

**Ignacio González García de Quevedo** Director - Cummins Europe and Russia Power Generation desde Noviembre de 2010

“La fuerza de Cummins y el compromiso de nuestros empleados nos han convertido en un referente en el sector de generación en España”



Cummins Inc., fundada en Columbus (USA) en 1919, es una compañía global, líder en el diseño, fabricación, comercialización y servicio de motores Diésel y de gas, sistemas de generación de potencia y productos y tecnologías asociados. Con más de 600 distribuidores propios e independientes y más de 7.200 puntos de venta y servicio, está presente en 190 países en todo el mundo alcanzando los 19,2 billones de dólares de facturación en 2014 y más de 50.000 empleados.

**¿Desde cuándo está presente Cummins en España?**

Son ya más de 65 años de presencia en España, inicialmente como distribución independiente, Cummins Ventas y Servicios, y pasando a filial propia en 2007 bajo el nombre de Cummins Spain. Esta presencia directa garantiza el mejor soporte a todos nuestros clientes en una amplia diversidad de aplicaciones (automoción, industrial, marino, generación de energía, minería, etc.).



**Cummins Spain ha sido una de las empresas que más ha crecido estos años de crisis. ¿Cuál ha sido la fórmula del éxito?**

Cummins Spain atravesó sus momentos más difíciles en 2010, si bien el esfuerzo de toda la plantilla y una apuesta fuerte por el crecimiento, especialmente en el segmento de generación eléctrica, han hecho que nuestra facturación haya crecido casi un 70% en estos cinco úl-

timos años, consolidando nuestra presencia en España.

La fuerza de Cummins y el compromiso y acierto de sus empleados han sido la fórmula adecuada para convertirnos en un claro punto de referencia en el sector de generación en España.

**¿Qué ventajas competitivas les han hecho crecer en el sector de generación de electricidad?**

Por un lado podemos cubrir cualquier necesidad de potencia del cliente, pero sobre todo destacaría nuestra capacidad productiva global. Al producir alternadores, motores y sistemas integrados de control y transferencia en distintos puntos del pla-

neta, podemos ofrecer nosotros mismos soluciones completas, incluyendo el diseño y desarrollo de plantas llave en mano así como su operación y mantenimiento, y haciéndolo a precios competitivos.

**Pero Cummins no es solo una compañía líder en el sector industrial, es una compañía comprometida con el medio ambiente y la sociedad...**

Efectivamente, entre nuestros valores destacaría el esfuerzo por conseguir que todo lo que hacemos nos lleve a un medio ambiente más limpio, saludable y seguro, desde el desarrollo de productos con los menores niveles de emisiones contaminantes a la propia filosofía de empresa. Asimismo, dedicamos gran atención a que cada empleado contribuya activamente a la mejora de la sociedad en que vivimos.



www.cummins.com

**Alberto Mohedano** Socio-fundador de Carttec

“Queremos que cuando alguien piense en carros, piense en Carttec”

Carros de supermercado, carros para aeropuertos, carros de hostelería... Carttec es experto en esta tipología de productos. La empresa nace en 2007, de la mano de profesionales con dos décadas de experiencia en el sector, y con el claro objetivo de aportar calidad, innovación y servicio en su área de especialización. A juzgar por el posicionamiento alcanzado, lo está consiguiendo, siendo un proveedor que marca la diferencia al ofrecer, además de producto, servicios asociados.

**Carttec gana terreno día a día como especialista en carros...**

Sí, y así es como queremos que nos vea el cliente. Empezamos muy centrados en carros de supermercados, donde somos muy fuertes, una de las empresas líderes, pero después hemos ido incorporando a nuestro portfolio otras gamas de carros, como son los carros para hostelería (producto de alta gama), carros para aeropuertos, hospitales... Aún no ha dado tiempo a que esta diversificación alcance el volumen de negocio esperado, pero ya está empezando a dar frutos. Esperamos que este año su aportación a nuestra cifra negocio iguale a la



que alcanza nuestra línea de carros de supermercados, por lo que estaremos muy satisfechos. En 2013 facturamos 2,5 millones de euros, en 2014 fueron 4 millones y este año esperamos facturar 7. Queremos que cuando alguien piense en carros piense en nosotros. Seguimos trabajando para darnos a conocer multisectorialmente.

**¿Por qué el cliente elige Carttec?**

Porque mientras otros únicamente venden, nosotros ofrecemos servicios en

torno al producto en el que estamos especializados: servicios de mantenimiento y de limpieza, de manera que el cliente ve como Carttec le soluciona todas las necesidades relacionadas con sus carros. Se los mantenemos, se los limpiamos y cuando, lo precisa, le vendemos carros nuevos, cestas, cobijos para sus carros. El hecho de no ser solo una empresa de ventas sino también de servicio ha sido clave para nosotros. También lo ha sido nuestra clara apuesta por la calidad y la innovación. Al final el cliente nos elige por todo ello.

**¿La innovación es importante en este tipo de productos?**

En Carttec no somos fabricantes, pero siempre estamos atentos al mercado para ser capaces de ofrecer al cliente el carro que necesita. Por eso, cuando veo un modelo de carro que aporta alguna novedad o funcionalidad interesante, intento conseguir su representación para España. Por ejemplo, ahora importamos de EE.UU un sistema de seguridad pensado

para evitar que los carros se pierdan o desaparezcan: se trata de una tecnología capaz de bloquear la rueda del carro cuando se sobrepasa un cierto perímetro, por ejemplo el del parking del establecimiento.

Y cuando un cliente nos pide un carro especial, más allá de los modelos estándar, pues también nos ponemos a trabajar en ello: se lo diseñamos y, gracias a nuestra colaboración con un taller de Madrid, se lo fabricamos.

**¿Hasta qué punto un carro es importante para una empresa? ¿Dónde reside su aportación de valor?**

Generalmente el carro es el primer contacto que un cliente tiene al entrar en un supermercado o en un aeropuerto, y además le va a acompañar a lo largo de toda su compra o estancia. Con el carro el usuario percibe la imagen de la empresa, por lo que resulta fundamental que esté limpio y funcione correctamente. De todo ello nos encargamos en Carttec, aportando valor a nuestros clientes desde este punto de vista.



**CART TEC**  
Cart Technology, s.l

www.carttec.com