

JAVIER CÁRDENAS

Delegado de ROYSE



¿CÓMO FUE TU INICIO EN ROYSE? ¿QUÉ TE ATRAJO DE ESTE PROYECTO?

Me incorporé a la compañía como delegado en noviembre de 2017 y lo que me atrajo de este proyecto por una parte fue que la empresa está en manos de la segunda generación de la familia fundadora, por otra parte, que el proyecto de crecimiento de la delegación de Valladolid suponía un reto para mí, ya que Royse es una gran compañía con delegaciones por toda España especializada en dar soluciones industriales de suministro a grandes multinacionales y llevar a cabo proyectos complejos.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS TE INTERESA DEL SECTOR?

Este sector te da mucha versatilidad y amplia visión, pues abarca todo tipo de industria, puedes estar ejecutando proyectos en industrias tan diferentes como la alimentación y la automoción, etc. Además, cada día aprendes algo nuevo, lo que te lleva a estar en continuo movimiento, actualizando conocimientos, afianzando los que se poseen, y ampliando horizontes. He de decir que cuando se trabaja con los principales fabricantes de referencia se ofrece a nuestros clientes la fiabilidad de ser distribuidores autorizados, lo cual implica que nuestros productos tienen la calidad garantizada y contamos con soporte técnico de primera mano.

¿CÓMO HA SIDO TU EVOLUCIÓN PERSONAL Y PROFESIONAL EN ROYSE?

Si hablamos de actitud, madurez, crecimiento, en mi opinión el desarrollo profesional está vinculado con nuestro desarrollo personal. Para mí no tiene sentido hacer una distinción entre desarrollo profesional y desarrollo personal, puesto que la capacidad de superación de una persona viene marcada desde su infancia, y debe mantenerse activa y constante dentro de la empresa, para proyectar esa capacidad de crecimiento en la compañía.

En esta etapa que inicié hace ya cuatro años me siento satisfecho y feliz con el rol que desempeño en la empresa y deseo seguir creciendo en la compañía con metas profesionales a corto y a largo plazo, afortunadamente en Royse se ofrecen igualdad de oportunidades de crecimiento profesional y se apuesta por la formación continua, con esta filosofía empresarial se obtienen dos resultados por un lado, se retiene el talento y por otro lado, se atrae.

A LO LARGO DE TU TRAYECTORIA PROFESIONAL, ¿CUÁL HA SIDO EL RETO MÁS COMPLEJO AL QUE TE HAS ENFRENTADO? ¿Y TU MAYOR LOGRO?

El reto más complejo, sin lugar a dudas, fue el de manejar la incertidumbre durante la pandemia, se tuvieron que tomar muchas decisiones rápidamente y tener agilidad para ir adaptándolas sobre la marcha para dar el apoyo necesario a nuestros clientes. A pesar de que algunos clientes se vieron obligados a cerrar, otros no lo hicieron, y puesto que Royse decidió no aplicar ningún ERTE pudimos mantener un reducido e imprescindible grupo de trabajo presencial y el resto de compañeros trabajaron desde sus casas, para seguir respaldando la actividad de nuestros clientes con profesionalidad.

En cuanto a la segunda pregunta, el mayor logro no puede entenderse sin mencionar y agradecer el esfuerzo de todo el equipo de Valladolid pues en estos 4 años incrementamos más de un 40% el volumen de ventas de la delegación, lo que ha llevado a que desde la central en Sevilla apuesten por Castilla y León aumentando la presencia de Royse en esta comunidad autónoma con la apertura de una nueva delegación en Medina de Rioseco desde finales de 2020.

¿QUÉ ES PARA TI ROYSE?

Para mí Royse es una apuesta segura en la distribución industrial. Es dinamismo y agilidad resolviendo las necesidades del verdadero protagonista, el cliente. Este dinamismo o, como nos gusta llamarlo, "Ritmo Royse", requiere organización, comunicación y trabajo en equipo.

Además, se apuesta por un modelo de proximidad al cliente, con servicio 24/7 en todas las delegaciones, y contamos con un elevado stock en productos, de hecho con los plazos tan largos que los fabricantes están ofreciendo, desde ROYSE el verano pasado se realizaron compras estratégicas en una amplia variedad de motores ABB, de reductores BONFIGLIOLI, de rodamientos FAG y de tantos otros productos de transmisión de potencia para tener cubierta la demanda de todo el 2022 y como tenemos nuestra propia logística garantizamos el mejor tiempo de entrega, así como recursos para asesoramiento técnico, soluciones y atención al cliente personalizada.

Lo más beneficioso para nuestros clientes es que nuestra gama de productos cubre el 100% de la demanda, desde los pequeños distribuidores hasta las necesidades de las primeras industrias de los principales sectores como el agrícola, minero, eólico, siderúrgico, oleícola, alimentación, automoción, energías renovables y reciclado.

En Madrid disponemos de unas instalaciones de 250 m2 como centro de montaje de reductores ya que formamos parte del programa BEST (Bonfiglioli Excellence Service Team) de colaboración entre fabricante y distribuidor para el montaje de reductores y motorreductores. Ofrecemos servicio de mantenimiento predictivo, disponemos de taller de corte de correas y ejes lineales. Nuestros clientes tienen a su disposición nuestro portal B2B para visualizar el stock en tiempo real, acceder a facturas y gestionar pedidos. Por último, muchas empresas nos solicitan la gestión integral de su almacén, para ello desde nuestra división ISM (INTEGRATED SUPPLIER MANAGEMENT) se encarga de gestionar dentro de la empresa que lo solicite, de manera integral y externalizada, todas las necesidades en repuestos MRO y productos auxiliares.

Desde Royse se está en continuo movimiento y la innovación está en nuestro ADN, así que desde el 2021 también hemos desarrollado un servicio integral para el mantenimiento preventivo de líneas transportadoras mediante un equipo técnico cualificado y con gran experiencia. La gestión de activos permite solucionar desde el diagnóstico, la planificación del mantenimiento, el suministro de los repuestos necesarios, la sustitución y el montaje.

Como decía al principio, para mí Royse es una apuesta segura y confiable en la distribución industrial.





¿QUÉ DESTACARÍAS DE TU EQUIPO?

El equipo de trabajo cuenta con una dilatada experiencia y destaca por su motivación y alta cualificación orientada siempre a los principales objetivos de la empresa que pasan por superarse día a día gracias a un espíritu de mejora continua y por ofrecer el mejor servicio posible a nuestros clientes. Nos esforzamos, desde la selección minuciosa de nuestros proveedores, hasta la búsqueda de la satisfacción del cliente con nuestros productos y servicios, ajustando nuestros procedimientos a las necesidades del cliente mediante SOLUCIONES FLEXIBLES.

¿CUÁL ES TU VISIÓN RESPECTO A LA GESTIÓN DE PERSONAS?

Lo más preciado de la organización son las personas que la conforman y, si está en mi mano, mi obligación es darle al equipo todo lo que necesita. Crear una atmósfera de trabajo agradable y profesional es sumamente importante, para ello ser agradecido, honesto y actuar con ética es fundamental para cualquier relación personal o profesional.

¿QUÉ COMPETENCIAS PROFESIONALES SON FUNDAMENTALES EN TU EQUIPO?

Las resumo en dos: trabajar en equipo (es fundamental dentro de cualquier empresa) y la orientación al cliente que es una obligación para lograr diferenciarnos en el mercado.

Tenemos muchos ejemplos dentro de la empresa de compañeros que venían de sectores totalmente diferentes como pudiera ser la venta de calzado, pero si se tiene ganas de aprender, con la formación adecuada que se imparte en la empresa regularmente y una buena actitud, en Royse se puede crecer profesionalmente en igualdad de oportunidades, llegando a ser especialista en reductores y motores Bonfiglioli, neumática Festo, cadena Rexnord o cualquier otro campo en el que desee especializarse.

¿CÓMO ES LA EXPERIENCIA DE UN EMPLEADO DE ROYSE?

Desde el primer minuto te sientes que formas parte de una gran familia, esa es la atmósfera cálida y de colaboración que reina en Royse. Los propietarios son una familia muy cercana, muy trabajadora, con mucho dinamismo, con muchas ganas de innovar y ese vínculo de querer hacer las cosas mejor cada día lo transmiten desde Sevilla a las 14 delegaciones repartidas por la geografía española.

Lo más importante que me gustaría enfatizar es que Royse pone a disposición de los empleados todo tipo de herramientas para que podamos ofrecer un trato profesional, de calidad a los clientes, en primer lugar, con un stock impresionante en cada delegación para entrega inmediata como comentaba anteriormente y, en segundo lugar, con especialistas en diferentes productos que pueden asesorar tanto al cliente como dar formación continua a los empleados.

¿CREES QUE LAS EMPRESAS AVANZAN EN MATERIA DE GESTIÓN RESPONSABLE?

El avance es palpable, si bien es cierto que queda mucho por hacer, las empresas tanto grandes como pequeñas están trabajando en ello. No obstante, este avance requiere equilibrio entre los intereses de todo el mundo (personas, empresas, medio ambiente) para prosperar en beneficio tanto de las generaciones actuales como de las futuras.

En este campo desde Royse nos esforzamos por la promoción de desarrollo de productos/servicios de calidad a precios razonables, se fomenta la conciliación de la vida laboral, también se apuesta por la formación y aprendizaje continuo, promoción de la motivación y realización del empleado, así como de la seguridad e higiene en los puestos de trabajo, fomento de la igualdad de oportunidades dentro de la empresa y de la diversidad, de la remuneración responsable de la plantilla, lucha contra la corrupción, selección justa de proveedores, encuestas de satisfacción de clientes, etc.

¿CREES QUE HOY LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE GUÍAN LA ESTRATEGIA DE LAS EMPRESAS?

Sí, en mayor o menor medida, como apuntaba en la pregunta anterior, porque los ODS son una guía que permitirá a las empresas identificar si su impacto social, económico y medioambiental aporta valor a la sociedad y en consecuencia fortalecer su reputación y sus relaciones con los distintos grupos de interés.

En cuanto a las medidas relacionadas con el desarrollo sostenible dentro de la organización, en Royse se ha hecho especial hincapié en las relativas a conciliación laboral, flexibilidad horaria, medidas de teletrabajo y planes de igualdad, además también apostamos por la transición energética instalando hace unos años cuatro nuevas plantas solares en las delegaciones de Andalucía y Madrid, sumando una potencia pico total instalada de 30 kWp consiguiendo una reducción de 16 toneladas en las emisiones de CO2 anuales, lo equivalente a 1.066 árboles.

Estos ejemplos demuestran que desde hace algunos años nos iniciamos en este proceso eligiendo varios ODS para desarrollarlos a cabalidad, lo cual no quiere decir que se dé la espalda a los demás.





¿EN QUÉ PROYECTOS ESTÁIS TRABAJANDO ACTUALMENTE?

Recientemente finalizamos un proyecto junto con Renault en la factoría de Sevilla, el proyecto consiste en la implantación de taquillas inteligentes como punto de entrega y recogida para materiales urgentes, fuera del horario de almacén o definidos en dicha ubicación, optimizando la entrega y facilitando su recogida (24 horas al día). Esto se ve potenciado gracias al establecimiento de dos taquillas denominadas SEVILLA 1 y SEVILLA 2. La operativa de uso es muy sencilla, mediante aplicación web o directamente sobre la pantalla del armario, el proveedor se encargará de seleccionar la taquilla. La persona o transportista que realice la entrega recibirá un código en su móvil que introducirá en el armario y se abrirá la taquilla definida; en ese momento, el solicitante o comprador, recibirá otro código en su móvil con el que podrá retirar el pedido.

Otro proyecto que está próximo a finalizar en una empresa de Palencia de alimentación, es el de una auditoría de sus líneas transportadoras en las que nuestro equipo ha identificado todos los elementos que intervienen (motores, tambores, reductores, rodamientos, soportes, cadena, banda...), se suben fotografías, referencia, fabricante y situación en la línea donde está montado a nuestro portal B2B para que el cliente pueda visualizar las horas que cada elemento lleva trabajadas y el estado en el que se encuentran con códigos de color tipo semáforo, si hay que sustituir el producto inmediatamente (se resalta el artículo en rojo), si puede aguantar un poco más (se resalta en naranja) o funciona correctamente (se resalta en verde) y nosotros les proporcionamos una oferta con un descuento significativo del artículo que necesita reemplazar. Esto permite al equipo de mantenimiento de cualquier fábrica conocer el estado en el que se encuentran sus líneas transportadoras y tener programado el material a reemplazar con antelación suficiente.

¿QUÉ RETOS TENÉIS DEFINIDOS PARA EL 2022?

Seguir innovando, seguir mejorando.

A nivel interno, en nuestra central de Sevilla se ampliaron las instalaciones (+ 3.000 m²), dotando de mayor capacidad al almacén con la intención de automatizarlo, para ello durante este 2022 está en proceso de implantación de un SGA con el fin de agilizar la preparación de pedidos, también del envío de las reposiciones automáticas al resto de delegaciones, porque se busca optimizar los recursos, reducir los tiempos de entrega, aumentar la eficiencia y satisfacción de nuestros clientes.

A nivel externo, reforzaremos las alianzas con los fabricantes que ya confían en nosotros como Bonfiglioli, ABB, FAG, FYH, Interapp Valves, Rexnord, Festo, Kabelschlepp... y captar nuevas distribuciones que complementen los servicios que ya ofrecemos.

¿DÓNDE OS VEIS EN EL FUTURO?

Nuestra mirada al futuro es positiva, confiando en que lo peor de la pandemia ha pasado, así que seguiremos avanzando en la transformación digital, aportando valor a nuestros clientes, innovando para ofrecer más soluciones más rápido, buscando crecer en dónde somos expertos, continuar mejorando en el negocio de proximidad y lograr mayor penetración en el mercado en Castilla y León, por ejemplo Renault o SMRC ya confían en nosotros, así que nos queda camino por recorrer en el sector del automóvil al igual que en el sector de la alimentación.

Nuestra comunidad autónoma es muy grande, más grande que Portugal, y ofrece muchas oportunidades en sectores muy diversos que hay que saber aprovechar, esta es nuestra visión de futuro.





RODAMIENTOS Y SERVICIOS , S.L. (ROYSE)

C/ Plata, 22 - Polígono San Cristóbal, Nave A, 47012

983217867 jcardenas@rodamientos.net



vametal

asociación de empresarios del metal de Valladolid

C/Castelar nº 2 - 1ª planta 47002 Valladolid 983-201733 vametal@vametal.es

