

empresa y calidad | ribera del duero

Una compañía arandina a la conquista de Arabia

NORTEÑA. DESARROLLARÁ UN PROYECTO DE IMPERMEABILIZACIÓN DE DEPÓSITOS DE EXPLOSIVOS

ESPECIALIZACIÓN. LA FIRMA APUESTA POR SECTORES MUY ESPECÍFICOS MEDIANTE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

DB
ARANDA

La empresa arandina Norteña de Aplicaciones y Obras S.L., muy implicada desde su origen en la investigación y desarrollo de nuevas técnicas y metodologías para aplicar en una construcción más actual, moderna y respetuosa con su entorno ambiental, inicia su expansión internacional después de apenas cuatro años de trayectoria en los que ha proyectado su actividad por distintas provincias españolas.

Especializada en impermeabilización con láminas sintéticas y ecológicas de FPO y Pavimentos Industriales junto a su partner, la multinacional Silka, a lo largo del próximo año va a desarrollar un



EXPERIENCIA NACIONAL. POLVORÍN IMPERMEABILIZADO EN TOLEDO. / DB

proyecto de ocho obras en Arabia Saudita. En concreto, según explica su gerente, Jorge Bermejo, se trata de ejecutar la impermeabilización de ocho grandes depósitos de explosivos que se van a construir diseminados por diferentes puntos del país cuya ubicación, al igual que la identidad del promotor, no pueden desvelarse por motivos de seguridad y confidencialidad.

La firma ribereña ha cerrado este contrato de manos de una compañía española de fabricación y distribución de explosivos para la que ya ha realizado la impermeabilización de varios polvorines de nueva construcción en la provincia de Toledo y que se va a expandir por el reino árabe con una sociedad que ha creado allí. «Como son países 'complicados' no se fía de quien le haga allí las cosas y nos propuso que lo hiciéramos nosotros», explica Bermejo.

Los depósitos a construir son edificios de hormigón que posteriormente son enterrados bajo una auténtica montaña de arena y a los que aplicarán láminas sintéticas y ecológicas de FPO para lograr una impermeabilización estanca, un material que, según Bermejo, a la intemperie podría tener una vida de unos 35 años pero que a cubierto «puede estar permanentemente como quien dice».

Este es el primer proyecto internacional que va a desarrollar Norteña, un mercado al que Jorge Bermejo explica que no se cierran en absoluto pero, al menos de momento, siempre de la mano de clientes españoles que ya tienen en cartera. «No vamos a ir a bus-

car fuera, sino que lo que vamos a hacer internacionalmente si son clientes de aquí y que hacen cosas fuera. Nosotros les podemos dar servicio fuera por la alianza que tenemos con multinacionales, pero nada más», señala Bermejo.

CALIDAD Y TECNOLOGÍA. Pese a su juventud al empresa arandina se ha hecho un hueco en el mercado con una clara apuesta por las tecnologías para aplicar soluciones con garantías y por una decidida apuesta por la calidad. «El objetivo que perseguimos es dar un servicio próximo, completo y del más alto nivel tecnológico.

«Nosotros vamos a la calidad no entramos a competir en precio, en el 98% de las obras se mira el precio por encima de todo. Nosotros a ese tema no entramos. Para tener un buen margen bruto y unos buenos datos de rentabilidad, buscamos nichos de mercado muy complicados, muy específicos y especializados, como puede ser esto de los explosivos, y buscamos productos tecnológicos y siempre con los mejores instaladores», explica Bermejo.

En apenas cuatro años de andadura la firma ribereña cuenta ya con un centenar de clientes importantes. Una cartera a cuyo 'engorde' ha contribuido determinantemente internet porque, según subraya el gerente, en lo referente a la lámina FPO es la empresa mejor posicionada en los buscadores. «Eso nos está dando muchos trabajos fuera de nuestra zona cercana de influencia. Es una vía de entrada de presupuestos impresionante», asegura.