

Jordi Latorre

Director general de ALB Sistemas

“El año 2007 ha sido para ALB el año de la consolidación de nuestro posicionamiento como sistemistas”



Jordi Latorre es director general de ALB Sistemas desde hace un año. En esta entrevista que ha concedido a El Instalador hace un balance de estos primeros meses en su nuevo cargo y adelanta cuáles son sus planes para el futuro. El resultado del esfuerzo realizado por toda la compañía se resume en una palabra: consolidación de imagen corporativa, de producto y de empresa.

El Instalador: Una vez cumplido su primer año como nuevo director general de ALB Sistemas, ¿qué resumen haría de estos primeros meses y cómo afronta su nuevo cargo de cara al futuro?

Jordi Latorre: El año 2007 ha sido para ALB el año de la consolidación de nuestro posicionamiento como sistemistas. Consolidación en cuanto a nuestra nueva imagen corporativa presentada en la pasada edición de la Feria Climatización en Madrid. Y consolidación también en cuanto a producto, consiguiendo una perfecta interacción de toda nuestra oferta, ya que hemos llevado a cabo un proceso de industrialización que nos ha permitido controlar mucho mejor la composición de nuestra cartera de producto, a la vez que darle coherencia.

De cara al futuro, creo que en ALB tenemos la gran oportunidad de seguir consolidando una empresa familiar en un mercado cada vez más globalizado, ya que disponemos de un equipo directivo muy joven, ágil, bien preparado y muy capaz de adaptarse a la constante evolución del mercado.

E.I.: En cuanto a producto, ¿cuáles son las principales novedades que se incluyen dentro del nuevo Catálogo ALB Sistemas I-2008 en cuanto a sistemas de suelo radiante, regulación y sistemas de tubería multicapa?

J.L.: La verdad es que hemos renovado ampliamente nuestro catálogo 2008. En primer lugar hemos creado no sólo un

“Hemos llevado a cabo un proceso de industrialización que nos ha permitido controlar mucho mejor la composición de nuestra cartera de producto”

catálogo de producto y tarifa de precios, sino también un manual técnico en el cual el instalador y la oficina técnica encontrarán respuesta a todas aquellas preguntas que, a lo largo de los años nos han planteado en multitud de presentaciones y jornadas de formación acerca de nuestros sistemas de tubo multicapa, suelo radiante y regulación.

En el nuevo catálogo ALB 2008 destaca como principal novedad la nueva gama de ac-

cesorios de prensa universal para tubo multicapa. Cabe destacar la universalidad de estos accesorios ya que, por primera vez, se presenta en el mercado un sistema que puede ser prensado con los tres tipos de mordaza más habituales de nuestro mercado: H, TH y U.

En cuanto a nuestro sistema de suelo radiante cabe destacar el nuevo panel aislante con lámina de aluminio Difutec®, así como la nueva gama de colectores premontados en caja de 10 cm de espesor y todas las opciones de regulación que se presentan con este formato.

También en este primer semestre del año, presentaremos al mercado nuestra opción en cuanto a energías renovables: el aprovechamiento de la energía geotérmica para la explotación de nuestros sistemas de suelo radiante.

E.I.: Asimismo, disponen ya de producto propio. ¿Qué



supone este paso adelante en la oferta de ALB Sistemas? ¿Qué beneficios puede aportar a sus clientes?

J.L.: Nuestro principal valor es la capacidad de innovación. Hemos atesorado una gran experiencia en los últimos años, fruto de nuestra especialización en la aplicación del tubo multicapa en todos nuestros sistemas.

De hecho somos la única compañía en España que ha desarrollado todos sus sistemas única y exclusivamente con tubo multicapa desde hace más de 12 años. Debido a esta realidad, no sólo aplicamos el producto sino que también lo estamos creando y fabricando, utilizando en el proceso esta capacidad de innovación.

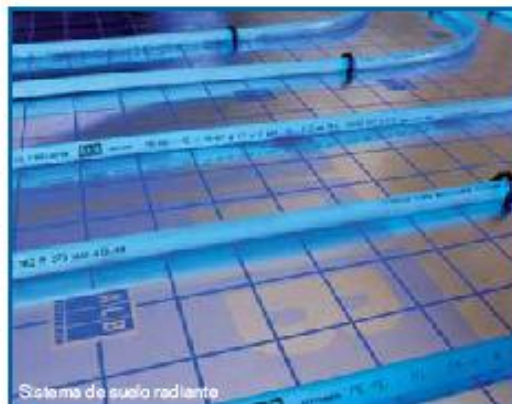
"Controlar las fases de creación, diseño y fabricación de nuestros productos nos permite ofrecer a nuestros clientes sistemas completos"

Controlar las fases de creación, diseño y fabricación de nuestros productos nos permite ofrecer a nuestros clientes sistemas completos donde todos los componentes interactúan adecuadamente para ofrecer la mejor solución.

Nuestros clientes van a poder disfrutar de este hecho diferencial ya que ponemos a su disposición una selección de productos de muy alta calidad que les permitirá proponer y materializar instalaciones fáciles en su montaje y seguras en su funcionamiento.

E.I.: Con las novedades del catálogo, con producto propio y la expansión de su empresa como base, ¿cómo afrontan el nuevo ejercicio y cuáles son los principales retos que se han marcado en cuanto a resultados para el 2008? ¿Y a largo plazo?

J.L.: En este ejercicio 2008 nuestras prioridades y principales objetivos se van a cen-



"De cara al futuro, creo que en ALB tenemos la gran oportunidad de seguir consolidando una empresa familiar en un mercado cada vez más globalizado"

trar en la consolidación de los procesos de creación y fabricación de nuestros productos y en la comunicación al mercado de los beneficios que aportan los nuevos productos presentados en nuestro catálogo 1-2008.

Nuestro principal esfuerzo se orientará a crear con el cliente unas relaciones de partenariatado que aporten valor, tanto para el cliente como para ALB.

A partir de estos cimientos construiremos nuestro largo plazo y desarrollaremos con nuestros clientes un mercado estructurado a partir de productos y sistemas de alta calidad que se ajusten a los nuevos requisitos de nuestra sociedad. ■

