

**ADRIANO
MONES BAYO**

**DIRECTOR GENERAL
DE GRUPO TEMPER**



Internacionalización e innovación, claves del Grupo Temper

Grupo Temper, tras un periodo de reestructuración, ha evolucionado hacia una nueva realidad empresarial. Contando con el apoyo del grupo Boer Power Holdings Limited, la empresa se está haciendo con un hueco importante en el mercado gracias a una estrategia sólida, unos valores corporativos encomiables y un equipo humano que, con sus buenas prácticas, demuestra saber lo que se trae entre manos. De la estrategia y filosofía que mueve a Grupo Temper en su nueva etapa nos habla Adriano Mones Bayo, su actual director general y persona conocida y comprometida desde hace años con el sector.

P. Hemos leído recientemente que Grupo Temper, tras un periodo de reestructuración, se presenta con renovadas energías, podría explicarnos con más detalle ¿En qué se traducen esas energías y con qué apoyos y recursos cuentan en esta nueva etapa?.

R. Es cierto que nos presentamos con energías renovadas. Todo cambio genera energía, y nosotros hemos evolucionado hacia una nueva realidad empresarial al incorporarnos a un holding industrial en proceso de internacionalización. De hecho, contamos con el apoyo incondicional de la casa matriz y de su equipo de trabajo, lo cual aporta grandes satisfacciones.

Adicionalmente, los recursos aportados al proyecto son también importantes, pues estamos hablando de un volumen de inversión muy relevante para nosotros.

P. ¿Quién es ahora mismo Boer Power Holdings Limited a nivel internacional y qué perspectivas tiene en nuestro mercado?

R. Es un grupo empresarial de carácter familiar afincado en Hong Kong, con 30 años de experiencia en el sector y una fuerte implantación en el mercado asiático. Sus expectativas para otros mercados, como el europeo o el americano, son ambiciosas, tal y como está reflejado en su plan de expansión internacional.

P. Es hasta punto lógico pensar que el mercado tenderá a identificar al Temper de ahora con el que fue, ¿a qué mecanismos recurrirán para solventar el equívoco?

R. A ninguno. El mercado sigue asociando al Temper actual con el Temper que conoció antes de entrar en la crisis que tuvimos



que superar. Y esa asociación es positiva, ya que se fundamenta en nuestros valores corporativos, que siguen siendo los mismos de siempre: orientación al cliente de toda la organización para darle un producto y un servicio de calidad que le haga sentirse satisfecho al trabajar con nosotros.

P. Bajo esos parámetros, ¿cuál es la filosofía que moverá a Grupo Temper en esta nueva etapa?

R. La de continuar con nuestro proceso de internacionalización e innovación de productos y servicios. Son las dos líneas estratégicas que dan forma a nuestro plan de negocio y que debemos desarrollar en los próximos años.

P. ¿Y qué argumentos, a modo de soluciones, equipos y productos, ofrecerá a sus clientes?

R. En el ámbito de la eficiencia energética vamos a continuar con el desarrollo de soluciones para la regulación y el control de presencia, tiempo y temperatura. En el ámbito de la calidad de la energía ofrecemos sistemas para la compensación de la energía reactiva, así como equipos para realizar todo tipo de medidas eléctricas. Nuestra marca Koban siempre ha sido un referente, y lo seguirá siendo en este tipo de soluciones, equipos y productos.

Para la protección de instalaciones eléctricas ofrecemos toda una gama de fusibles y bases portafusibles bajo la marca



**Todo cambio genera energía,
y nosotros hemos evolucionado
hacia una nueva realidad empresarial
al incorporarnos a un holding industrial
en proceso de internacionalización**



Crady, todo un referente en su mercado con una potente imagen de marca desde hace más de 50 años.

P. ¿Cuál es el papel que juega de Grupo Temper en el contexto de la eficiencia energética?

R. Ofrecer al instalador una solución adecuada a sus necesidades, apoyándonos en el distribuidor para darle el mejor servicio.

A Grupo Temper siempre se le ha asociado con determinados productos para la eficiencia energética, como son los detectores de presencia o los interruptores horarios. Ese es el posicionamiento que debemos mantener y enriquecer con la incorporación de nuevos productos en éste y en otros ámbitos.

En la próxima edición de Matelec, que se va a celebrar en octubre del presente año, presentaremos las novedades de Temper, especialmente los productos desarrollados para la gestión eficiente de la energía eléctrica.

P. ¿Qué objetivos se han trazado para este ejercicio y como los van cumpliendo?

R. El objetivo fundamental para este año es consolidar un proyecto global, en el que el proceso de internacionalización tiene un papel determinante.

Otro objetivo ambicioso es lograr el nivel de penetración en el mercado que teníamos antes de entrar en crisis e ir incrementándolo en los próximos años. En ambos casos, los objetivos se van cumpliendo gracias al esfuerzo de un experimentado equipo de personas, cada vez más numeroso y de carácter más internacional.

P. ¿Desea comentar alguna otra cuestión?

R. Si, por favor. Quiero agradecer a todos nuestros clientes y amigos la forma en que nos han abierto de nuevo las puertas de sus casas, lo cual ha supuesto un enorme espaldarazo y una gran inyección de ánimo para abordar la lucha del día a día. Sin ellos no hubiera sido posible reeditar un proyecto de éxito, que estuvo a punto de desaparecer por los efectos de una crisis devastadora. Muchas gracias a todos y un fuerte abrazo por haber estado ahí.