



---

# Entrevista a **Saifor** **IGE Holding**

**El grup d'empreses IGE (Isart Group Enterprises) és capdavanter en disseny, fabricació i comercialització de solucions per a infraestructures de centres de processament de dades i sales de control. Compta amb una infraestructura de fabricació de més de 12000 m2 amb els últims avenços tecnològics en processos i maquinària de fabricació.**

**Fundada el 1985 pel Sr. Josep Isart, aquesta empresa és el producte del treball i la visió d'aquest emprenedor català, qui després d'estudiar les necessitats del mercat va decidir iniciar aquest projecte a Igualada. En el seu inici estava enfocada als armaris 19" i la seva comercialització; abastava el mercat nacional amb la distribució d'un producte francès i oferia als seus clients una completa cartera de serveis, la qual cosa va permetre posicionar-se com una de les empreses més importants d'aquest mercat en l'àmbit nacional.**

**En aquests més de 25 anys l'empresa ha tingut un constant creixement, ja que s'ha enfocat a oferir productes d'alta qualitat i alhora ha anat evolucionant amb el mercat.**

**Entre les claus més importants de l'èxit podem remarcar un equip de professionals altament qualificats i la implementació estratègica de filials i xarxes de distribució a tot el món que permeten al grup, actualment, comercialitzar els seus productes en més de 40 països.**

---



---

### **Com van ser els inicis i com ha evolucionat l'empresa?**

Saitek, la primera empresa del grup, neix d'un objectiu clar del Sr. Josep Isart de crear la seva pròpia empresa en complir 40 anys, per la qual cosa decideix associar-se a una companyia multinacional francesa que fabricava armaris per a equips electrònics i que el seu objectiu era abastar el 40% del mercat nacional en 2 anys, meta aconseguida abans del previst.

Cinc anys després de la seva fundació, l'any 1990, el soci francès decideix cedir les seves accions a un grup d'empresaris, els quals no compartien la mateixa filosofia, criteris i la visió de futur que el Sr Isart tenia, Això va fer que decidís uns anys més tard, el 1992, canviar d'estratègia empresarial i continuar el seu projecte en solitari, fundant SAIFOR, empresa que s'encarregaria de la fabricació i comercialització en l'àmbit internacional de sistemes mecànics modulars 19" per a electrònica i telecomunicacions, per tal de continuar la comercialització d'aquests productes en el mercat nacional a través de SAITEK.

Tots aquests canvis van requerir un gran esforç econòmic per poder reunir un equip de professionals que pogués complir amb els objectius de creixement de l'empresa.

L'evolució del grup ha estat constant i global amb l'objectiu principal de posicionar la seva marca als cinc continents.

En l'actualitat s'han signat els protocols familiars perquè aquest negoci continuï. Per això, la segona generació de la família s'està preparant per continuar el llegat del Sr. Isart.

### **Com heu afrontat el procés d'internacionalització?**

Des dels seus inicis fins a l'any 1990 el grup va mantenir la seva comercialització nacional. Una vegada aconseguit tots els objectius pautats en aquest mercat i fent un estudi de les necessitats dels clients i del mercat global va decidir començar a posicionar la marca fora d'Espanya.

L'any 2000 dona el seu primer gran pas a la internacionalització de SAIFOR en obrir la seva primera filial a Xile, plataforma estratègica per aconseguir una interacció directa amb el mercat d'Amèrica del Sud.

Uns anys després el 2003 i fruit de la necessitat de seguir creixent com a marca obre la seva segona filial, a França, mercat exigent i un dels objectius principals i estratègics per tenir un control de gran part del mercat europeu.

El 2005 l'empresa SAITEK obre una filial comercial a Madrid per a un control integral del mercat nacional.

El 2006 obre una filial als Països Baixos, Benelux, i el 2012 una filial a Dubai oficina estratègica per controlar els mercats d'Orient Mitjà i Àsia.

### **En quins pilars es basa la política d'empresa per situar-se entre les millors en el seu sector?**

Des de la seva creació i sempre, tots els objectius estratègics es basen en els principis bàsics de la nostra empresa que són:

- Oferir un entorn adequat perquè tot l'equip pugui treballar còmode, amb incentius que el motivin per aconseguir les fites.
- Invertir en R+D de forma constant, el que ens permet mantenir-nos a l'avantguarda de les noves tecnologies i preparats per als canvis del futur.

Reinvertir beneficis per millorar tots els processos i instal·lacions i sobretot poder retribuir adequadament el nostre personal.

Respecte als nostres proveïdors i clients i aplicar canvis d'estratègies quan siguin necessaris a favor de l'evolució de l'empresa. Implementació en la fabricació dels nostres productes, processos i materials, respectuosos amb el medi ambient.



---

**La preocupació creixent del manteniment del medi ambient és un factor que incideix clarament en la indústria. En quin grau ha afectat la producció i com es treballa per integrar aquest respecte al medi?**

El nostre grup des del 1996 compta amb la certificació ISO 14:001 que garanteix que els nostres processos compleixen amb els requisits exigits per a la protecció del medi ambient i a més ha estat premiat amb l'EMAS l'any 2000.

L'empresa cada any realitza un pla estratègic per disminuir al mínim els impactes mediambientals negatius utilitzant una fabricació sostenible; aquest tipus de procés no només protegeix el medi ambient sinó que millora la seguretat dels empleats, la comunitat i el producte.

Cada any el nostre equip de qualitat i producció revisa els objectius marcats per a la disminució de residus, que poden tenir un impacte en el medi ambient i implementa processos que ens permetin complir amb aquests objectius al 100%.

Per al grup el respecte al medi ambient és un part essencial del nostre desenvolupament, ja que amb això construïm un futur millor per a nosaltres i per a les properes generacions.

---

**A mig termini quines són les fites i els objectius prioritaris que es marca SAIFOR?**

Realment l'objectiu d'IGE és establir un marc de gestió capaç de respondre de manera més ràpida i eficaç als grans canvis que experimenten els mercats en l'actualitat. El fet de tenir aquesta capacitat de reacció permet que el grup d'empreses maximitzi el seu valor corporatiu i mantingui el creixement.

Les nostres prioritats són: promoció de la nostra marca, consolidació d'actius, orientació als nostres clients tant nacionals com internacionals, implementació d'un apropament multiserveis que ofereixi un valor afegit a cadascuna de les necessitats del client, gestionar els recursos i les inversions de forma eficient, controlar de forma hàbil els riscos i la implementació en les nostres filials dels últims avenços tecnològics.

Amb IGE Holding transformem la nostra empresa en una organització amb una estructura de gestió capaç de donar suport al creixement a llarg termini basat en les nostres prioritats.

**El grup és un exemple per la comarca de l'Anoia com a empresa de qualitat, rendibilitat i**

---

**perspectives de futur. Com valoreu la comarca de l'Anoia com a ubicació de treball? Creieu que la indústria té a l'abast el que necessita o trobeu a faltar algun element?**

El fet d'estar a la comarca de l'Anoia és part de la nostra història des dels seus inicis fins a l'actualitat. Aquesta ubicació és estratègica ja que els nostres empleats viuen a la comarca i té un fàcil accés a les instal·lacions. Es troba en una zona industrial adequada per al tipus de procés que realitzem, proper a Barcelona, de fàcil accés per rodalies i autopistes, la qual cosa agilita la logística, seguretat i sobretot la tranquil·litat en un entorn natural.

Podríem enumerar molts avantatges d'aquesta ubicació i en l'actualitat considerem que malgrat la crisi que afecta el nostre país la nostra empresa és en una base sòlida amb tots els components necessaris per seguir recollint èxits i obrir nous mercats on posicionar la nostra marca SAIFOR.

Sabem que la comarca passa per un moment difícil i és per això que recomanem als emprenedors que segueixin les seves idees. Estem en un moment crític i la veritable solució de sortir d'aquesta crisi està en aquells que creuen en si mateixos i en les seves idees, i arriben a dur-les a terme.

# Externalització, un servei cada cop més present en les nostres empreses

**Adecco** Outsourcing

L'externalització de serveis - coneguda també com a *outsourcing* - aporta la flexibilitat i l'optimització de costos necessaris en la conjuntura actual i contribueix a l'augment de la productivitat i la competitivitat de les empreses. Un bon exemple d'això és que el 50,5% de les empreses participants han realitzat la *III Enquesta sobre Externalització d'Adecco Outsourcing*, la qual cosa afirma que se seguirà recorrent a l'externalització de serveis fins a finals d'any.

Però, què suposa l'externalització de serveis i quins avantatges aporta? Es tracta d'un procés que consisteix a delegar la gestió de certes activitats que generalment no afecten el nucli dur d'activitat de l'empresa i que estan dirigides i controlades per una companyia de serveis que aporta els mitjans tècnics i humans per a la correcta realització del servei subcontractat.

Aquest procés permet una millora del rendiment del negoci, de la qualitat del procés que s'externalitza, així com la transformació de costos fixos en variables, el desenvolupament estratègic davant d'altres companyies del sector i l'accés a tecnologies especialitzades.

En moments com l'actual, saber adaptar-se a les noves circumstàncies és un plus i, de fet, el **66,6% de les empreses usuàries d'outsourcing ha decidit mantenir o augmentar la demanda d'aquests serveis com a conseqüència directa de la crisi**. És rellevant que **un 38,1% de les empreses enquestades assegurí que, gràcies a l'outsourcing, ha pogut desenvolupar iniciatives o projectes que per si mateixos no haguessin estat capaços**.

Preguntats pels motius per recórrer a aquest servei, els clients responen per ordre d'importància: la transformació de costos fixos en variables, la facilitat per centrar-se en

l'activitat principal i delegar-ne d'altres de secundàries, l'optimització de costos del procés externalitzat, la millora en la productivitat del procés i la millora en la qualitat del procés.

Tot i que l'externalització pot aplicar-se a qualsevol àrea, algunes són més susceptibles que d'altres i, així, per al 33,8% de les companyies enquestades, producció és l'àrea més intensiva en externalització, seguida de serveis generals (25,26%) i RRHH (24,73%).

Al costat oposat estan les vendes i màrqueting (6,98%) i finances (6,45%).

Quant a la tipologia d'externalització demandada, **es col·loca per damunt la resta la de serveis logístics (35,4%)**, que englobaria serveis de recepció, preparació i enviament de comandes. La segueixen **els serveis auxiliars a la indústria (34,94%)**, com el proveïment o desproveïment de les línies, els controls de qualitat o manipulacions, i **els call centers (15,6%)**.



**J. M. MORROS i ASSOCIATS, S.L.**

Assessorament gestió d'empreses  
Organització administrativa  
Oficina Comptable-Fiscal-Mercantil

Ps. Verdaguer 120,  
entl.2ª, IGUALADA  
Telèf. 93 804 5262  
Fax. 93 805 2998

- Plans de viabilitat/  
sosteniment reals i  
supòsits per  
diferents situacions

- Estudis econòmics  
-sencills i concisos-  
adequats a la  
dimensió de  
l'empresa

- Col·laboració amb  
l'empresari per la  
preparació de la  
informació  
econòmica  
que necessiti per  
prendre decisions i/o  
per presentar a  
tercers

25 anys

jmmorros@jmmorros.com

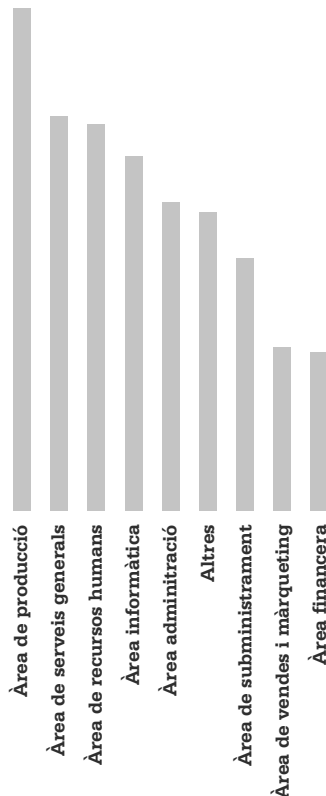
www.jmmorros.com



---

**El 66.6% de les empreses usuàries d'outsourcing ha decidit mantenir o augmentar la demanda d'aquests serveis com a conseqüència directa de la crisi.**

Motius pels quals les empreses recorren al "outsourcing"



### COM INICIAR UN PROCÉS D'EXTERNALITZACIÓ

Partint de la base que l'èxit en qualsevol procés d'externalització depèn en gran mesura de com l'empresa client afronti la decisió, les claus per a la presa de decisió són les següents:

**Segmentació:** abans d'iniciar l'anàlisi sobre la conveniència o no d'emprendre un procés d'externalització, és necessari individualitzar els processos. Es tracta de segmentar les tasques i processos que una empresa realitza quotidianament i determinar quines són susceptibles d'ésser optimitzades a través d'experts en dita tasca o funció. També es pot segmentar segons el pes dels tres elements bàsics (RRHH, tecnologia i processos) i buscar en el mercat proveïdors que aportin valor a l'element de major pes.

**L'important és acotar riscos:** si poguéssim representar els processos d'una empresa en cercles concèntrics a partir de l'activitat principal o *core business*: com més distanciat estem del centre, menor risc operatiu existirà i disposarem, alhora, d'un solvent marc jurídic de cara a aïllar processos.

**Variabilització del cost:** els models d'externalització actuals permeten pressupostar operacions a preu unitat, és a dir, s'allunyen del preu recurs i l'empresari que presta el servei assumeix la seva parcel·la de risc empresarial. L'empresa prestatària ajustarà la seva estructura a la corba de producció de l'empresa principal, fent eficient el procés i permetent conèixer a la principal el cost unitari definitiu de cada procés.

**Especialització:** en un mercat competitiu com l'actual, l'estratègia d'especialització és determinant, per això cada empresa tendeix a centrar-se en els seus processos clau.

---

calderería  
**Bolarín Cardús s.l.**

Polígono Industrial Plans d'Arau  
C/ Narcís Monturiol, parcela 15/21 naves 7- 8  
08787 La Pobla de Claramunt (Barcelona)  
Tel. 93 808 77 01 Fax 93 808 77 62  
E-Mail: cbolarin-cardus@arrakis.es

- Fabricante de tubo aleado, intercambiadores.
- Instalaciones industriales de vapor, aceite termico, agua y aire comprimido.
- Depositos en acero inoxidable y acero al carbono.
- Mantenimientos industriales.