

**MANUEL  
GUERRERO**

**VICE PRESIDENT  
SALES IBERIA DE  
GENERAL CABLE**

## **“La innovación forma parte de nuestro ADN como empresa”**

En unos momentos en que finalmente parece que la economía española va dejando atrás la crisis para retornar a la senda del crecimiento, el Vice President Sales Iberia de la compañía General Cable, Manuel Guerrero, aborda los temas de mayor actualidad en el sector del cable, un ámbito que conoce a fondo dado que también ostenta el cargo de presidente de la Asociación de Fabricantes de Cables de España, Facel. Guerrero cuenta con una dilatada trayectoria en el sector, con más de 25 años de experiencia, y considera que las dificultades del entorno actual son, a la vez, una oportunidad de crecimiento para las empresas.



**P.** Las cifras macroeconómicas de los últimos meses indican que la crisis parece haber tocado fondo y comienzan a vislumbrarse los ya famosos brotes verdes. ¿Cree que esa apreciación es correcta desde la perspectiva del sector del cable?

**R.** Sí, podemos decir que la crisis ha tocado fondo. La caída de la actividad en sectores muy importantes para nosotros, como por ejemplo el de la construcción, se ha frenado y hay claros indicios de reactivación, tanto en obra pública como en edificación residencial.

Según un informe de la Confederación Española de Asociaciones de Fabricantes de Productos de Construcción (CEPCO), las exportaciones de este sector han aumentando un 3% en los cinco primeros meses del año, lo cual confirma esta tendencia positiva. De todos modos, habrán de pasar años hasta recuperar los niveles de actividad anteriores a la crisis, pero por lo menos se ha iniciado un nuevo ciclo positivo.

Un reciente estudio de Euroconstruct y otro de la Comisión Europea coinciden en prever que la reactivación será mucho más tangible a partir de 2015. Esto constituye un importante estímulo para nuestra empresa.

**P.** ¿Hay algún segmento de mercado en que esta reactivación se esté notando de forma más clara?

**R.** Estamos registrando una buena evolución de las ventas en los mercados de exportación y también está siendo muy favorable el comportamiento del segmento "fiber to the home".

Precisamente, una de las estrategias que aplicamos en General Cable para hacer frente a la caída de las ventas en España fue la apertura de nuevos mercados y podemos decir que ahora estamos recogiendo los frutos de esa apuesta por la exportación. Aunque Europa sigue siendo un mercado fundamental, hemos profundizado nuestra apertura hacia Latinoamérica y el Próximo y Medio Oriente, así como a algunos países africanos.

**P.** General Cable es conocida como una de las empresas del sector que más decididamente apuesta por la innovación, pero ¿han seguido por esa senda innovadora durante los años de la crisis?

**R.** Sí, por supuesto. La innovación forma parte de nuestro ADN como empresa y siempre ha sido uno de nuestros principios básicos. De hecho, hemos seguido invirtiendo en innovación durante estos años porque también consideramos que es una alternativa en periodos de crisis.

El mercado genera continuamente nuevas necesidades, en función de la coyuntura del momento, y el desarrollo de nuevos productos y soluciones específicas permite dar respuesta a esa demanda cambiante.

**P.** ¿Podría mostrarnos algún ejemplo reciente de esa apuesta por la innovación?

**R.** Acabamos de presentar una nueva línea de embalajes que permiten identificar más rápidamente los distintos tipos de cables. Este nuevo packaging lleva por nombre "Easy to Use" (E2U) y se aplica en la gama de cables de baja tensión. Dada la gran variedad de cables que ofrece nuestro catálogo, el objetivo es facilitar la identificación de las diferentes gamas a simple vista.

Hay un código de colores que se aplica tanto en los embalajes de las cajas como en los rollos. Así, por ejemplo, las cajas de cables cero halógenos van identificadas en verde y las de cables de PVC en blanco. Los códigos de colores también se emplean para diferenciar tanto las cajas



**General Cable ofrece la fuerza  
y el respaldo de una gran compañía,  
con un equipo humano  
que responde con agilidad  
y da soluciones  
a medida de cada cliente**





**“Una de las estrategias que aplicamos para hacer frente a la caída de las ventas en España fue la apertura de nuevos mercados, y podemos decir que ya estamos recogiendo los frutos de esa apuesta”**



de listín como las bandas de los rollos y sus plásticos retráctiles.

Además, los números de la sección de cada cable son de mayor tamaño y se muestran los códigos QR para facilitar el acceso a las fichas técnicas de los productos. De este modo, los distribuidores, los instaladores y los usuarios en general pueden asociar rápidamente cada color a un tipo de cable, lo cual les permite ganar tiempo en su trabajo cotidiano.

Con los embalajes “Easy to Use” (E2U) reafirmamos nuestro compromiso con la investigación y el desarrollo de novedades que mejoren continuamente la oferta que proponemos al mercado.

**P.** ¿Cuáles son los principales puntos fuertes de la oferta de General Cable?

**R.** Somos un fabricante de cables y soluciones innovadoras con más de 165 años de experiencia. Tenemos más de 14.000 empleados y generamos 6.000 millones de dólares de cifra de negocio, lo que nos convierte en una de las compañías líderes en fabricación de cables a nivel mundial. Además, damos servicio a nuestros clientes a través de una red global de 57 fábricas en 26 países, con representantes comerciales y centros de distribución alrededor de todo el mundo. Y a ello se une que fabricamos cables de aluminio, cobre y fibra óptica de la más alta calidad para dar soluciones a los sectores de la energía, construcción, industria, aplicaciones especiales y comunicaciones.

Nuestra empresa goza de un gran prestigio tanto en tecnología y fabricación como en distribución, logística, marketing, ventas y servicio al cliente. Esta combinación nos permite ofrecer el mejor servicio a los clientes, comprometiéndonos con su desarrollo y crecimiento. General Cable ofrece la fuerza y el respaldo de una gran compañía, con un equipo humano que responde con agilidad y da soluciones a medida de cada cliente, de manera global o local.

**P.** ¿Cuáles han sido sus prioridades desde que asumió la presidencia de la asociación Facel?

**R.** Uno de los principales retos ha sido buscar alternativas para que las empresas del sector hicieran frente a la crisis económica. Creo que lo hemos ido consiguiendo fomentando la innovación y la búsqueda de nuevos mercados.

Hay que tener presente que todas las crisis, pese a las dificultades, también abren oportunidades para crecer y mejorar. Además, desde Facel hemos promovido la Iniciativa para la Calidad del Mercado de Cables (ICMC), que defiende la correcta comerciali-



**Hay que tener presente  
que todas las crisis,  
 pese a las dificultades,  
 también abren oportunidades  
 para crecer y mejorar**



zación de los cables eléctricos para garantizar la calidad y seguridad de las instalaciones. Y otro de los temas de que estamos más pendientes es la prevista implementación para este año del Reglamento de Productos para la Construcción (CPR) en lo referente a cables y sus características de reacción y resistencia al fuego.

Por lo demás, desde Facel hemos recomendado a las empresas asociadas que durante este periodo de crisis adecuen los costes de las materias primas al valor final del producto, sin asumir riesgos innecesarios ni en la producción ni en la comercialización de los cables.

**P.** ¿Considera que puede contemplarse el futuro con optimismo?

**R.** Con las lógicas reservas derivadas de los difíciles años transcurridos, creo que podemos ser optimistas respecto al futuro. Habremos de seguir aplicando medidas de aumento de la productividad y ajustando nuestra capacidad productiva a la demanda real del mercado. Pero sin duda lo peor ya ha pasado, y estamos asistiendo a un cambio de tendencia que con toda probabilidad se confirmará en los próximos meses.

## **Sobre General Cable**


General Cable es fabricante de cables y soluciones innovadoras con más de 165 años de experiencia. Hoy con más de 14.000 empleados y 6 millones de dólares de cifra de negocio, es una de las compañías punteras en la fabricación de cables a nivel mundial.

La compañía da servicio a sus clientes a través de una red global de 57 fábricas en 26 países, con representantes comerciales y centros de distribución alrededor de todo el mundo. Dedicada a la fabricación de cables de aluminio, cobre y fibra óptica de la más alta calidad para dar soluciones a los sectores de energía, construcción, industria, aplicaciones especiales y comunicaciones, cuenta con una inmensa gama de productos para múltiples aplicaciones.

General Cable continúa invirtiendo en Investigación y Desarrollo con el objetivo de mantener y extender su liderazgo en tecnología e innovación y poder responder mejor a los desafíos y necesidades de un mercado cambiante, desarrollando nuevos materiales, diseñando nuevos productos y creando nuevas soluciones.

General Cable cuenta con un gran prestigio tanto en tecnología y fabricación como en distribución, logística, marketing, ventas y servicio al cliente. Esta combinación permite ofrecer el mayor servicio a sus clientes, comprometiéndose con su desarrollo y crecimiento.

General Cable ofrece a sus clientes toda la fuerza y respaldo de una gran compañía y su equipo humano, con su agilidad y dedicación, responden con soluciones a medida del cliente. Gracias a ello, puede servirle de manera global o local.



EXZHELLENT XXI RZ1-K (AS) 1000 V SF



**B.E.G. LUXOMAT®**

MEMBER  
**KNX**



## PD4 – El detector más polivalente del mercado



Sólo de la experiencia y el saber hacer de un especialista en ahorro energético como **B.E.G.** podía surgir una gama de detectores de movimiento / presencia tan polivalente como la **LUXOMAT® PD4**.

Desde el detector de movimiento más básico, PD4N-1C con un alcance de 24 m, hasta el detector de presencia más complejo, PD4-M-3C-TRIO-DIM para la regulación de tres zonas independientes de iluminación, la gama **LUXOMAT® PD4** le ofrece múltiples soluciones para reducir de manera significativa su factura eléctrica en iluminación y climatización.

Los detectores **LUXOMAT® PD4** se adaptan a cualquier aplicación y entorno (naves industriales, pasillos, grandes áreas, zonas húmedas, 2 o 3 zonas de iluminación independientes, o aplicaciones DALI o LON), por lo que siempre encontrará un detector **LUXOMAT® PD4** que se adapte a sus necesidades.

Su fácil y rápida instalación y la programación vía mando a distancia le permitirán disponer de una instalación eficiente en cuestión de minutos con la mínima inversión. Todo ello con la tradicional garantía de calidad y servicio de **B.E.G.**, especialista en soluciones de eficiencia energética.

¡Consúltenos y le asesoraremos!

**B.E.G. Hispania S.L.U.**

Avda. de los Alpes • 08940 Cornellá de Llobregat (Barcelona)

Tel: +34 93 521 62 53 • Fax: +34 93 377 29 64 • info@beg-luxomat.es

[www.beg-luxomat.com](http://www.beg-luxomat.com)