

“Lork apuesta por un amplio stock y la atención personalizada al cliente”

Mónica Jiménez y Oscar Jiménez CEOs de Lork Industrias

Lork Industrias es empresa familiar especializada en la distribución y transformación de materiales técnicos para el sector industrial. Hablamos con sus CEOs, Mónica Jiménez y Oscar Jiménez

¿Cuáles fueron los orígenes de la empresa?

En las últimas décadas el paisaje industrial ha experimentado una revolución silenciosa: la adopción de la filosofía just in time (JIT). Originada en Japón, la cultura JIT se centra en entrega precisa, eficiente y oportuna, eliminando el exceso de inventario. Desde entonces, la adopción de dicha cultura por parte de la industria ha significado una gran oportunidad para las empresas suministradoras que se ven impulsadas a garantizar entregas eficientes convirtiéndose en colaboradores estratégicos para las industrias.

Así nació nuestra empresa, en el año 1987, suministrando pte semielaborado dirigido a la industria alimentaria, química y petroquímica.

¿Cuál es la foto actual de Lork Industrias?

Hoy en día somos una empresa familiar, de segunda generación, especializada en la distribución y transformación de materiales técnicos para la industria. Nuestro objetivo es abastecer todos los sectores industriales aprovechando para ello que nuestros más de 30 años de experiencia nos permiten entender las necesidades de la industria y ofrecer la solución a medida que cada cliente necesita. Disponemos de un amplio stock de materiales semielaborados y un equipo comprometido que garantiza que los tiempos de entrega se reduzcan al máximo. Sabemos que el tiempo se convierte en costes para las industrias y por eso lo medimos en cada proceso de forma estratégica para que se cumplan los plazos comprometidos. En nuestra empresa cada minuto cuenta.

¿Qué estructura cuentan para dar esa respuesta?

Disponemos de dos centros logísticos en Barcelona, de 6000 m², con más de 20000 referencias en stock para garantizar entregas en 24h-48h en cualquier punto de Es-



paña. Suministramos el material semielaborado o lo transformamos si el cliente lo requiere. Somos un equipo de 22 personas en Barcelona y agentes comerciales en Madrid, Cataluña, Valencia, País Vasco y Canarias. Desde el año 2005, al frente de la empresa estamos mi hermano Óscar y yo, que recogimos el legado de mi padre, Gabriel Jiménez, fundador de Lork.

¿Cómo está estructurada la oferta de productos de la compañía?

Los productos están estructurados en cinco grandes familias: plásticos de ingeniería, estratificados y composites, cauchos y elastómeros, productos para la estanqueidad de fluidos y aislamiento térmico.

¿Cuál es la propuesta de valor que ofrecen al mercado?

En un entorno cada vez más competitivo y exigente, nuestra propuesta de valor se centra en la disponibilidad del stock, la atención en el servicio rápido y la confianza y el compromiso de nuestro equipo.

Contar con un gran stock es un factor diferenciador. La disponibilidad inmediata de productos es un valor añadido para nuestros clientes, ya que minimiza los tiempos de entrega y asegura que sus necesidades se satisfacen de manera oportuna.

En segundo lugar, el servicio rápido se ha convertido en una exigencia en el mercado actual. Los



clientes ya no sólo demandan productos de calidad, sino también una entrega rápida y eficiente. Esto lleva a nuestra empresa a optimizar nuestras operaciones de manera constante para reducir los tiempos de entrega.

Y por último, y no menos importante, el compromiso y la confianza del equipo juegan un papel crucial. Este compromiso se transmite a los clientes asegurando una relación a largo plazo basada en la fiabilidad y la satisfacción mutua.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Nos dirigimos a todos los sectores, desde la industria alimentaria a la química, pasando por la farmacéutica, el sector textil, la industria petroquímica, la naval y aeroespacial

o la construcción. También forman parte de nuestra cartera de clientes suministros industriales, talleres de mecanización de piezas y otros talleres de transformación de materiales industriales.

¿Qué diferencia a Lork Industrias de sus principales competidores?

Si hubiera que resumirlo en pocas palabras, las más de 20.000 referencias que configuran una oferta amplia de materiales y la agilidad en los procesos de entrega.

¿Con qué intención acuden a Metal Barcelona 2023?

Exponemos en Metal Barcelona 2023 con la intención de estrechar los lazos con nuestros clientes actuales, pero sobre todo para esta-

Lork acude a Metal Barcelona con la idea de establecer contactos y potenciar la colaboración con los actores clave de la industria

La empresa cuenta con un equipo humano formado por 22 personas en Barcelona y dispone de un catálogo de más de 20000 referencias

blecer conexiones con nuestros potenciales clientes y colaborar con otros actores clave de la industria. Deseamos aprovechar esta valiosa oportunidad para compartir nuestra pasión por los plásticos y nuestra constante dedicación, calidad y servicio al cliente.

¿Cuáles son los objetivos de futuro de la empresa?

Esperamos seguir creciendo entre un 10% y un 20% en los próximos 5 años. Por ello, nos estamos moviendo hacia un modelo de negocio más digital que facilitará las operaciones, mejorará la interacción con el cliente y permitirá la entrega de soluciones personalizadas. Y pretendemos hacerlo ya sea mediante el uso de inteligencia artificial para mejorar nuestras operaciones internas, como a través de la implementación de plataformas digitales para interactuar con los clientes. Trabajamos además de forma recurrente la cultura empresarial, de manera que queremos que la digitalización conviva con la excelencia en el trato humano hacia el cliente.

En nuestra estrategia futura también está fomentar la responsabilidad social corporativa y la adopción de prácticas sostenibles con el medio ambiente.