

Link comienza con éxito la implantación de su programa integral de gestión de residuos (Enwis)

Los orígenes de la empresa portuguesa Link se remontan al año 1996 tras la fusión de dos empresas, iniciando desde entonces una trayectoria exitosa en la que han cubierto dos etapas de negocio. La primera estuvo centrada a ofrecer servicios de varios ERP y, a partir de 2000, con la entrada de Navision en el país luso, se convirtieron en su primer partner y comenzaron a ofertar servicios a medianas y grandes compañías.

Tras proporcionar servicios a la totalidad de sectores del mercado, Link comenzó a focalizarse hace ocho años en el segmento de las soluciones verticales para aportar valor añadido sobre todo en tres grandes áreas: transporte, construcción y gestión de residuos.

Hace dos años y medio penetraron en el mercado español con la apertura de una oficina en Madrid y en abril de 2014 con una



empresa filial en Barcelona. El motivo del desembarco en nuestro país se debió a que se trataba de un segmento muy poco desarrollado y a que en Portugal tenían mucha competencia.

Valores diferenciales

Los cuatro principales valores diferenciales de Link con respecto a otros competidores son:

- Internacionalización: el hecho de pertenecer a un grupo que es agente internacional le permite adoptar la misma metodología que las grandes multinacionales, así como disponer de una red que trabaja en países de los cinco continentes. Así, Link posee delegaciones y filiales en Portugal, España, Angola y Brasil.
- El cliente es la prioridad de la compañía: para ello, tienen un área que se dedica única y exclusivamente a tareas de contacto y mantenimiento, ya que un ERP requiere de un soporte y Link ofrece un amplio equipo de profesionales que prestan su apoyo a este sistema de trabajo.
- Consultoría, puesto que no sólo es una entidad implantadora, sino que también

Enwis) es un programa de gestión integral de residuos que permite, a partir de una única solución, cubrir la totalidad de áreas de una compañía

adapta los procesos al sistema y viceversa, en base siempre a las exigencias y necesidades particulares de cada cliente.

- Amplia experiencia y conocimiento sobre los sectores de actividad en los que están especializados, lo que se traduce en un valor añadido para sus clientes.

Enwis)

Enwis) es un programa de gestión integral de residuos que permite, a partir de una única solución, cubrir la totalidad de áreas



de una compañía, ya que está conectado con la parte financiera, analítica, de gestión, etc.

Va dirigido a dos perfiles de clientes: operadores de residuos de cualquier clase y productores de residuos, como pueden ser la industria en general, cadenas de hipermercados, etc.

Un caso de éxito en la aplicación de Enwis) en España sería el que han llevado a cabo con la firma Proactiva, un operador de residuos perteneciente al grupo Veolia que desarrolla su actividad sobre todo en América Latina, para quienes han implantado esta plataforma en Chile y Argentina.

También han implantado con grandes resultados este programa en varios productores de residuos, como por ejemplo la importante empresa portuguesa de transporte Luís Simões.



MÁS INFORMACIÓN
www.linkconsulting.es

EMGRISA da respuesta a la gestión de los suelos contaminados

La empresa pública se lanza a la conquista del mercado internacional

La Empresa para la Gestión de Residuos Industriales, S.A. (EMGRISA) del Grupo Enusa, perteneciente a la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI), se creó en 1990 como instrumento del Ministerio de Medio Ambiente para poner en marcha estrategias de recuperación de suelos contaminados y al mismo tiempo cubrir el mercado de la gestión de residuos industriales que por entonces no existía en España.

Alfonso Álvarez, director técnico de EMGRISA, recuerda que uno de los primeros objetivos de la empresa fue "dar respuesta mediante instalaciones y capacidad técnica a un problema del suelo que tiene mucha memoria y que no se había planteado hasta el momento en nuestro país". Álvarez comenta que "sucesos de contaminación con metales pesados, pesticidas, etc., que se pudieron producir hace diez o veinte años siguen sin tratarse y ese suelo continúa afectado por esos contaminantes".

En la Unión Europea rige el principio de "quien contamina, paga". EMGRISA se encarga de gestionar ese problema de contaminación siendo sus principales clientes empresas y organismos públicos, puesto que EMGRISA es medio propio y servicio técnico de



la Administración General del Estado. "Nosotros nos dedicamos a regenerar esos espacios y a descontaminarlos para que sean aptos para los nuevos usos que se definan", explica Álvarez. En los últimos años también trabajan para el sector privado para abrir nuevos mercados y compensar la bajada de la inversión en nuestro país, aunque esa capacidad se explota sobre todo a nivel internacional y en colaboración con empresas españolas en el exterior.

En la actualidad EMGRISA se mueve en un mercado muy competitivo, liderado por empresas privadas tanto el área de descontaminación de suelos, gestión de residuos y proyectos de ingeniería y consultoría.

La empresa pública cuenta con varias patentes con las que se ha lanzado a competir en el mercado internacional. Con este currículum, la próxima semana participará en TECMA, la Feria Internacional de Urbanismo y Medio Ambiente que se celebra en Ife-

ma (Madrid) del 11 al 13 de junio. "El hecho de que no tengamos ningún tipo de subvención directa o de inversión pública implica que nos financiamos con los proyectos que hacemos. Y como el mercado público nacional se ha reducido en temas medioambientales tenemos que compensar de alguna manera la facturación, y por eso estamos apostando por mercados internacionales", explica Álvarez.

Con sólo 52 empleados, EMGRISA ha sabido responder a la reducción de la demanda interna para mantener su facturación y ha abierto su primera delegación en Lima (Perú). "Desde ahí estamos haciendo algunas operaciones en Chile, Brasil y otros países próximos", explica el director técnico, quien añade que "en estos países hay una industria petrolera y minera que son nuestros clientes naturales porque son empresas que generan problemas para los que nosotros tenemos soluciones. Por otro lado, también tratamos de comercializar y plantear proyectos con nuestros propios desarrollos tecnológicos, allí y en el golfo Pérsico". En la actualidad EMGRISA está presente en Kuwait con una planta de descontaminación de suelos por desorción térmica, un proceso específico que con un consumo energético muchísimo menor que el de una planta convencional está dando unos resultados muy buenos tanto en la eficacia de la descontaminación como en los costes de la operación. Se trata de una patente que puso en marcha en 2010. Álvarez comenta que tienen ofertas muy avanzadas para actuar en otros países de Europa del Este Norte de África mediante alianzas con otras empresas y directamente en África central y Asia.

Más Información
www.emgrisa.es