

“Los clientes valoran nuestra flexibilidad y solvencia”

Tomás Madrid
Responsable de Desarrollo de Negocio

“Ahora mismo estamos en fase de asentamiento y comenzando las acciones comerciales en algunos mercados como México, y en procesos más avanzados en Bolivia y Centroamérica”

Tomás Madrid vive en primera persona la complejidad de vender en el mundo. Tras incorporarse como Director Comercial de ISASTUR, la reorganización del holding ha cambiado los ámbitos de competencia y Tomás Madrid es responsable comercial para Norteamérica y Europa.

¿Qué visión tienes ahora de ISASTUR después de estos años?

La recesión de los últimos ocho años ha obligado a ISASTUR a cambiar su estrategia en lo relativo a los mercados objetivo, focalizándose en nuevos entornos geográficos y en proyectos de tamaño medio mayor a los que estaba acostumbrada. Actualmente estamos logrando posicionarnos con éxito en esos ámbitos. No obstante esos mercados son más exigentes desde el punto de vista de las capacidades financieras, y mantener ese entorno financiero estable tiene que ser una de las claves de nuestro trabajo en el futuro inmediato.

¿Qué ha sido lo más acertado de los cambios en los últimos años?

La estrategia de internacionalización, buscando proyectos en países con clientes conocidos en las primeras aproximaciones a dichos países. Otra “pata” importante de la estrategia es la búsqueda de proyectos en formato EPC que se ha focalizado, principalmente, en tres productos, en los cuales somos especialistas: subestaciones, parques eólicos y plantas fotovoltaicas.

¿Hay techo para seguir creciendo?

Sin duda, aunque el mercado es muy competitivo, sigue habiendo oportunidades. Estamos en un sector que se mueve por ciclos inver-



“Estamos estudiando las posibilidades de mercados como E.E.U.U y Colombia”

sos geográficos, sobre todo en el ámbito de las renovables. El éxito depende de llegar en los primeros momentos a aquellos países que se incorporan a desarrollar estas fuentes de generación.

¿Qué virtudes tiene ISASTUR para tener buena reputación?

Los clientes valoran nuestra flexibilidad y también la reputación de solvencia técnica.

¿Qué ofrece ISASTUR que no aporte la competencia?

Los recursos propios de ingeniería, en renovables y alta tensión, nos diferencian de muchos de nuestros competidores.

¿Qué objetivos de internacionalización tiene el holding?

La internacionalización tiene varias fases. No se trata sólo de estudiar los mercados y apostar por determinados países. Tras ese paso viene la fase de asentamiento en los que se realizan acciones comerciales. Ahora mismo estamos en dicha fase en México y algo más avanzados en Bolivia y Centroamérica. También estudiamos USA y Colombia.

¿Qué te ha aportado profesionalmente ISASTUR?

Una visión más global de un holding de empresas. Trabajé muchos años en una empresa mucho mayor en la que había sensación de competencia con otras empresas del propio grupo. Aquí en ISASTUR la gestión de cada uno afecta a todo el grupo y hay que trabajar siempre con esa visión.

María Santamarta
(Desarrollos Informáticos)

UN CHIGRE: Soy de León, así que **El Gaucho**, porque es el primer baruco de la ruta que hacía en El Húmedo y hacen unas maravillosas “palomas” de ensaladilla rusa.

UN LIBRO: Difícil elección. Me encanta leer y elijo diferentes temáticas según el momento... pero si tengo que elegir uno sería **Los pilares de la Tierra**.

UNA PELI: **Cualquiera de acción**. Nada de dramas, ni romanticismo.

UN LUGAR: Cualquier lugar de las **Highlands**, Escocia. Perfecto para desconectar y olvidarte de todo. Tranquilidad y naturaleza.



Regata. La regata Universidad de Oviedo ISASTUR cumplió este año su edición XVIII. Mayoría de edad.



Atacama. La presencia de ISO-TRON Chile en la exigente carrera solar del desierto de Atacama reforzó la imagen y la presencia de ISASTUR en el país andino.

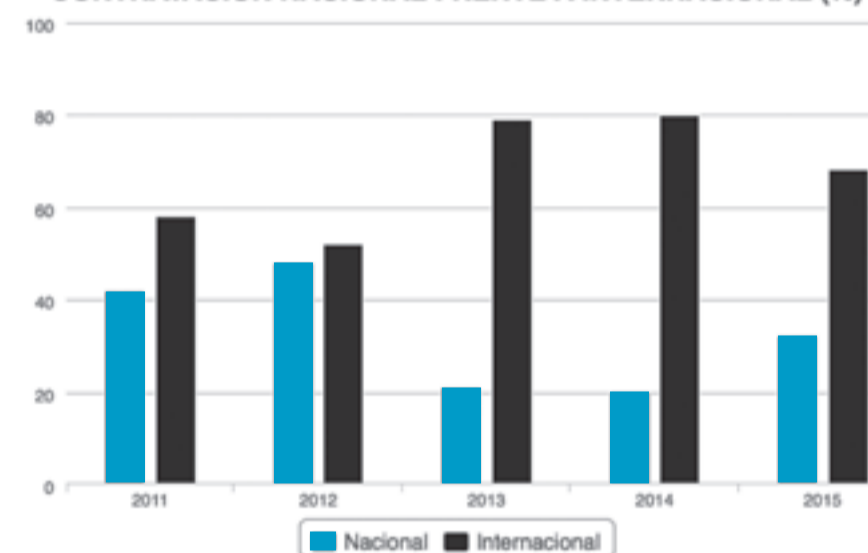
@BUZÓN

Puedes enviarnos tus informaciones, sugerencias, convocatorias o cualquier comentario sobre esta publicación a: in@grupoisastur.com

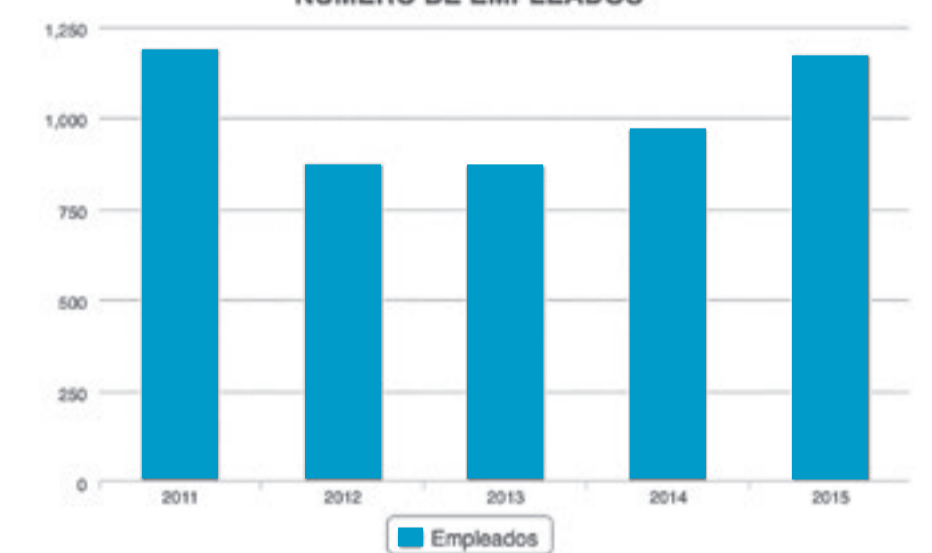
IN ISASTUR Noticias

ISASTUR consiguió en Europa el 51% de su negocio

CONTRATACIÓN NACIONAL FRENTE A INTERNACIONAL (%)



NÚMERO DE EMPLEADOS



Más de un millar de trabajadores, una producción cercana a los 200 millones de euros y un proceso imparable de internacionalización, son las tres señas de identidad de ISASTUR. Los datos del ejercicio 2015 señalan además un indicativo diferente: el aumento de la facturación en Europa por primera vez en los últimos años. La cifra supone el 51% del total de negocio, situando a España como el país con mayor facturación.

José Antonio Álvarez Ruiz, Director Comercial Corporativo de ISASTUR, destaca que desde el inicio de la crisis, 2015 ha sido el primer año en que España ha vuelto a ser mercado de referencia, aunque aún falta mucho para que el mercado nacional supla al internacional.

Los cambios en el panorama de la economía internacional comienzan a reflejarse en la actividad de las empresas que tienen buena parte de su actividad fuera de España. La inestabilidad económica de ciertos países emergentes o los cambios derivados del precio de las materias primas se han trasladado a los resultados de las corporaciones españolas.

ISASTUR ha registrado también un cierto cambio de tendencia que es significativo, ya que por primera vez

en varios años más de un 50% de la producción de las empresas del holding (el 51% para ser exactos) se ha registrado en Europa con un fuerte aumento en España. Las cifras registradas al cierre de 2015 reflejaron que el holding consiguió durante los 12 meses pasados un 51% de sus pedidos en Europa, el 45% en Latinoamérica y el 4% en el área MENA (Middle East and North Africa). España fue el país con mayor cifra de negocio registrada en 2015, más de 50 millones de euros, seguida de Chile, Polonia, Venezuela y Argentina.

José Antonio Álvarez Ruiz señaló también que “el año 2015 fue el primero desde que empezó esta crisis global en que España fue claramente el primer país en ventas de ISASTUR”. En cualquier caso, la expansión del holding pasa por un incremento cada vez mayor en la presentación de ofertas a nuevos proyectos. En este apartado las cifras cambian, ya que la car-

tera de ofertas de 2015 se repartió de la siguiente manera: un 61% a Latinoamérica un 30% a Europa y un 9% al área MENA.

“Estos datos nos indican que los proyectos en los países en desarrollo, en los que la demanda energética crece, seguirán siendo clave para ISASTUR en los próximos años”, asegura José Antonio Álvarez, Director Comercial Corporativo de ISASTUR.

Sucursales y filiales

El holding ISASTUR tiene presencia y obras en países tan dispares como Alemania, Francia, Rumanía, Reino Unido, Arabia Saudí, India, Jordania, Argelia, Túnez, Marruecos, Argentina, Chile, Venezuela, Brasil, México, Cuba o Estados Unidos. ISASTUR tiene presencia actual en 17 países a través de sucursales o filiales. Hasta ahora, 2016 está siendo un año de intenso trabajo y de presentación constante de ofertas.

Récord Guinness para BABCOCK Montajes e ISOTRON

También en la industria se pueden batir récords, algo que acaba de conseguir la planta francesa de Bouchain en cuya construcción han tomado parte BABCOCK Montajes e ISOTRON. Este ciclo combinado de tecnología y diseño únicos en el mundo, acaba de recibir el reconocimiento del Guinness tras batir el récord mundial de eficiencia energética.



La instalación, en cuya construcción participó BABCOCK Montajes (BM) por encargo de General Electric es la primera y única de su clase en el mundo por el tipo de tecnología que maneja y, desde ahora también, por alcanzar una cota de eficiencia que supera todas las marcas anteriores para instalaciones de este tipo.

Para ISASTUR tiene una gran importancia este récord de eficiencia porque es una obra en la que tomó parte no sólo BABCOCK Monta-

jes, sino también personal de ISOTRON. La planta acaba de batir el récord mundial de eficiencia, con un 62,22%. Esta marca se ha conseguido al producir 605 MW de energía con una sola unidad.

El pasado 17 de junio, en una ceremonia oficial, se hizo entrega de la documentación que acredita el Récord Guinness de eficiencia energética en esta categoría.

La central de Bouchain está dentro de la central de ciclo combinado de

nueva generación Flex Efficiency 50 que cuenta con una potencia total de 575 MW. La tarea encomendada a BM consistió en la ejecución del montaje de una caldera HRSG, de flujo horizontal de tres presiones con recalentado.

Colaboración estrecha
BABCOCK Montajes (BM) se incorporó en 2014 a este proyecto engargado por General Electric. La caldera de recuperación de calor o HRSG (siglas de Heat Recovery Steam Ge-

nerator) en un ciclo combinado es el elemento encargado de aprovechar la energía proveniente de los gases de escape de la turbina de gas transformándolos en vapor.

BABCOCK trabaja también en la construcción de las calderas de dos ciclos combinados en Argentina. General Electric y BABCOCK Montajes colaboran desde hace años en proyectos diversos, pero el de Bouchain tiene, por su vanguardismo técnico, una importancia especial.

ASAS Systems sigue creciendo y entra en Volvo

ASAS Systems mantiene su crecimiento en el sector de equipamientos para los grandes fabricantes de automóviles (como Ford, Opel, Volkswagen, Skoda o Citroën) con la incorporación de Volvo.

Una intensa labor comercial desembocó en febrero en un encargo para realizar las nuevas electrovías y transportadores de skids para la introducción de la plataforma CMA-V316 + 618H en la planta de Carrocerías de Volvo Car de Gent (Bélgica). Incluye

500 m de electrovía EMS-180 y el sistema de transportadores para skids de la nueva línea de soldadura de Weltbolt, incluyendo 20 transportadores transversales, 15 mesas de rodillos, 11 mesas de elevación, 2 elevadores y 3 estaciones de transferencia.

El esfuerzo y profesionalidad contrastados del personal de ASAS permite augurar que este proyecto será el comienzo de una larga, fructífera y duradera relación comercial con Volvo Car Group.



ISASTUR abre mercados en Cuba con un debate sobre eficiencia energética

ISASTUR, junto a ABB y UNE (Unión Eléctrica), organizó en Cuba el seminario técnico en sistemas eléctricos "Soluciones eléctricas eficientes para un dinámico mundo sostenible", con la presencia de medio centenar de especialistas. ISASTUR estuvo representada por siete de sus directivos. Las empresas invitadas fueron INEL y Energoimport. Por parte de ABB asistieron representantes de sus delegaciones en Suecia, Suiza, Colombia y Panamá. También fueron invitados los ministros de Comercio Exterior, Energía y Turismo, además de los presidentes de UNE, INEL, Energoimport y Acinox y los embajadores de Suecia, Suiza, Venezuela y España.

Una de dragones

Carlos Varela
Responsable del Departamento Corporativo de PRL de ISASTUR

Ya hace más de dos décadas que en España se publicó la Ley de Prevención de Riesgos Laborales y todavía siguen produciéndose accidentes.

Es difícil sacar conclusiones sólo de la observación de la evolución de la accidentabilidad, ya que intervienen muchas variables –la economía, los puestos de trabajo, las creaciones o la desaparición de ciertas actividades, la variación en la población trabajadora– pero si alguien supiera cómo evitar los accidentes se haría multimillonario vendiendo su fórmula mágica o como coach. Los gurús dicen que la clave es cambiar la cultura sobre la materia y que eso lleva tiempo, pero desde mi privilegiado puesto de observador, sí he apreciado que esa cultura cambia poco a poco. Os cuento:

Cuando me matriculé en uno de los primeros cursos de prevención, recién salida la Ley, ¡no sabía de qué iba! Algunos de mis amigos me preguntaban ¿prevención de qué? Hasta me daba vergüenza decir lo que estaba estu-

diando... Y ahora, junto con los idiomas, suele ser uno de los requisitos básicos para optar a cualquier trabajo.

Draconología

En aquel curso, uno de mis profesores hizo un símil con la "draconología" (ciencia que estudia los dragones): al igual que un draconólogo tenía que convenir de que los dragones existen, los preventivistas, tendríamos que hacer lo mismo.

Unos años después de la publicación de la Ley, las empresas más grandes ya hablaban de gestionar y planificar la prevención, ya empezaban a utilizar equipos de protección colectiva y personal, a elaborar y solicitar a sus subcontratas evaluaciones de riesgos para cualquier tarea, a investigar los accidentes, etc.

Recuerdo también cuando implantamos en ISASTUR la utilización de gafas de seguridad como un equipo de protección personal básico y algunos trabajadores de otras empresas se burlaban diciendo ¡ahí vienen las moscas!, mientras nosotros conseguíamos reducir gradualmente nuestra accidentalidad. Ahora, claro, estos trabajadores que se burlaban también las usan.



O cuando propusimos por primera vez en ISASTUR la implantación de la charla pre-tarea (explicación de los riesgos y medidas preventivas que se deben adoptar en una determinada tarea)

y algunos nos decían que estábamos locos, que era impensable que los Mandos la realizaran, más aún teniendo en cuenta el poco tiempo del que disponían.

Estos son algunos ejemplos que me llevan a pensar que estamos avanzando, que la cultura en materia de prevención de riesgos laborales está cambiando poco a poco, y que aquellas organizaciones empresariales que tienen éxito en este ámbito tienen una constante que se repite, y es que todos sus miembros, no sólo los Técnicos de Prevención, dedican mucho tiempo a actividades preventivas (evaluación de riesgos, planificación, formación, supervisión y mejora continua). Pero, ojo, ese tiempo dedicado debe ser un tiempo de calidad: si no, no funciona, no sirve.

Un gran reto para ISASTUR

Actualmente, en ISASTUR nos enfrentamos a otro gran reto: llevar nuestros estándares de prevención más lejos, a otros países, a menudo con una cultura en prevención de riesgos laborales diferente a la nuestra. Ojalá con el paso del tiempo y con el inestimable esfuerzo de todas las personas que integramos ISASTUR podamos apreciar más cambios similares a los relatados... Y si no fuera así, al menos siempre nos quedará dedicarnos a la draconología.

"Isasturianas", deportistas y solidarias

Un año más, la Carrera de la Mujer celebrada en Gijón contó con una abultada presencia de trabajadoras de ISASTUR. Un total de 66 mujeres se enfundaron la

camiseta rosa y se sumaron con su esfuerzo y solidaridad a esta iniciativa que une el deporte con el apoyo material y social a un problema tan grave como el cáncer de mama.

Como es habitual, y gracias a que el domingo 19 de junio nos regaló una jornada de sol y casi veraniega, la concurrencia fue amplia, con hijas acompañando a sus madres y algún

marido que, cámara en ristre, quiso inmortalizar el momento. Dos equipos de ISASTUR consiguieron las dos primeras plazas en esta categoría. ¡Enhorabuena!

