

Creada en 2003, Afarvi es una compañía especializada en la realización de proyectos relacionados con el tratamiento de agua y todo tipo de instalaciones de proceso en la industria farmacéutica. En 2013 dieron el salto a la fabricación propia. “En 2013 éramos diez personas, ahora somos una empresa cercana a 70 personas, y de facturar

en torno a un millón y medio hemos pasado a facturar casi siete millones”, señala Juan Antonio de la Cuerda. A principios de año abrieron una nueva delegación en Cataluña para poder ofrecer un servicio más cercano a sus clientes y en sus proyectos internacionales contemplan establecer vínculos con ingenierías que trabajan fuera de España.

Juan Antonio de la Cuerda, director general de Afarvi

“El objetivo es llegar a facturar diez millones de euros en 2020”

■ Mercedes Cobo

— **Afarvi cumple 15 años ¿Qué diferencia a la compañía de hoy de la de sus inicios?**

— Afarvi Sistemas sigue siendo una empresa muy joven, hemos cumplido 15 años y hemos experimentado una gran evolución fundamentalmente en la organización de la empresa. Empezamos trabajando tres personas en 2003 y ahora somos casi 70. Desde el punto de vista de los clientes, la filosofía sigue siendo la misma, no por el hecho de que seamos más grandes pensamos que somos más importantes, somos una empresa de servicios, nos debemos a nuestros clientes y así nos comportamos, y nos seguiremos comportando. Empezamos siendo una empresa exclusivamente de tratamiento de agua, haciendo instalaciones de producción y distribución de agua en la industria farmacéutica. Desde el año 2013 hasta el 2018, hemos experimentado la gran evolución. En 2013 se produjo el cambio más importante en la empresa al dar el salto a la fabricación propia eso ha sido lo que nos ha ayudado a despegar y a crecer mucho. En 2013 éramos 10 personas ahora somos una empresa cercana a 70 personas y de facturar en torno a un millón y medio hemos pasado a facturar casi 7 millones de euros. El poder fabricar nosotros ha sido muy bien acogido por el mercado y nos ha permitido facturar más. De lo que más orgulloso me siento, por supuesto de los proyectos que hacemos, pero sobre todo del equipo humano que formamos.

— **¿En qué momento se encuentran? ¿Cuáles son sus próximos proyectos?**

— Nos encontramos en un momento fundamental para afianzar la organización y para ir creciendo. Una empresa que no crece es una empresa que tiene los días contados. Hemos abierto a principios de año una nueva delegación en Cataluña con la idea de dar servicio a nuestros clientes de una forma más cercana. Durante estos últimos años hemos crecido y hemos tenido la capacidad de poder hacer muchas cosas desde nuestra sede en Madrid pero la cercanía, y poder estar en una zona donde hay mucha industria farmacéutica, nos permite dar una solución más próxima a nuestros clientes.

En cuanto a los restos desde el punto de vista empresarial, queremos tener la capacidad de desarrollar más proyectos en la zona de Cataluña. En cuanto a proyección internacional, la idea es establecer vínculos con ingenierías que trabajen fuera de España. Somos una empresa que fundamentalmente trabajamos en el ámbito nacional, hemos empezado a salir este año con alguna otra empresa de ingeniería a países de Europa, a final de año iremos a Bangladés, queremos establecer lazos con ingenierías que tienen mayor trayectoria internacio-



A. PUVOL

“No hay tantas empresas que sean capaces de dar una solución completa de proceso a un laboratorio farmacéutico y ésta es nuestra gran diferencia y nuestra gran ventaja”

“Somos una empresa de servicios, nos debemos a nuestros clientes y así nos comportamos, y nos seguiremos comportando”

nal que nosotros y ayudarles con nuestros equipos a poder tener instalaciones en el extranjero.

En cuanto a aspiraciones, queremos estar bien organizados y seguir siendo capaces de mantener el espíritu de servicio que hemos tenido desde el principio, estamos volcados en ser más un partner para nuestros clientes que un proveedor, tratamos de tener sobre todo una relación de absoluta confianza con nuestros clientes.

— **¿La puesta en marcha de la delegación de Cataluña va a suponer un salto importante para la compañía?**

— Actualmente tenemos capacidad de hacer más trabajos de los venimos haciendo hasta la fecha, tenemos instalaciones en Madrid con más de 2.000 metros cuadrados de producción donde podemos hacer

AL TIMÓN

Juan Antonio de la Cuerda es ingeniero industrial, especialidad mecánica, por la Universidad Pontificia Comillas ICAI-ICADE. Actualmente ocupa el cargo de director general y director comercial en Afarvi Sistemas, compañía que fundó en 2003.

Anteriormente a la creación de Afarvi, De la Cuerda ocupó el puesto de responsable comercial en la multinacional Vivendi Water, la actual Veolia Water Technologies. Madrileño, casado y con tres hijas, que son su devoción, se define como una

persona muy familiar y su escaso tiempo libre lo comparte con su familia y sus amigos. Le gusta jugar al golf con sus hermanos y con su padre, es forofeo de Severiano Ballesteros, y viajar. El próximo viaje será en familia a Escocia para celebrar su 50 cumpleaños.

muchas de las instalaciones que luego van a nuestros clientes. La idea es que en Cataluña, fabricando desde Madrid, podamos llegar a nuestros clientes allí y así poder incrementar nuestra facturación. El objetivo para 2018 es conseguir una facturación a final de año cercana a los 7 millones de euro. A día de hoy tenemos una cartera de pedidos de casi el 80% de este volumen de ventas y nos queda casi medio año para incrementar los pedidos y poder llegar a esa cifra. El objetivo en 2020 es conseguir desde la cercanía llegar a más clientes en la zona de Cataluña y llegar a una facturación de 10 millones de euros.

— **¿Cuál es su balance del último año?**

— Todos los años cuesta mucho tra-

bajo conseguir la cifra de negocio, sobre todo en empresas como la nuestra que funciona por proyectos, no todos los años son los mismos proyectos y no todos los años hay las mismas garantías de éxito. Es verdad que lo importante de nuestras empresas es que buscamos ser partner de nuestros clientes y la fidelización, la gran mayoría de los clientes con los que trabajamos repiten con nosotros porque somos una empresa de confianza para ellos.

— **¿Quiénes son sus principales clientes? ¿Qué exigencias les marca el sector?**

— Trabajamos con laboratorios farmacéuticos, cosméticos y veterinarios. Prácticamente el 95% de nuestros clientes son de este tipo, también trabajamos con alguna empre-

sa del ámbito de la alimentación que requiera calidades de equipo e instalaciones que se aproxime a estos últimos. Somos una empresa que hacemos instalaciones a medida para el cliente, nos regimos por normativas internacionales y tenemos unos requerimientos de calidad que marcan las farmacopeas tanto la americana como la europea. Los requerimientos desde el punto de vista de garantía de calidad de las instalaciones que hacemos son muy exigentes y están recogidos en marcos legislativos y de normalización, los cumplimos y además estamos muy habituados a trabajar con ellos. Tenemos que estar evolucionando constantemente.

Las exigencias nos las marca el sector, estamos en el top de poder garantizar para cualquier cliente cualquier calidad de instalación y cualquier documentación pero es verdad que cada cliente tiene sus propias particularidades, sus propias exigencias o condiciones internas, y nos adaptamos muy bien a estas necesidades. Las grandes compañías internacionales, y también las pequeñas nacionales, son exigentes pero cumplimos sobradamente con lo que ellos nos exigen. Siempre buscamos cómo poder hacerlo mejor y cómo aprender de los demás.

— **¿Cómo está distribuida su facturación?**

— Practicante el 80% de la facturación es farmacéutica, el 15% cosmética y veterinaria y el 5% alimentaria. Queremos crecer en cosmética porque cada vez más los laboratorios cosméticos están imponiendo unos niveles de exigencia más cercanos a la industria farmacéutica, no hay una legislación específica en cosmética pero cada vez más se parece a la farmacéutica y ahí hay una posibilidad de hacer negocio.

— **¿Cómo es la situación de este tipo de empresas en España y qué lugar ocupa Afarvi en el escalafón?**

— Es un mercado en el que se ha notado un cierto parón en cuanto a las inversiones, sin haber llegado a estar al 100% paradas porque hemos seguido trabajando y haciendo instalaciones. En 2017 y 2018 hay mayor movimiento en cuanto a la posibilidad de hacer proyectos. Básicamente el mantenimiento tiene que seguir haciéndose en las instalaciones farmacéuticas porque es una exigencia importante pero hay un mayor orden de inversión en este último año. Si hay empresas con las que competimos que dan distintas soluciones pero no integradas en una única empresa como es la nuestra. La gran ventaja competitiva nuestra es que además de ser una empresa de ingeniería somos una empresa de calderería y de montaje industrial. No hay tantas empresas que sean capaces de dar una solución completa de proceso a un laboratorio farmacéutico y esta es nuestra gran diferencia y nuestra gran ventaja con respecto a la competencia, somos capaces de dar soluciones llave en mano y poner en marcha las instalaciones sin subcontratar a nadie.

— **¿Cuáles son sus retos a medio y largo plazo? ¿Hacia dónde se dirigen?**

— Nuestros retos son afianzar nuestra organización interna, seguir creciendo de cara a los próximos años, seguir generando empleo, para nosotros es importante crecer no sólo en cifra de negocio sino como una empresa que es capaz de ofrecer empleo de calidad, de satisfacer a los clientes, a los socios de la empresa y a nuestros empleados. Nuestro objetivo es ser una empresa que aporte a los clientes soluciones y que aporte también en el tejido industrial español.