

Doctora Alazne Castelo /
Directora general de Luznor

“El valor diferencial de nuestra empresa está en su alto nivel de especialización”

Fundada en 1998, la compañía alavesa se ha convertido en un referente internacional en el campo de los sistemas de iluminación de emergencia

¿Cuál es el origen de Luznor, en qué contexto se fragó su fundación?

—Nacimos en 1998 por la iniciativa de un pequeño grupo de profesionales con dilatada experiencia en el diseño, fabricación de equipos electrónicos de seguridad y almacenamiento de energía que en los comienzos lanzó una línea principal de productos que era la iluminación de emergencia, para poco después desarrollar sus otras dos especialidades: las linternas programables de uso profesional y los equipos de alimentación ininterrumpida. Desde su fundación, uno de los principios de esta empresa es el de consolidar lazos con proveedores locales, asegurando una relación de confianza y una gran calidad percibida en sus productos. Otro aspecto es la igualdad de género, en el sentido de impulsar la integración de las mujeres en un entorno de trabajo industrial. Más de un 60% de nuestra plantilla son mujeres.

¿Cómo describiría su actividad industrial?

—La actividad fundamental de Luznor se centra en el diseño, fabricación y comercialización de productos cuya función es tan importante como la de garantizar la seguridad de las personas que se encuentran en situaciones de peligro o emergencia. Nuestros productos se desarrollan íntegramente en su única planta de producción, abarcando todas las fases de un proyecto de diseño industrial: desde la definición de especificaciones técnicas de un nuevo producto que satisfaga una necesidad detectada en el mercado, la obtención del conocimiento necesario mediante la investigación o el desarrollo de la tecnología apropiada, hasta la demostración de la solución desarrollada en un entorno real, su validación mediante los ensayos pertinentes y su comercialización. Luznor está inmersa en

una continua actividad de Investigación y Desarrollo, con un 20% de la plantilla dedicada a la misma. Esta I+D+i está fundamentada en la necesidad de avanzar en el logro de la eficiencia energética y la sostenibilidad, mejorando las alternativas energéticas en áreas urbanas.

¿Quiénes son sus clientes más habituales?

—La iluminación de emergencia está muy presente tanto en pequeñas obras como en proyectos a nivel nacional e internacional, pudiendo mencionarse constructoras como Acciona o Constructora San José, estudios de ingeniería como IDOM o LKS y estudios de arquitectura como Frank Gehry o Toyo Ito. Siguiendo la cadena de la Construcción, los clientes más habituales son los almacenes de distribución eléctrica como SYG, Elektra, Berdin, Ramírez, Guerin o Saltoki, que adquieren nuestros productos para edificaciones terciarias e industriales. El Ayuntamiento también deposita su confianza en nosotros para la iluminación de emergencia de multitud de locales de pública concurrencia.

Las linternas profesionales...

—Son consideradas bienes de equipo y son ganadoras de concursos y licitaciones públicas. Entre sus aplicaciones más representativas se encuentra el uso ferroviario (para dar señales de salida a trenes, indicar obras en vías, etc.), el control del tráfico ya sea terrestre, marítimo o aéreo (policías, guardas forestales, aduanas, etc.) y el uso en atmósferas explosivas (industrias como la del papel/madera, la harina, la pintura, la textil, la farmacéutica, instalaciones agropecuarias o con productos químicos, tratamiento de aguas residuales, etc.). Pueden mencionarse clientes como la Ertzaintza, la Policía Local y Bomberos de Vitoria-Gasteiz, Euskotren y el metro



o tranvía de ciudades importantes como Barcelona, Madrid, Berlín, Ámsterdam, Bruselas o Lisboa, constructores y administradores ferroviarios como CAF, Talgo, Renfe, Adif, Trenitalia o Alstom y otras grandes compañías relacionadas con el transporte como AENA.

En cuanto a los proyectos realizados, ¿podría citarnos algunos de los más emblemáticos?

—Algunas de las edificaciones más conocidas con productos nuestros instalados son las Bodegas Marqués de Riscal, el Basque Culinary Center, el Hotel W Barcelona o el Aeropuerto de El Prat. Sin ir más lejos, los bloques de emergencia y pilotos de balizamiento de Luznor están a la vista de todos en lugares emblemáticos de Vitoria-Gasteiz como la Fundación Santa María, el Teatro Principal o el Palacio Villaso, además de en centros de salud como el HUA o el Ambulatorio Olaguibel, en locales de educación y de ocio como los Centros Cívicos, BAKH o el estadio del Deportivo Alavés,

en multitud de comercios como Eroski, Galerías Itaca o Jorge Fernández, y en incontables locales de restauración como el Boulevard, el restaurante Olarizu, el bar Toloño, el Mamut...

¿Y a una escala mayor?

—Mondragón Unibertsitatea o la Corporación de Radio y Televisión Española también cuentan con productos nuestros, así como Michelin, Siemens Gamesa e Iberdrola para grandes proyectos como la presa de Aldeadávila, una obra de ingeniería hidroeléctrica construida en el curso medio del río Duero, entre España y Portugal.

¿Cuál diría que es el valor diferencial de su empresa con respecto a las compañías de su mismo sector?

—Nuestros productos, fabricados aquí, siempre han gozado de reconocido prestigio por su elevada calidad y fiabilidad. Además, el personal técnico y cualificado es fácilmente accesible, con una arraigada filosofía de compro-

miso con los clientes, sin embargo, el mayor valor diferencial de Luznor es que su alto nivel de especialización le permite ofrecer soluciones a medida en función de los requerimientos planteados. Un ejemplo de producto muy particular es un proyector de emergencia capaz de resistir un terremoto extremo y funcionar después del mismo. Con este proyecto, nos convertimos en el primer fabricante nacional en desarrollar iluminación de emergencia con calificación sísmica para instalar en infraestructuras críticas como hospitales o centrales hidroeléctricas o nucleares. En la misma línea, también desarrollamos la linterna más potente del mercado capaz de ser usada en la zona de atmósferas explosivas de riesgo máximo, como en el interior del depósito de combustible de una gasolinera, o fuimos capaces de personalizar la luz decorativa de los bloques de emergencia para adaptarla a los colores corporativos del cliente; de esta manera, se consigue que la iluminación

de emergencia pase de ser un producto invisible a ser un elemento atractivo que aporte valor a la edificación.

¿En qué fase diría que se encuentra su empresa en estos momentos?

—En los 21 años transcurridos desde su creación, Luznor ha realizado una importante aportación a diversos sectores industriales, en particular a la construcción, el transporte y los bienes de equipo. Sin embargo, debido a la complicada situación económica actual, la facturación nacional se ha visto profundamente afectada. Ante una competencia cada vez más agresiva, hemos optado por no entrar en la batalla de precios instaurada por la crisis y las grandes empresas importadoras. Para poder mantener nuestra posición en el mercado sin abaratar los productos a costa de una reducción en calidad o funcionalidad, dedicamos gran parte de los recursos económicos y humanos a la actividad investigadora. Ayudas de apoyo a la I+D

“Fuimos los primeros en desarrollar iluminación de seguridad con calificación sísmica para enclaves críticos como hospitales”

“En esta empresa estamos inmersos en una continua actividad de Investigación y Desarrollo, con un 20% de la plantilla dedicada a la misma”

“Ante una competencia cada vez más agresiva, hemos optado por no entrar en la guerra de precios impulsada por la gran crisis”

empresarial, de promoción de la innovación alavesa o de promoción de la actividad internacional de las empresas vascas, como Hazitek, Álava Innova o Zabaldú, han supuesto un gran efecto incentivador para que la I+D+i siga siendo el motor principal de la empresa.

¿Qué otras medidas han impulsado para afrontar la crisis?

—A partir de 2017 centramos los esfuerzos en la elaboración de un plan de internacionalización, con el fin de aumentar nuestra competitividad e incrementar las ventas penetrando en nuevos nichos de mercado como el europeo y el latinoamericano. Así, hemos conseguido resultados muy prometedores en un plazo muy corto como la apertura de los mercados ferroviarios británico y holandés o la integración de Luznor en proyectos de gran envergadura que nos han permitido incrementar las ventas de exportación un 140% de enero a octubre con respecto al mismo período de 2018. Asimismo, las ventas de exportación sobre la facturación total han aumentado de un 8,5% a un 18%

de enero a octubre, en comparación con el mismo período del año anterior.

¿Cuáles son las previsiones que manejan de cara al año que viene?

—En cuanto al volumen de negocio, la previsión es un incremento del 10%, respecto a este año. El objetivo es que este incremento provenga, en su mayoría, de dos fuentes: por una parte, de un aumento del 20% de los mercados internacionales y, por otra, de un aumento del 8% del mercado nacional mediante la venta de los productos más especializados o avanzados tecnológicamente.

Y en cuanto a los planes de futuro, ¿en qué están trabajando ahora mismo?

—Estamos volcados en la constante mejora de prestaciones de los productos, de manera que ésta conlleve la introducción de la empresa en la economía circular y la realización de buenas prácticas medioambientales. Prácticas, por ejemplo, como el lanzamiento de una nueva linterna con batería de litio-lon, la más eficiente y limpia actualmente, que incorpora un sistema electrónico capaz de modificar el funcionamiento de cualquier cargador de Luznor vendido hasta la fecha, actualizándolo automáticamente. Asimismo, estamos evaluando los requisitos de entrada a ciertos sectores de interés detectados como la industria petroquímica, la energía eólica *offshore* o la renovación de infraestructuras ferroviarias, y queremos ampliar nuestra red comercial (Italia, Portugal y Panamá) para tener en 2020 representación en México, Bélgica, Países Bajos y Reino Unido. ●

“La Industria 4.0 es la referencia a seguir”

Luznor está alineada con la Estrategia de Especialización Inteligente RIS3

¿La apuesta por la denominada 'Industria 4.0', está presente en Luznor?

—Somos una empresa de fabricación avanzada, una de las tres prioridades de la Estrategia de Especialización Inteligente RIS3 de Euskadi, por lo que la estrategia Basque Industry 4.0 es la referencia a seguir en nuestro desempeño diario. Sabiendo que la innovación es una respuesta integral a los retos sociales de Euskadi, trabajamos en prioridades que permitan un buen equilibrio entre las capacidades científico-tecnológicas de las que disponemos y los ámbitos de oportunidad que hemos detectado. En este sentido, siempre hemos preferido contar con proveedores cercanos geográficamente y con una gran capacidad de crecimiento, con el objetivo de avanzar en una estrategia de colaboración que abarque toda la cadena de valor; desde la I+D+i hasta la puesta en mercado de sus resultados de la manera más rápida posible.

¿Hasta qué punto está interiorizado en el seno de su empresa la aplicación en sus procesos productivos de elementos y factores que favorezcan la eficiencia energética o la sostenibilidad?

—Para nosotros es un gran orgullo poder ayudar a promover el posicionamiento y liderazgo de Euskadi como economía de base industrial mediante la creación de productos innovadores aprovechando las capacidades y tecnologías emergentes, incorporando nuevos materiales, mejorando los procesos de fabricación y teniendo siempre en cuenta la eficiencia energética y la sostenibilidad de los recursos empleados. Con cada proyecto, contribuimos a la generación de talento científico-tecnológico-empresarial, lo cual, a su vez, fomenta la atracción de talento externo e inversiones internacionales.

¿Cuál es su gran ambición?

—Nuestra gran ambición pasa por convertirnos en proveedor líder de productos de seguridad y bienes de equipo a nivel mundial y fomentar la internacionalización empresarial como palanca de transformación económica y social de Euskadi tras una crisis económica que ha golpeado con fuerza al tejido empresarial vasco. Con el plan de internacionalización en marcha y demás proyectos en mente como los mencionados anteriormente, contribuimos a la creación de empleo y al aumento de la riqueza y bienestar del País Vasco. ●