

ENTREVISTA **MARIANO ESTÉFANI** Director de MURO y SERCROM

“La Innovación forma parte de nuestro ADN”

Las empresas de Artes Gráficas se encuentran ante un panorama altamente cambiante. Una situación que las firmas MURO y SERCROM han sabido afrontar adaptando su modelo de negocio a las nuevas exigencias del Marketing y la Comunicación y asumiendo con éxito los nuevos retos que sus clientes les demandan.

¿Cuándo empezaron MURO y SERCROM su apuesta por el cambio?

Ambas empresas se crearon con el fin de dar respuesta a los cambios que en aquel momento estaba experimentando el mundo de la Comunicación, y que eran difíciles de asumir por parte de las empresas tradicionales de Artes Gráficas. MURO inauguró su primera instalación hace 25 años mientras que SERCROM lo hizo 8 años más tarde. Desde el primer momento decidimos especializarnos en productos y tecnologías más cercanos a nuevos conceptos de Comunicación.

¿En qué productos se han especializado?

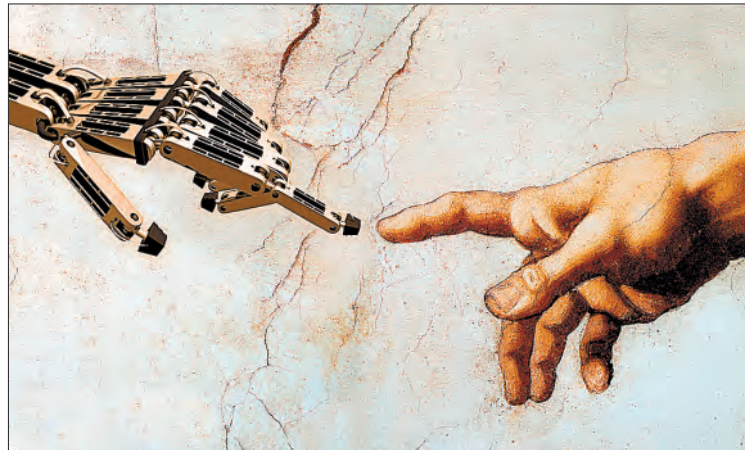
En los vinculados al Marketing Directo y Promocional. Los más habituales son: documentos personalizados; códigos de barras, bidi, alfanuméricos...; tarjetas y mailing que fidelizan a los

clientes; vales descuento personalizados; complets; engomados; troquelados y acabados más especiales como rascas, impresión de aromas, texturas especiales, etc.

Por supuesto, con posibilidad de franqueo y depósito en Correos/Unipost.

En la última década nos hemos introducido en todos aquellos productos que provocan sorpresa y entretenimiento, es decir, la Ingeniería de Papel: como son los Pop-Ups, tarjetas con movimiento... De esta manera hemos roto con las limitaciones que imponían el uso convencional del papel y las tintas. Diseñamos continuamente nuevos productos para que nuestros clientes tengan, a través de ellos, un mayor impacto en las ventas.

¿Es posible mantener los cambios y la evolución permanentemente en un mundo tan competitivo como el actual?



Precisamente por estar en un mundo tan competitivo es indispensable evolucionar permanentemente: o evolucionas o desapareces. Esta forma de abordar los negocios nos ha obligado a tejer un concepto de empresa donde la innovación está en el ADN de todos nosotros.

Un ejemplo de esta evolución es la convivencia entre el papel y el mundo digital. Nuestros clientes, y el mercado en general, están utilizando las nuevas tecnologías como un canal más al servicio de sus necesidades o intereses, pero en muy pocos casos hemos apreciado que el papel no siga teniendo un valor de comunicación insustituible.

Mencionaba hace un momento la necesidad de evolucionar. ¿Afrontan algún proyecto?

Si en el pasado rompimos las limitaciones que imponían el uso convencional del papel y las tintas, ahora esa originalidad la vamos a presentar a través de nuevas formas de comunicarse. Por ello, trabajamos en campañas digitales que sigan aportando valor a nuestros clientes.

Algunos de los servicios que ahora, también, ofrecemos son: Gestión de fuentes de información; Aplicaciones para acciones promocionales; Contenidos; Gestión y Optimización de Canales... en definitiva Segmentación.

La web 2.0 es un cambio radical en la forma de comunicarnos y el nuevo modelo de Comunicación es el Diálogo.

Hace escasos minutos comentaba que no pretenden abordar solos esta nueva etapa.

Efectivamente. Más que nunca es necesario aunar esfuerzos y recursos para sacar adelante proyectos. Desde hace varios meses algunas empresas estamos trabajando sobre este proyecto.

Esperamos que antes de que finalice el año una nueva empresa de Comunicación y Marketing esté funcionando.



MÁS INFORMACIÓN

Tel. 913 920 920
www.sercrom.com

Dynatec

40 años proporcionando mirlos blancos a la ingeniería

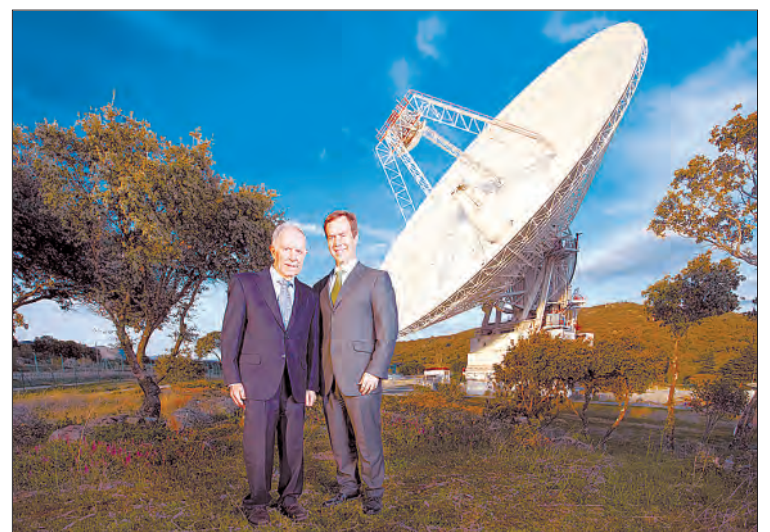
Desde hace cuatro décadas Dynatec, S.A. gestiona la relación entre el talento de los mejores ingenieros del mundo y las necesidades de las empresas de ingeniería líderes, respondiendo a complejos desafíos de selección y contratación que requieren combinaciones de alta especialización, talento y experiencia. Proporciona a cada ingeniería el talento adecuado para cada proyecto: profesionales con cualidades extraordinarias, esto es, los mirlos blancos que cada ingeniería necesita.

Constituida en 1974, Dynatec lleva aplicando la experiencia acumulada desde entonces para responder a los retos de las grandes ingenierías a la hora de seleccionar ingenieros altamente cualificados y especializados para proyectos de máximo nivel, posicionándose como uno de los proveedores de servicios de ingeniería con mayor prestigio acumulado a nivel mundial. En palabras de Jim Novack, su director, “Dynatec establece una relación simbiótica con las ingenierías, a las que proporciona personas con talento que provocan un efecto positivo multiplicador en sus proyectos. La aportación positiva de una persona idóneamente cualificada para

Dynatec cuenta actualmente con 300 profesionales de la ingeniería en plantilla

un proyecto es difícil de cuantificar pero certera; mientras que el trabajo de una persona incompetente repercute en tiempo, costes y problemas. Más aún en estos tiempos, en que muchos proyectos son llave en mano y a precio cerrado”. Con 300 profesionales en plantilla, el objetivo de Dynatec es llegar a los 500 en cinco años.

El bagaje de Dynatec en su sector durante 40 años le permite conocer a los mejores profesionales de cada especialidad en la que presta servicios, principalmente petroquímica, industrial, centrales térmicas y centrales nucleares, sobre todo en tuberías, instrumentación, electricidad, obra civil, procesos de aprovisionamiento y documentación técnica. De hecho, Dynatec nació en colaboración con Bechtel, la constructora de las centrales nucleares de Ascó y Vandellós. En todos estos ámbitos “Dynatec pone a disposición de las ingenierías un pool de talento al que, de otra manera, no tendrían acceso o sería muy caro mantener en plantilla”, afirma su responsable.



Empresa de su tiempo, la nueva Dynatec toma el tren de la generación 2.0 orientando la compañía al concepto de red social profesional, lo que le permite determinar antes de 24h qué expertos están disponibles. “Una especie de sistema neuronal de contactos de ingeniería que nos permite estructurar una primera propuesta de servicio en un día”, culmina Novack.

DYNATEC

MÁS INFORMACIÓN

www.dynatec.es