

JESÚS MARÍA ESPINOSA, DIRECTOR DE ZEMPER. 50 AÑOS DE LA COMPAÑÍA.

Beatriz Álvarez,
Responsable de comunicación de ANFALUM



ZEMPER



Comenzamos felicitándole, Sr. Espinosa, por los 50 años recién cumplidos de ZEMPER. Cuéntenos brevemente la historia de esta compañía, concretamente el origen y la figura del Fundador D. Aurelio Espinosa.

Mi padre comenzó en una pequeña habitación de casa de sus padres, en Almagro (Ciudad Real) una población eminentemente rural, a finales de los años 60. No existía tradición industrial familiar, sus padres regentaban un comercio textil. Como puedes imaginar, en un contexto nada favorecedor para emprender una actividad ligada con la electrónica.

A pesar de ello, su curiosidad innata por entender el porqué de las cosas y una indudable habilidad para identificar las averías de aparatos de radio, le permitió comprobar que esos aparatos solían fallar por los transformadores. Empezó reparándolos, y progresivamente incrementando su formación en estudios de ingeniería, pasando a fabricar esos transformadores para los grandes fabricantes de gama blanca de aquel entonces: Westinghouse, Grundig, Kelvinator, Telefunken, Fagor, etc....

Tras la deslocalización de esos clientes producida a principios de los años 80, se vio obligado

“la reputación ligada a la honradez, a la seriedad, a la profesionalidad y a la ejemplaridad en la manera de gestionar la empresa”

a cambiar de nicho de negocio, apostando por la iluminación de emergencia, en la que Zemper se ha mantenido desde entonces, pasando a ser hoy una de las empresas de referencia del sector.

Sin apasionamiento filial, puedo decir que Aurelio Espinosa, forma parte de un amplio núcleo de empresarios españoles, hechos a sí mismos, con una inteligencia y capacidad de trabajo fuera de lo común, que levantaron sin apenas medios, empresas modélicas. Para mí y para la familia Zemper, es un ejemplo a seguir desde todo punto de vista.

¿Cómo han celebrado este aniversario?

No es nada fácil cumplir 50 años en una empresa, sorteando todo tipo de vaivenes económicos y tecnológicos, como los acaecidos en los últimos años en España. Por eso lo hemos celebrado con una gran ilusión con toda la familia Zemper en la que incluimos por supuesto a todo nuestro equipo de empleados, sin los cuales nada hubiera sido posible, pero también con nuestros clientes y proveedores, que son dos ejes imprescindibles en nuestro día a día.

La celebración tuvo lugar en nuestras instalaciones centrales de Ciudad Real el pasado 19 de octubre, a la que asistieron casi 300 personas, siendo muy emotiva por los reconocimientos realizados a tres grupos de personal; jubilados, más de 40 años en la empresa y más de 30 años en la empresa, que da una idea de la estabilidad de nuestro personal. Y todo ello presidido por autoridades políticas representando al gobierno nacional, regional y local.

El acto se cerró con el convencimiento de que hay Zemper, para otros 50 años, como mínimo.



¿Qué hitos le gustaría destacar de los años que ha trabajado Ud. para ZEMPER?

Si me preguntas, en el plano de mi aportación más personal desde que me incorporé a la empresa hace 25 años, asumiendo la Dirección General en 2004, sin duda la apuesta por dos pilares esenciales: la innovación permanente y la internacionalización de la compañía. Hoy Zemper vende recurrentemente en más de 25 países, con filiales y oficinas en varios, y en esos momentos más del 50% de su cifra de negocios proviene del exterior, y con una proyección más que positiva.

Nuestras luminarias han evolucionado siempre al ritmo que la tecnología, incorporando las distintas tecnologías que la Ciencia ha ido poniendo a disposición del mundo de la electrónica y la iluminación, y la prueba más fehaciente es el desarrollo de producto implementado en mitad de la crisis económica y forzada por la crisis tecnológica de la irrupción del led como fuente de luz.

Estos han sido dos ejes estratégicos para mí.

Los momentos de crisis, ¿cómo se superaron? ¿Cuáles son las claves del éxito?

Yo creo firmemente en los valores reputacionales de la empresa conseguidos durante años, entre nuestros empleados, clientes, proveedores y muy importante, nuestras entidades financieras. Me refiero a la reputación ligada a la honradez, a la seriedad, a la profesionalidad y a la ejemplaridad en la manera de gestionar la empresa.

Sin esa reputación, es muy difícil encontrar apoyo cuando llegan los momentos de crisis en los que la desconfianza de cualquiera de los elementos que he citado, pone en peligro la continuidad de la empresa.

En segundo lugar, hay que tener capacidad para identificar a tiempo las medidas de reajuste y equilibrio financiero que exige la caída de las ventas y además tener la determinación de adoptarlas a tiempo y explicarlas adecuadamente.

Y claro está, con trabajo, trabajo y trabajo no solo de la propiedad de la empresa sino de todo el equipo, que hay que conseguir que siempre esté alineado con el proyecto, y en nuestro caso estamos especialmente orgullosos de la implicación de todo el equipo.

“nuestra defensa principal es seguir apoyándonos en nuestra asociación, ANFALUM, y seguir denunciado de forma muy proactiva todos, esta situación”

Hay más claves, pero las que acabo de citar son imprescindibles.

En estos 50 años, ¿qué personajes han constituido en su opinión, el motor del cambio?

Sin duda, mi padre, como “alma mater” de la empresa, y después nuestra gente que ha aportado en todo momento capacidades, ideas y una manera impecable de convertirlas en productos, fabricarlos, y para cerrar el círculo con un equipo comercial muy comprometido en todas las fases y que ha sabido siempre gestionar la venta del producto.

Más que individualidades, en Zemper el secreto es que siempre ha habido un gran “equipo”.

Cuéntenos cómo ZEMPER está contribuyendo a la buena iluminación en las ciudades modernas, así como en locales de pública concurrencia y otras aplicaciones.

Zemper como fabricante de iluminación de emergencia a lo que contribuye es a la evacuación segura de las personas que utilizan espacios de pública concurrencia, en caso de interrupción del suministro eléctrico.

En su momento hicimos un estudio de los fallecidos en el mundo occidental ligados a los grandes apagones de los últimos años, por falta o defectuoso funcionamiento de la Iluminación de emergencia y rutas de evacuación y las cifras eran espeluznantes.

Obviamente esta función principal se ve acompañada de las últimas tecnologías tanto para la gestión centralizada de las instalaciones, como de producto de muy bajo consumo energético, preparado para su instalación de edificios que quieran optar a certificaciones medioambientales.

Para nosotros es un orgullo contribuir a algo tan importante como la seguridad de las personas, mucho más allá que solo iluminar, y conjuntado con hacer siempre esta labor lo más fácil y efectiva posible, y alineada con las necesidades medioambientales en los mismos términos que la iluminación normal.

ZEMPER es miembro de ANFALUM desde prácticamente su fundación, ¿qué le ha aportado y qué le aporta a día de hoy la Asociación?

Soy un firme defensor del asociacionismo empresarial. ANFALUM nos ha ayudado en todo momento a compartir problemáticas sectoriales con las empresas competidoras, pero colegas, y que hemos sabido diferenciar bajo el paraguas que



ofrecía entre la pelea comercial en la calle, y los objetivos comunes y que nos favorecen a todos para hacer avanzar el sector, y encontrar respuestas que sería imposible de obtener sin pertenecer a ANFALUM.

Nuestra historia está íntimamente ligada a ANFALUM, formando hoy en día parte del Comité de Dirección, y seguirá durante mucho tiempo más.

¿Qué opina sobre la situación actual del mercado de la Iluminación en España y concretamente, hacia dónde camina el sector en general y el alumbrado de emergencia en particular en cuanto a nuevas tecnologías en los próximos 5 años?.

La crisis nos ha pegado fuerte a todas las empresas de iluminación, pero la inmensa mayoría hemos salido fortalecidas. Hemos encarado además la reconversión ligada al mundo del Led de una manera muy exitosa y además nos hemos internacionalizado, exportando nuestra tecnología con notable éxito.

El camino del sector, debe estar ligado a la competitividad máxima para afrontar ataques externos e internos, a la innovación tecnológica continua, ya que estamos viviendo tiempos de una evolución vertiginosa de muchos aspectos técnicos que nos afectan, y comercialmente

con presencia en los mercados de alto valor añadido. Es fácil de decir y muy complejo de lograr, pero esa es la hoja de ruta, en mi opinión.

Soy muy optimista con el devenir del sector porque creo que todos hemos hecho muy bien los deberes en estos últimos años.

¿Qué le parece que podemos hacer ante los nuevos agentes que se están introduciendo en el mercado, de forma desleal y ejerciendo prácticas fraudulentas?

Es una amenaza constante que no está suficientemente priorizada por las autoridades nacionales y comunitarias. Hay un preocupante desinterés de las autoridades competentes por estas prácticas.

Creo que una vez más, nuestra defensa principal es seguir apoyándonos en nuestra asociación, ANFALUM, y seguir denunciado de forma muy proactiva todos, esta situación y reivindicando permanentemente soluciones.

¿Considera el alumbrado inteligente, la conectividad y el IOT claves para el futuro del sector?

Sin duda alguna, el futuro pasa por ahí. Soy un convencido que nuestros productos tienen que incorporar siempre las últimas tecnologías para aportar valor añadido a nuestros clientes, y la conectividad será, incluso es ya la clave de todos los sistemas, por lo que estamos trabajando en esa dirección y que es ya un proceso imparable si se quiere mantener la empresa en la cabeza de carrera. ●