

# “Fidelizamos al sector retail porque asumimos sus necesidades como propias”

**ALBERTO MOHEDANO** DIRECTOR GENERAL

**Tras más de 15 años de actividad, Carttec se ha convertido en un referente dentro del sector del equipamiento para logística. Hablamos con su director general, Alberto Mohedano.**

*¿Cuáles fueron los inicios de Carttec?*

Carttec nace en 2007 como distribuidor de equipamiento y servicios a hipermercados. Comenzamos con un equipo de 6 personas y el objetivo de ofrecer un producto innovador para participar en la transformación del sector. En 2019, sumábamos un equipo de 50 personas y hoy estamos posicionados como referente en el sector Retail.

*¿Cuál es la propuesta de valor de Carttec para el sector logístico?*

Nuestro aporte de valor se basa en solucionar de forma práctica y

diferencial las necesidades de nuestros clientes. En el sector logístico se necesitaba reducir el riesgo de accidentes y las paradas en almacén, por lo que desarrollamos el sistema CrashStopper. Este producto está diseñado para minimizar el riesgo de accidentes mediante la prevención de colisiones entre vehículos y peatones, detectando y anticipando posibles colisiones antes de que ocurran. El resultado: minimizamos las paradas en la operativa de la planta o almacén y los operarios adquieren la capacidad de tomar medidas inmediatas ante un riesgo de accidente inminente. En cualquier caso, protegemos el mayor activo de la empresa, los trabajadores.

*¿Algún hito a destacar de la trayectoria de la empresa?*

En 2019 pusimos en marcha CarttecLab, un centro de I+D+i en colaboración con el departamento de investigación de la Universidad de Salamanca, lo que nos ha permitido desarrollar el galardonado proyecto JuliusTec, un carro de compra autónomo que sigue al usuario, y que hoy en día, se comercializa en tercera generación.



*¿Cuáles son los retos de futuro de la compañía?*

Una de nuestras líneas estratégicas es el compromiso con la mejora continua y la apuesta por tecnologías de gestión de datos. Año tras año seguimos contratando talento y realizando inversiones en tecnología e I+D+i que nos permitan seguir posicionándonos como partner estratégico de nuestros clientes.

*¿Cómo surge dar el salto al desarrollo de tecnología con un equipo de I+D+i?*

La innovación está en nuestro ADN. Nuestra diferenciación se basa en la adaptación y el valor aportado al cliente, y este nos demanda tecnología y servicios relacionados. Es un “win-to-

win”, si nuestro cliente se diferencia tecnológicamente mejorando su eficiencia, nosotros ganamos posicionamiento.

*¿En qué sectores están presentes?*

Desde hace años nos diversificamos en los sectores de aeropuerto, industria, sociosanitario y eventos. En todos ellos,

ofrecemos productos innovadores con la máxima de mejorar la gestión, la eficiencia y garantizar la seguridad de recursos.

*¿Qué hace diferente a Carttec de sus competidores?*

En Carttec observamos y analizamos tanto el entorno como el mercado y las necesidades reales de nuestros clientes. Hemos sido capaces de fidelizar a los principales actores en el sector Retail de este país porque nos hemos adaptado, sintiendo sus necesidades y problemas como propios. En este sentido, la inversión en tecnología tiene un rápido retorno, dado que también es garantía de rentabilidad para quienes confían en nosotros.

