

“Trabajamos con quienes requieren un especialista en elementos de fijación”

AGER SEBASTIÁ MARTÍN DIRECTOR DE VENTAS DE IBAITOR

Ibaitor es una empresa con más de medio siglo de presencia en el mercado de la fijación

¿Cuáles fueron los orígenes de Ibaitor?

Ibaitor empezó su andadura hace más de 50 años de la mano de un grupo de clientes industriales del País Vasco. Con los años, la empresa se ha ido consolidando en el mercado nacional y se ha volcado a la hora de acompañar a sus clientes más potentes en sus proyectos de internacionalización.

¿Cuál es la propuesta de valor de la compañía en materia de elementos de fijación?

Ofrecemos una amplia gama de productos y servicios que cubren las necesidades más particulares de nuestros clientes. También, por

supuesto, la calidad de todo lo que hacemos y vendemos. Otros elementos no menos importantes son el asesoramiento técnico y la gran fiabilidad en nuestras entregas.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Trabajamos para clientes industriales que requieren de un distribuidor especialista de elementos de fijación. Mayoritariamente se trata de empresas que desarrollan su actividad en sectores tan exigentes como la automoción, el ferrocarril, la energía o la construcción, y que necesitan de un partner que los acompañe en dar respuesta a sus retos actuales de supply chain, de calidad del material, o de nuevas tecnologías de cualquier ámbito.

¿Qué diferencia a Ibaitor de sus principales competidores?

Yo diría que son nuestros clien-

tes los que nos diferencian del resto de suministradores. Ciertamente, destacamos por una dilatada experiencia que nos permite ofrecer siempre lo mejor, dominando la cadena de valor gracias a un excelente posicionamiento en fabricantes y subcontratistas de primer nivel. Nuestra estrategia de adaptación nos permite también ofrecer servicios punteros, como integraciones informáticas en plataformas de cliente, o el suministro mediante sistema Kanban en las instalaciones del cliente. De igual modo, nuestras modernas instalaciones garantizan la posibilidad de suministro en todo tipo de formatos y personalizaciones.

¿Queda espacio para la innovación en un mercado como este?

Por experiencia, la respuesta es un rotundo sí. Y los hechos demuestran que no cabe otra que

ir adaptándonos a su evolución natural si queremos seguir en la cabeza. En efecto, este es un mercado en continuo desarrollo, con exigencias crecientes en resistencia a la corrosión, solicitudes mecánicas, ahorro de peso y sostenibilidad, por citar cuatro ejemplos. En el plano de la tecnología de la información también hay mucho recorrido hacia un ecosistema mucho más digital.

¿Cuáles son los planes de futuro de la empresa?

Aun siendo ya una empresa consolidada en el sector, nuestro objetivo es seguir creciendo de la mano de nuestros clientes y seguir avanzando en nuestra presencia internacional de la mano de las empresas que han confiado en Ibaitor para su expansión fuera de nuestras fronteras. Al mismo tiempo, mantendremos nuestra deci-



dida apuesta por la digitalización de nuestros procesos relacionales con clientes.

ibaitor.com
 info@ibaitor.com
<https://es.linkedin.com/company/ibaitor>