

[Crear nueva cuenta](#) [Recordar contraseña](#)

EMPRESAS

Norteña prevé aumentar un 25% su plantilla en 2021 con su nueva división Covercare

La compañía arandina cierra 2020 con una facturación similar a la del ejercicio anterior, cuando obtuvo su mejor resultado económico

Publicado el 9 de diciembre

La empresa arandina [Norteña](#) prevé aumentar su plantilla un 25% en 2021 y un 50% hasta 2023 con la puesta en marcha de su nueva división Covercare, una marca que se centrará en ofrecer un valor añadido específico de mantenimiento de cubiertas planas industriales, con diferentes niveles de servicio, desde el más básico hasta la propuesta más premium. Con ella se complementará el catálogo que desarrolla, donde destaca la impermeabilización y la instalación de líneas de vida, que en 2021 también se potenciará con un subnicho, las escaleras de acceso a cubiertas.



Covercare, la nueva marca de Norteña, se centrará en ofrecer un valor añadido específico de mantenimiento de cubiertas planas industriales, con diferentes niveles de servicio, desde el más básico hasta la propuesta más premium.

Con la puesta en marcha de este departamento, busca dar un servicio integral y fidelizar a clientes ya satisfechos, dotar de mayor actividad las épocas valle de la empresa y crear sinergias entre las diferentes secciones de la compañía. **“Se trata de una marca para un nuevo servicio que ya está creando**

interés en grandes clientes, como DHL o Amazon, aunque hasta 2021 no está previsto iniciar una acción comercial específica”, indica Jorge Bermejo, CEO de Norteña, durante la presentación del Plan Estratégico 2021-23, con el que estima incrementar su facturación más de un 40% en el próximo trienio hasta los 1,3 millones de euros, con un ebitda de casi 185.000 euros.

Plan Estratégico 2021-23

En el primer ejercicio del periodo estimado se calcula un crecimiento cercano al 10%. En 2022 será algo más pronunciado, hasta el 12% con respecto al año anterior y se reforzará de manera definitiva en 2023, cuando se facturaría un 15% más que en 2022. Además, ha logrado mantener la facturación en 2020, al experimentar un descenso de tan sólo el 2% de las ventas con respecto a 2019, el año de mejor resultado económico desde que inició su andadura en 2006. **“Han sido meses extremadamente complejos y con mucha incertidumbre, pero nos hemos desvivido trabajando en la época del confinamiento más severo, haciendo un Plan Estratégico de emergencia, analizando día a día la situación y virando nuestro posicionamiento en el mercado a los sectores menos tocados por la Covid, lo cual ha dado muy buen resultado”,** explica Bermejo.

La empresa arandina tenía previsto seguir creciendo en facturación en 2020, **“pero nadie se esperaba un bombazo como el de la Covid y sinceramente no podemos estar más satisfechos de cómo acabamos el año”,** señala. **“Hay sectores a los que ni siquiera les dejan trabajar y eso sí que es una catástrofe para muchos empresarios y empleados que repercutirá en todo; es necesario que nos vaya lo mejor posible a todos y eso ahora no es una realidad”,** recuerda.

Crecimiento

Norteña, que estuvo a punto de desaparecer en 2010 por los impagos producidos en la anterior crisis económica, supo reinventarse y en 2011 empezó una nueva era apostando por la especialización y la aportación de valor añadido, que en 2014 se sumó a la apuesta por la digitalización y uso al máximo de las nuevas tecnologías, lo cual, unido al control de costes diario, disparó el crecimiento un 450% en apenas 9 años.

Castilla y León Económica

