

Gestión

Jorge Parra

Funcional o emocional

La competencia en algunos sectores se ha basado siempre en aspectos racionales, como el precio o las características técnicas. Otras empresas compiten basándose más en factores emocionales, como el deseo de pertenencia o la exclusividad. Sin embargo, rara vez el atractivo de un producto o servi-

cio es exclusivamente racional o emocional. ¿Quién podía imaginarse hace unos años que un cliente estaría dispuesto a gastarse cuatro euros en un café? Starbucks revolucionó el sector al cambiar la venta de un producto genérico por una experiencia emocional. El genial Alfred Hitchcock dirigía sus películas utili-

zando dos guiones, uno azul y otro verde. El guión azul incluía todos los componentes técnicos del rodaje: diálogos, ángulos de cámara, planos, 'travellings', etc. El verde contenía el pulso emocional de la película: emociones y sentimientos de los personajes. De esta forma, Hitchcock sabía cómo quería que se sintieran los

espectadores viendo determinada escena de 'Rebeca' o 'Encadenados'. Cuando una empresa se cuestiona los supuestos básicos de su sector y explora el atractivo funcional o emocional para sus clientes puede descubrir espacios desconocidos y buenas oportunidades de negocio.

jparra@smartpoint.es

Empresas

Industrias Leblan, la tecnología por bandera

Diseña, fabrica e instala plantas de áridos, centrales de hormigón e instalaciones de tratamiento de residuos

«Si estás en el mercado tienes que ofrecer lo que hagan los que mejor lo hacen y si puedes, un paso más». Esa es, en palabras del director general de Industrias Leblan, Luis Alonso, la mentalidad de esta firma aragonesa, que si por algo destaca en su sector es por la importancia que siempre han dado a la tecnología. «Todos nuestros recursos han ido destinados a desarrollar equipos y la ingeniería y a potenciar la empresa como una compañía tecnológicamente puntera en lo que hace», subraya el directivo, que resalta que donde esté el primero están ellos.

El origen de la empresa se remonta a 1973, cuando cuatro socios que venían de un taller de calderería decidieron tener producto propio. Con una plantilla de 12 personas, empezaron haciendo pequeñas instalaciones de clasificación y lavado de áridos para el mercado nacional y diez años después ya tenían tres líneas de negocio, que se mantienen en la actualidad.

Industrias Leblan se dedica al diseño, fabricación e instalación de plantas para la trituración, clasificación y lavado de áridos, centrales de fabricación de hormigón (sobre todo para grandes obras) y plantas de tratamiento de resi-



El director general de Industrias Leblan, Luis Alonso, en la sede de la compañía. TONI GALÁN

EMPRESA	ACTIVIDAD	MERCADOS	NÚMEROS	PROYECTOS
INDUSTRIAS LEBLAN Sede: Ctra. Barcelona, km 334,1. Polígono de Malpica Alfandén. 50171 La Puebla de Alfandén (Zaragoza). Teléfono: 976107129. Web: www.leblan.com Correo electrónico: leblan@leblan.com	Ingeniería, fabricación y montaje. Industrias Leblan está especializada en el diseño, fabricación e instalación de plantas y maquinaria para la trituración, clasificación y lavado de áridos, centrales de fabricación de hormigón y plantas de tratamiento de residuos sólidos urbanos. Sus clientes son grandes compañías.	Nacional e internacional. Con clara vocación exportadora desde sus inicios, en estos momentos los mercados exteriores representan para la empresa el 60%-65% de su negocio. Hace dos años abrieron una delegación en Polonia y hace tan solo uno otra en EE. UU. (donde ya han facturado 2,2 millones de dólares).	Año de fundación: 1973. Empleados: 83. El 25% de la plantilla son ingenieros y técnicos superiores. Facturación: 12 millones en 2016. Este año el objetivo es que la facturación esté entre 12 y 13,5 millones. Instalaciones: Más de 22.000 m ² .	I+D. La investigación y desarrollo son de los aspectos que más se valoran en la empresa. «Hay un equipo de ingeniería potente que está desarrollando nuevas líneas de productos o actualizando otros», afirma Luis Alonso. Entre ellos figuran unos separadores balísticos de residuos o separadores de plástico film.

duos sólidos urbanos y residuos de construcción y demolición.

En estos momentos, la línea de residuos representa el 55% del volumen de negocio y los áridos y el hormigón, el otro 45%. Sus clientes son grandes compañías como ACS, OHL, FCC e Iberdrola, entre otras, y en España han participado en obras tan importantes como la ampliación de los aeropuertos de Barajas y El Prat, el soterramiento de la M-30, el túnel del Somport, los túneles del AVE hacia Asturias, la línea 9 del Metro de Barcelona o el puerto de Langosteira en La Coruña.

Trabajan «donde toca» y sus productos están por todo el mundo. Entre los proyectos en los que están inmersos este 2017, Alonso destaca una planta de áridos en Portugal (de 6,5 millones) y equipos y componentes para una planta incineradora de residuos en Edimburgo (de 2,3 millones). «Empezamos a exportar en 1990. El mundo es muy grande y no nos podemos quedar aquí», dice el director general, quien reconoce que si no fuera por la exportación estarían «muy menguados» (este año representa el 60%-65% del negocio). «Desde la crisis, en 2008, hemos intensificado los medios, los recursos y el personal a la internacionalización».

Con 83 trabajadores, Industrias Leblan crece con moderación desde 2016. «Este año también estamos creciendo y en 2018 esperamos hacerlo en personal técnico y actividad», asegura Alonso.

M. USÁN

El asesor laboral

Enrique García Tomás

El arte de la política y el deporte

La Real Academia de la Lengua Española describe como política al arte, doctrina u opinión referente al gobierno de los Estados. Por eso, cuando se oiga decir o se lea «el arte de la política», hay que entenderlo como la virtud o disposición para hacer algo, pues así define también nuestra Real Academia el arte. Porque la forma actual de ejercer la política no puede considerarse un arte como lo entendemos la mayoría de la ciudadanía, que consideramos arte algo creativo, genial, impactante a la vista o al entendimiento. Se asemeja más a un deporte de competición por equipos. Aunque el deporte

está definido en nuestro diccionario como una actividad física, que necesita entrenamiento, sujeta a unas normas, como recreación, pasatiempo y una forma de realizar ejercicio físico, generalmente al aire libre.

Pero resulta que tanto el deporte como la política están ahora generalmente profesionalizados y puede hacerse esa comparación. Especialmente con el fútbol, donde lo principal es vencer al contrario, sin importar los medios ni que la forma de llevarlo a cabo guste al público en general, que es quien paga a los intervinientes en ese juego. Basta con que agrade a los partidarios del propio equi-

po. Lo malo es que pocas veces se alcanza la meta prometida antes de comenzar el campeonato, cuando se está haciendo un importante gasto en fichajes y proponiendo estrategias, pues casi siempre se acaba luchando por no perder la categoría alcanzada. Y además con el agravante de que se suele echar la culpa a factores ajenos, como pueden ser intereses económicos de otros o juego sucio de los contrarios, y no a la propia actuación.

Esto que escribo es una frivolidad pero, estimado lector, sopeselo y se dará cuenta de que la política aun va más lejos. El juego sucio suele ser lo habitual.

Ningún grupo explica qué debe hacerse para que la legislatura resulte brillante y guste o beneficie a quienes la financian.

Ya verá como en septiembre, al reanudarse la actividad política nacional, volverá a decirse que se deben derogar las dos últimas reformas laborales; que hay que hacer nuevas políticas de empleo; que se han de establecer mecanismos para la pervivencia del sistema de pensiones; que hay que eliminar la contratación temporal, y otras cosas. Pero, ¿qué grupo político propone alguna pauta para que lo que se adopte sea bien acogido por todos los afectados?

egt@garciatomasyasociados.es