

PABLO FERRERAS SOUTO

Gerente Grupo Ferreras.



¿CUÁL ES EL ORIGEN DEL GRUPO FERRERAS? ¿CÓMO HA IDO EVOLUCIONANDO A LO LARGO DEL TIEMPO?

Como grupo de empresas fue en el año 2006, separando líneas de negocio que aglutinó durante años la empresa creada por mi padre, Pablo Ferreras Caballero, en 1977.

Comenzó su andadura empresarial dando servicio en el sector de la construcción donde se requería personal que aportara profesionalidad, capacidad de trabajo y adaptación a puestos de riesgo en altura.

A finales del año 2000, buscando adaptarnos a lo que el mercado solicitara en cuanto a agilidad en el servicio y sobre todo en cuanto a calidad, comenzó a incrementar la oferta a los clientes, siendo nosotros los que fabricábamos parte de los productos que posteriormente instalábamos, aportando así a esos productos el conocimiento adquirido y apostando por aportar al cliente ese valor añadido.



¿CÓMO PUEDES DEFINIR EL ÉXITO DE VUESTRAS EMPRESAS?

Siempre hemos tenido como objetivo la satisfacción del cliente, y para ello nos hemos ido adaptando a las necesidades del mercado, sin focalizarnos en el corto plazo y arriesgándonos, porque creemos firmemente que nada permanece constante y que hay que estar en movimiento perpetuo.



DURANTE ESTA TRAYECTORIA DE MÁS DE 30 AÑOS, ¿CUÁL HA SIDO EL MAYOR DESAFÍO AL QUE OS HABÉIS ENFRENTADO COMO EMPRESA?

El grupo, cada 2 ó 3 años, se enfrenta al desafío de decidir hacia dónde va a virar, qué hay que hacer diferente. El que aciertes o no en esa decisión, dependerá la continuidad y el crecimiento del grupo, porque cuando apostamos por algo, lo hacemos con todo lo que tenemos.



¿CUÁLES SON VUESTRAS PRIORIDADES PARA EL FUTURO INMEDIATO?

En los próximos años nuestro esfuerzo se focaliza en la gestión interna, automatización de procesos, mejora continua de la productividad y control de calidad.





EN EL GRUPO FERRERAS ¿CÓMO SE FOMENTA LA CREATIVIDAD Y EL DESARROLLO DE LOS EMPLEADOS, CONSIGUIENDO SU CRECIMIENTO PROFESIONAL EN LA EMPRESA, Y CON ELLO FIDELIZAR EL TALENTO?

En el grupo incidimos en el constante movimiento, en salir de la zona de confort, en que todo se puede, que si hay alguien cómodo, o con carga de trabajo repetitiva, es una señal de que hay que cambiar cosas. No quiero que tengamos un año de experiencia repetido 20 veces. Incentivamos las ideas, si escuchamos "esto siempre se hizo así", malo. Antes no se disponían de las herramientas actuales, hay que probar, confundirse, aprender y volver a probar.



¿CÓMO INCIDE LA DINÁMICA ACTUAL DEL MERCADO EN EL NEGOCIO?

Hoy el mercado exige que las cosas se hagan bien y que quede constancia de esto, y como vivimos en la época de la inmediatez, hay que hacerlo rápido. Es por ello que hay que ser más escrupulosos con los procedimientos, con la organización y con la automatización de procesos, esa es la parte del mercado fácil, porque depende en gran parte de nosotros. Hay otros muchos inconvenientes que son más difíciles de gestionar ya que vienen de circunstancias externas y que afectan a todos.

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

La gestión responsable es algo que el mercado también demanda. Si quieres estar en el mercado en una posición similar o superior a la actual, te tienes que adaptar y gestionar de una manera responsable. Las empresas somos conscientes de esto, y todas vamos hacia ese camino y cuanto antes mejor.

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

Las empresas que queremos avanzar, avanzamos con esto, porque aquí sí que no hay alternativa. Somos muy pequeños para influir en el desarrollo sostenible, pero no quita para que en nuestra estrategia, una parte fundamental se destine a esto.

¿EXISTEN PLANES PARA INVERTIR EN TECNOLOGÍA? ¿QUÉ INVERSIÓN NECESITÁIS REALIZAR PARA CRECER?

Es el presente. Apostamos por esto con nuestras inversiones desde el 2020 y no acabaremos. Hay que adaptarse. Las previsiones son que hay que invertir constantemente. ¿Qué cantidad necesitamos? La necesaria para permanecer siendo competitivo, son inversiones de futuro y en los planes actuales, la inversión sería superior a 1,5 millones de euros.





¿QUÉ ES LO QUE OS HACE MEJORES Y DIFERENTES RESPECTO A VUESTROS COMPETIDORES?

No lo sé, mejores... dependerá del momento. Hay veces que sí y otras que menos. Diferentes sí. Somos un grupo que apuesta por hacer, por probar, por intentarlo, por trabajar, por no dar nada por sentado, por ayudar al cliente, por preguntarnos qué necesitan y cómo podemos darlo. En cómo mejorar y en aprender todos los días. Si algo nos sale bien, nos felicitamos y seguimos, si sale mal, no paramos hasta que salga bien.

¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES AMENAZAS A LAS QUE OS ENFRENTÁIS ACTUALMENTE?

Hoy, como siempre, hay unas externas y otras internas. Las que dependen de nosotros nos focalizamos y las arreglamos según van surgiendo. Las externas, buscamos la manera de adaptarnos. Hoy, y no parece que la tendencia sea a mejor, lo más complicado es el personal, la falta de personal para determinados procesos y el exceso de personal para otros. El resto de inconvenientes actuales, ya han ocurrido otras veces, y sabes que cuando se solucione uno, aparecerá otro. Lo importante es saber a cuál te enfrentas y saber adaptarse a las circunstancias con rapidez y flexibilidad en momentos de incertidumbre permanente por las condiciones macroeconómicas y geopolíticas.



COMERCIAL DE CORTE Y PLEGADO 77,S.L.

C/ Almendro 21 Ptl. H 47193 - (Cisterniga) - Valladolid

VALLISOLETANA DE ELEMENTOS METALICOS SL

C/ Santuario, 19 - PISO 3 A 47002 Valladolid



vametal

asociación de empresarios del metal de Valladolid

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

