

David Márquez Director General de Haverland

“Somos la compañía líder en emisores térmicos en España”

Marsan Industrial, S.A. (Haverland) es una empresa familiar y española que fue fundada en el año 1971 con una actividad que siempre ha estado centrada en la fabricación de aparatos de calefacción eléctrica. Aspectos como seguridad, eficacia, diseño, facilidad de instalación y sencillez de uso constituyen sus principales valores distintivos. Para conocer más detalles hemos conversado con su director general, David Márquez.

¿Cuáles son las actividades actuales de Haverland?

Nuestra actividad tradicional siempre ha estado orientada hacia el diseño y elaboración de aparatos de calefacción eléctrica. Actualmente, línea de negocio principal se centra en la fabricación de un tipo de emisores térmicos que optimizan el consumo energético, así como de estufas de pellets.

¿Qué parámetros definen su política corporativa para garantizar la excelencia empresarial?

Estamos muy orientados al cliente, con el objetivo de observar cuáles son sus necesidades y, a partir de ahí, nuestro departamento de I+D+i se encarga de crear y de introducir en el mercado aquellos productos que satisfagan esa demanda. A la hora de desarrollar un artículo concreto siempre tenemos en cuenta los siguientes cinco aspectos:

- Seguridad, por lo que cada uno de nuestros aparatos cumple con la normativa europea EN 60335, que es obligatoria en el sector.
- Eficacia, donde cumplimos otra norma europea que no es obligatoria pero que en Haverland decidimos también incorporar de forma voluntaria, que es la UNE 60675 y define la eficiencia en el consumo energético y los métodos de medida de la aptitud para la función.
- Diseño, ya que cada uno de nuestros aparatos está destinado a una instalación fija y, por tanto, va a estar expuesto a la vista durante muchos años. Es por eso por lo que cuidamos mu-

“Estamos desarrollando unos emisores térmicos con detector de presencia que memoriza los hábitos del usuario y proporcionan ahorros de hasta el 25%”

cho la imagen del producto.

- Sencillez de instalación, con una serie de mecanismos que facilitan en gran medida el trabajo al profesional instalador.
- Usabilidad, es decir, facilidad de uso por parte del usuario.

¿Cómo es el equipo que hay detrás de la compañía?

Haverland es una compañía familiar que ha logrado superar con éxito tres problemáticas que afectan a cualquier entidad de estas características, como son la sucesión de la primera a la segunda generación, un paso que realizamos hace ya unos diez años; la internacionalización, por lo que tenemos filiales propias en Inglaterra y Francia y una presencia muy destacada en países como Japón o China; y la profesionalización, tanto del equipo directivo como del resto de la plantilla. En este sentido, el cuadro dirigente está formado por personas con licenciatura universitaria y un mí-



mentos destinamos un 50% de la producción al mercado nacional y otro 50% al mercado internacional.

¿Con qué perfil de cliente suelen trabajar?

En España estamos presentes en canales como los grandes almacenes, las grandes superficies, las tiendas de bricolaje, las tiendas de electrodomésticos, las tiendas de e-commerce -donde estamos alcanzando un crecimiento muy destacado- y los almacenes de material eléctrico. Por otro lado, en el ámbito de las exportaciones utilizamos sobre todo el canal de los almacenes de material eléctrico, las tiendas de e-commerce y los contratos con otros fabricantes para elaborar el producto con su propia marca.

¿Con qué infraestructuras cuentan para llevar a cabo todas sus actividades?

Contamos con una planta productiva situada en la localidad madrileña de Alcorcón, que se encarga de suministrar al mercado europeo, y con un segundo centro situado en Shanghai para cubrir los mercados de China y Japón.

¿Hasta qué punto es importante en Haverland la labor de su departamento de I+D+i?

En Haverland destinamos un porcentaje que se sitúa entre el 10% y el 20% de nuestros beneficios como mínimo al departamento de I+D+i por estar inmersos en un sector tan dinámico, con desarrollos constantes de nuevos productos. Además, el hecho de que nuestra filosofía esté tan orientada a satisfacer las necesidades del cliente nos lleva por ejemplo a elaborar un tipo de aparatos, especialmente pensados para el mercado japonés, que incorporan un chip de mercurio para la detección de terremotos.

¿En qué proyectos destacados están actualmente trabajando?

Nuestro último proyecto es el Smart Heater, un producto que incorpora un algoritmo de uso de una habitación que, junto con una aplicación que podemos descargar en nuestro smartphone, nos permite ver y controlar la temperatura de cualquier estancia desde nuestro teléfono móvil. Hay que tener en cuenta que para que un aparato gaste poco, debemos regular la temperatura de una habitación para que ofrezca una prestación de confort (20°C) cuando está ocupada y otra de ahorro (16°C) en caso de que esté vacía. Por eso estamos desarrollando unos emisores térmicos que incluyen un detector de presencia que memoriza los hábitos del usuario y proporcionan ahorros de hasta el 25%.

