaboración comercial son la clave del éxito”

Sr. Escolano, ¿puede presentar brevemente ELGi a los lectores?

ELGi es una compañía global de compresores de aire con más de 60 años de experiencia que ofrece una amplia gama de soluciones innovadoras y tecnológicamente avanzadas de aire comprimido. La oferta incluye más de 400 productos desde tornillos rotativos lubricados y sin aceite, compresores centrífugos y alternativos, hasta secadores, filtros y accesorios posteriores. ELGi tiene una presencia directa en 20 países y una presencia global que abarca más de 120 países en todo el mundo con fábricas de vanguardia en India, Italia y Estados Unidos. En ELGi estamos redefiniendo los conceptos de fiabilidad, eficiencia y rentabilidad a lo largo de instalaciones en todo el mundo.

A finales de abril se comunicaron las inversiones del grupo para crecer en Europa, ¿cómo lo logran en lo que actualmente es una situación de salud, económica y social desfavorable?

En tiempos como estos, los planes de negocios basados en la confianza y la colaboración comercial son la clave del éxito. Mucho antes de la pandemia actual, ELGi adoptó 'Always Better' como

nuestra principal estrategia comercial, que ha asegurado que nos centremos en ser siempre la primera elección en todas partes. Esta estrategia es tan relevante ahora como lo era antes de la pandemia.

Nos hemos concentrado en desarrollar productos de primera clase con algunos de los costes de ciclo de vida más bajos en el mercado actual. Hemos reafirmado nuestro compromiso con la fiabilidad al proporcionar a los clientes una garantía sólida, y hemos impulsado el liderazgo en costes a través de la tecnología y la innovación en Europa.

Para respaldar esto, estamos construyendo un equipo de profesionales experimentado y motivado en la región, así como en toda Europa. En Iberia, nuestros responsables comerciales de zona aprovechan sus años de experiencia y su especialización en compresores junto con su profundo conocimiento del mercado para satisfacer mejor las necesidades de nuestros clientes.

¿Cuál es la impresión general de la pandemia en el sector?

Al igual que en muchos sectores, existe incertidumbre, pero también existe



Víctor Escolano

un poderoso impulso en las personas con las que trabajamos para volver a la normalidad y desempeñar su papel para ayudar a que la economía prospere nuevamente. Aquí es donde nuestra estrategia existente está demostrando ser fundamental para nuestro crecimiento futuro. Se basa en una asociación de confianza dentro de tres principios interconectados:



Compresores de las series EG, EN y OF

- el valor de nuestra plantilla y nuestros socios
- el valor de nuestra empresa
- el valor de nuestros productos.

Veo esto como el pegamento que nos une a través de nuestra organización, no solo en Iberia sino también en Europa y a nuestros socios comerciales.

En esta situación tan complicada para muchos sectores económicos, ¿hay algún aspecto positivo, como la apertura de nuevos mercados o sectores de aplicación?

Cualquier situación adversa nos hace desafiar el *statu quo* y pensar de manera diferente. Vemos esto en la velocidad del cambio y la toma de decisiones, así como el riguroso análisis de las eficiencias operacionales de nuestros clientes. Después de haber trabajado en esta industria durante muchos años con otras marcas, veo claramente que

aquí es donde ELGi sobresale: somos ágiles, respondemos al cambio, y también tenemos la base de conocimiento y la historia de una amplia gama de productos con un bajo coste de ciclo de vida.

Por ejemplo, en industrias como las de fabricación de productos farmacéuticos, de atención médica, electrónicos, alimentarios y de bebidas, la calidad del aire comprimido tiene una relación directa con la calidad del producto final. Desde hace varios años, la industria ha visto los compresores exentos de aceite inyectados con agua como una alternativa altamente eficiente a los compresores de dos etapas de tornillo exento de aceite tradicionales. Proporcionan el mismo aire comprimido "Clase 0" con un diseño mucho más simple de una etapa, donde se inyecta agua en la cámara de compresión en lugar de aceite para refrigerar y sellar optimizando el proceso.

Es importante tener en cuenta que ELGi se diferencia de otros fabricantes de compresores cuyos compresores exentos de aceite inyectados con agua vienen con controles adicionales como purificadores sensibles de ósmosis inversa en la línea de entrada de agua, materiales especiales del rotor o sistemas de rodamientos complejos.

La serie AB de ELGi tiene un novedoso circuito de agua cerrado que da como resultado un diseño menos complejo. No hay rodamientos exóticos ni caros, y tampoco se necesitan sistemas sensibles de purificación de ósmosis inversa. En resumen, un compresor innovador altamente fiable con un consumo de energía menor que resulta en una reducción de más del 8% en el coste total de propiedad en comparación con los compresores de tornillo exentos de aceite tradicionales de dos etapas.

Gracias a este innovador diseño de producto, ELGi puede suministrar a las in-

dustrias aire comprimido de alta calidad a un coste similar al coste del ciclo de vida de un sistema lubricado con aceite.

¿Cómo se han adaptado a la situación actual?

Hemos sido capaces de seguir operando al continuar el trabajo que ya comenzamos hace unos meses desarrollando nuestras competencias en el mercado de Iberia.

Un componente clave ha sido nuestra inversión enfocada en nuestros socios comerciales (nuestros distribuidores) que desean crecer con nosotros. Tiene sentido tener socios de confianza por muchas razones y, lo que es más importante, esa asociación se extiende hasta el usuario final de nuestros equipos. Esto garantiza a nuestros socios una estructura eficiente de soporte de ventas y servicios, y en última instancia les permite ser parte del compromiso de ELGi de ayudar a nuestros clientes y maximizar el tiempo de actividad de los equipos durante y después de esta crisis.

Por ejemplo, estamos ampliando el conocimiento y el beneficio de nuestros socios comerciales de varias maneras. En primer lugar, respaldamos sus ventas dándoles acceso a una amplia cartera de productos líderes en la industria para satisfacer las necesidades de cualquier cliente. En segundo lugar, hemos creado varios programas para ayudarles a familiarizarse con nuestros productos. En tercer lugar, estamos desarrollando sus competencias a través del desarrollo en habilidades comerciales y técnicas. En este último caso, durante la cuarentena, organizamos una serie de seminarios web para nuestros socios de canal que incluyeron desde altos directivos hasta especialistas en ventas y servicios en contacto con nuestros clientes para proporcionarles las herramientas necesarias para

garantizar su éxito una vez que las actividades económicas vuelvan a la normalidad.

¿Cuáles son sus objetivos inmediatos y a medio plazo?

En ELGi vemos en el mercado europeo una gran oportunidad para nuestra cartera de compresores de alta eficiencia y bajo coste de ciclo de vida. Después de haber construido una extensa y experimentada organización de liderazgo y una estructura comercial, estamos incrementando activamente nuestra base de clientes y forjando relaciones con socios para ganar más tracción y aumentar la participación en el mercado.

Nuestro objetivo es continuar promoviendo nuestra visión aquí en Iberia

junto con nuestros actuales y nuevos socios comerciales. Estamos siendo testigos de la emoción y el entusiasmo por embarcarse en un viaje tan importante con ELGi. Por ejemplo, uno de nuestros nuevos socios comerciales exclusivos ha estado distribuyendo compresores de aire durante más de 25 años, ofreciendo soluciones de varias marcas de compresores *premium*. Nuestra visión, la propuesta de valor de nuestra marca y la forma en que trabajamos con nuestros socios los convenció de unirse a nosotros. Aprecian nuestro compromiso con nuestro canal de distribución y el hecho de que trabajamos estrechamente con ellos para afrontar desafíos, encontrar soluciones y tener éxito juntos. ●

www.elgi.com



Compresor de la serie AB