

# Iván Campos

Subdirector general estratégico de Termoven

*“Nuestra meta es que en unos años seamos una de las primeras compañías en el mundo como fabricantes de soluciones integrales en climatización, con capital cien por cien español”*

Iván Campos ha asumido recientemente la subdirección general estratégica de Termoven. Con él se inicia una nueva etapa marcada por tres objetivos claros: mantener el posicionamiento de liderazgo de Termoven dentro del mercado español en ventas de unidades climatizadoras y fan-coils, afianzar la marca en equipos autónomos y enfriadoras, y adquirir una presencia sólida y estable en el mercado internacional.



**El Instalador:** Desde el pasado 1 de septiembre ha asumido la subdirección general estratégica de Termoven. ¿Qué expectativas tiene ante esta nueva responsabilidad?

Iván Campos: Termoven lleva más de tres décadas en el mercado de la climatización. Durante todo este tiempo ha desarrollado una estructura muy sólida gracias al acierto y a la buena gestión de sus administradores, que han sabido en cada momento introducir los cambios y realizar los ajustes necesarios para seguir creciendo a un ritmo constante y seguro. Prueba de ello es que, a pesar de la fuerte crisis que estamos viviendo, Termoven está manteniendo, e incluso incrementando en algunas gamas de sus fabricados, su facturación con respecto a periodos anteriores.

En línea con esta trayectoria, y tras un periodo de maduración en el que se han consolidado los objetivos que se asumieron en años anteriores, la actual dirección de Termoven ha considerado que la compañía está ya preparada para asumir nuevos retos. En este sentido mis expectativas ante esta nueva responsabilidad no pueden ser más ilusionantes. Principalmente, mi labor va a consistir en continuar manteniendo el posicionamiento de liderazgo de Termoven dentro del mercado español en ventas de unidades climatizadoras y fan-coils, afianzar nuestra marca en equipos autónomos y enfriadoras, y adquirir una presencia sólida y estable en el mercado internacional, de manera que en unos años seamos una de las primeras compañías en el mundo como fabricantes de soluciones integrales en climatización, con capital cien por cien español.

**E.I.:** Estas metas que nos ha comentado supondrán un incremento de la producción ¿Cómo se ha planteado este reto?

I.C.: En efecto, el nuevo proyecto de Termoven se asienta sobre dos pilares fundamentales: el crecimiento y la consolidación de las cifras de ventas actuales en equipos de producción y autónomos y la apertura de nuevos mercados internacionales; ambos, naturalmente, conllevan un notable incremento de nuestra producción. Para llevar a cabo estos objetivos estamos dando un impulso nuevo a nuestro departamento comercial, realizando una redistribución más eficaz del trabajo, mejorando la coordinación entre los diferentes departamentos y potenciando nuestra red comercial, de forma que podamos llegar más rápido y mejor a nuestros clientes, manteniendo e incrementando los niveles de calidad, servicio y flexibilidad, valores que siempre han estado asociados a nuestra marca.

Asimismo, vamos a intensificar nuestra presencia en ferias y otros foros nacionales e internacionales, y a llevar a cabo una labor de comunicación que considero imprescindible en esta nueva etapa, ya que a menudo las compañías más exitosas son las que mayor capacidad tienen de comunicar y de llegar a su mercado, dado que muchas veces lo que no se conoce, no existe en la mente de un cliente.

**E.I.:** ¿Termoven está preparado para afrontar ese incremento de producción? ¿Va a ser necesaria la ampliación o modificación de la planta actual?

I.C.: En estos momentos Termoven está perfectamente preparada para asumir el aumento de producción que nos hemos fijado como objetivo. Para ello contamos con unas modernas instalaciones de más de 13.000 m<sup>2</sup> de superficie y cerca de 200 profesionales altamente cualificados y en continuo proceso de formación, ya que en este sec-



Termoven cuenta con unas modernas instalaciones de 13.000 m<sup>2</sup> de superficie y cerca de 200 profesionales altamente cualificados y en continuo proceso de formación.

tor, como en tantos otros, los cambios se producen de forma constante y no sólo se requiere un esfuerzo continuo de adaptación, sino que es necesario adelantarse a las nuevas tendencias e invertir en innovación.

En este sentido, Termoven cuenta con un departamento de I+D que está llevando a cabo una labor muy interesante en los últimos años. En relación a nuestra fábrica y en línea con la labor de comunicación que he comentado anteriormente, en los últimos tiempos hemos comenzado a abrir nuestra planta de producción a nuestros clientes mediante el establecimiento de las "Visitas a Fábrica". Nuestra idea es que vean *in situ* cómo es el proceso de producción de nuestros equipos y comprueben los altos niveles de calidad y profesionalidad que tenemos. He de decir que esta idea está siendo todo un éxito y que todas las ingenierías, empresas constructoras e instaladoras que han venido a vernos hasta el momento, han quedado gratamente sorprendidas y muy satisfechas con la visita.

### **E.I.: ¿Van a ampliar su línea de fabricados? Si es así, ¿qué equipos van a potenciar?**

I.V.: Tras consolidarnos en el mercado español como líderes en fabricación y venta de unidades terminales, en los últimos años, Termoven ha incorporado a su oferta equipos de producción, enfriadoras y roof-top, y autónomos. En estos momentos, nuestros esfuerzos van dirigidos fundamentalmente a potenciar



nuestra presencia en el mercado con estas familias de productos y en seguir trabajando en la mejora continua de nuestra oferta actual. Un ejemplo de ello lo tenemos en el 201. Este año hemos obtenido la certificación Eurovent para toda nuestra gama de fan-coils. Nuestra intención para los próximos meses es extender esta certificación a nuestro programa de cálculo y al resto de los productos de nuestra oferta.

### **E.I.: ¿Hacia dónde tienden sus últimos desarrollos de I+D?**

I.C.: Termoven tiene un fuerte compromiso con el medio ambiente. Fundamentalmente este compromiso encuentra respuestas en nuestro departamento I+D, desde hace años muy implicado en el desarrollo de unidades de bajo consumo energético. Los resultados de este trabajo se pueden constatar principalmente en nuestras Unidades de Tratamiento del Aire, así como en nuestras diferentes gamas de equipos de producción de Alta Eficiencia: la Serie Efiter y la Serie Ecoter,

que se caracterizan por combinar altos niveles de rendimiento, bajo consumo, reducción de los niveles sonoros, al mismo tiempo que proporcionan un aire limpio y saludable.

### **E.I.: Exactamente, ¿qué papel va a desempeñar el mercado exterior en esta nueva etapa de Termoven? ¿En qué mercados piensan introducirse?**

I.C.: Desde hace años, Termoven cuenta con clientes en diferentes países de Europa, Sudamérica y el norte de África; sin embargo, se han tratado de operaciones puntuales, sin una estrategia comercial detrás y sin un interés determinado en abrirnos mercado en dichos países en esos momentos.

En los próximos años una parte de nuestros esfuerzos van a estar encaminados a adquirir una presencia estable en el mercado exterior. Fundamentalmente por varios motivos: estamos preparados para asumir este nuevo reto, contamos con una oferta completa y de calidad y una estructura sólida de empresa, y porque la actual crisis económica está obligando a la mayoría de las empresas a buscar nuevos mercados, ya que la demanda nacional sigue cayendo y son las exportaciones uno de los pocos indicadores que mantienen nuestra economía.

En cuanto a los países, a corto plazo nos queremos introducir en Marruecos y Argelia, por nuestra proximidad a ellos, y Europa del Este por tratarse de mercados emergentes. A medio y largo plazo nuestro interés se encuentra en América Latina. ■