

firma invitada



JAVIER CENZANO SÁENZ

Director de Operaciones de Tamoin

**“GTM, Grupo Tamoin,
es un Grupo Empresarial
compuesto por tres sociedades:
Tamoin, Norton y Matra”**

**A LO LARGO DE SUS MÁS DE 60 AÑOS DE EXPERIENCIA,
TAMOIN PRESTA SERVICIOS INDUSTRIALES
DE INGENIERÍA, COMPRAS Y LOGÍSTICA
A TRAVÉS DE LA ACTIVIDAD DE SUS SOCIEDADES.**



Proyecto EPC de Planta de Cogeneración para producción de vapor y generación de electricidad utilizando gas natural como combustible, construido por Tamoin en Altamira (México).

Tamoin es una empresa global con más de 60 años de experiencia. ¿Cómo ha evolucionado la empresa a lo largo de todos estos años?

GTM, Grupo Tamoin, en estos momentos es un Grupo Empresarial compuesto por tres sociedades: Tamoin, Norton y Matra.

En consecuencia, se va consolidando en el grupo la estrategia de diversificación, tanto a nivel de negocio como de servicios.

Además, el grupo va consolidando una presencia Internacional en mercados como Perú, Colombia y México, fundamentalmente.

Centrándonos en Tamoin S.L.U., la evolución en estos últimos años se ha basado en la especialización, apostando fundamentalmente por el desarrollo en los servicios de mantenimiento, creando más valor añadido en la prestación de los servicios específicos.

¿En qué sectores operan en la actualidad?

El negocio de Tamoin S.L.U. se centra fundamentalmente en los sectores de Generación Eléctrica (Nuclear, Térmica, Hidráulica, Ciclo Combinado y Renovables), y Oil & Gas y Petroquímico, e Industria en general.

¿Y cuáles son sus líneas de negocio?

Las líneas de Negocio se basan en una actividad tradicional de Servicios Industriales incorporando productos y servicios de valor añadido, desarrollando "Soluciones de ingeniería especializada" focalizada al desarrollo de programas integrales del mantenimiento en plantas de generación.

En concreto, ofrecen servicios focalizados al sector eólico, con más de 6.500 MW gestionados. Háblenos de sus nuevas Soluciones MD.

En el sector eólico hemos alcanzado un posicionamiento como ISP para mantenimiento de aerogeneradores a partir del vencimiento de la garantía del fabricante, que nos permite poner en valor nuestra experiencia global como empresa de mantenimiento para abordar retos tan relevantes como el diseño de soluciones MD que ya incluimos en los alcances de nuestro Programa de Mantenimiento.

La clave es poner en valor nuestro conocimiento y experiencia en campo para identificar soluciones para entornos de mejora que se nos plantean en el día a día en nuestro trabajo de mantenimiento. La cercanía al problema

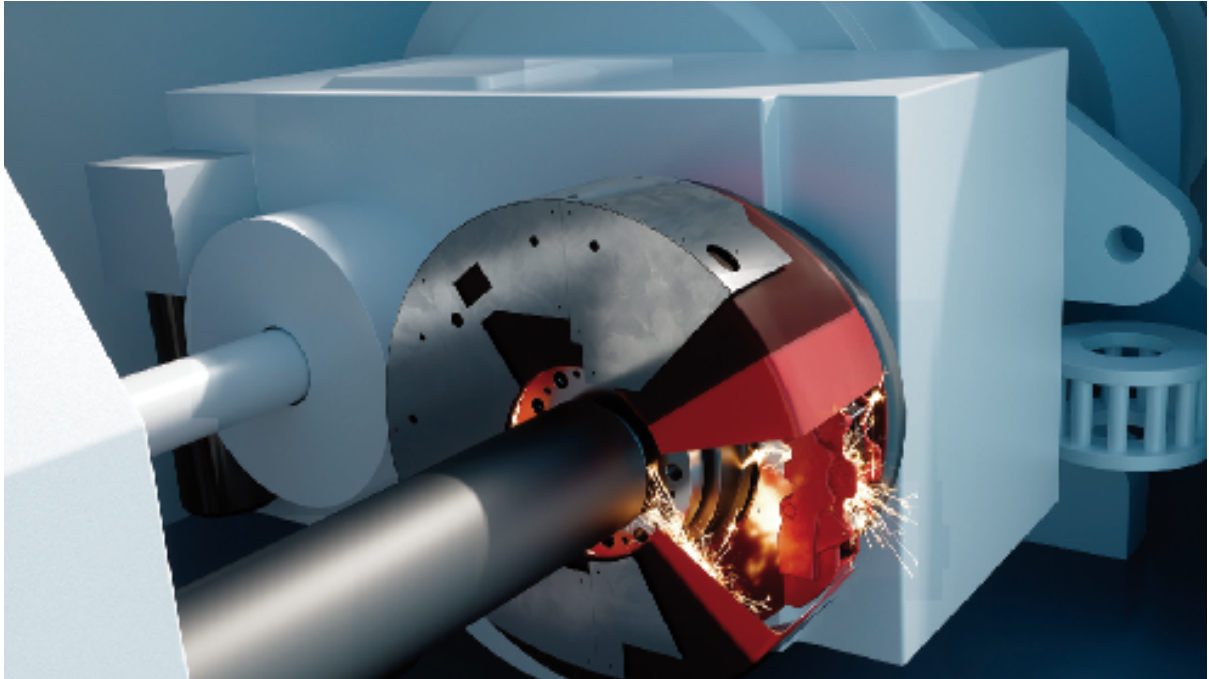
nos permite visualizar soluciones que desarrollamos posteriormente a través de nuestra Ingeniería de Mantenimiento.

Podemos destacar desarrollos que estamos comercializando con éxito, como es nuestra "Envoltura Ignífuga de Disco de Freno" para prevenir el riesgo de incendio en aerogeneradores derivado de la acción mecánica del sistema de frenado de emergencia.

Por otra parte, estamos certificando un "Elevador Autónomo Portátil" como sistema pionero de elevación en el interior de aerogeneradores que no disponen de medios convencionales de elevación instalados de serie; y en breve homologamos también un "Sistema de Monitorización de Ejes".

Tienen presencia internacional en más de 10 países. ¿Qué proyectos internacionales destacaría?

Dentro de la estrategia de Tamoin está claro que nuestros proyectos internacionales están cobrando una importancia vital. Así distinguimos los conceptos de exportación y los de implicación estructural; casos como Perú, México y, de alguna manera, aquellos en los que los mantenimientos de largo plazo nos obligan, como Hungría, Chipre, Grecia o Reino Unido.



“Podemos destacar desarrollos que estamos comercializando con éxito, como es nuestra ‘Envoltente Ignífuga de Disco de Freno’ para prevenir el riesgo de incendio en aerogeneradores derivado de la acción mecánica del sistema de frenado de emergencia” (En la imagen)

Al ser un mundo tan competitivo, ¿cómo fidelizan a sus clientes?

Más bien hay que buscar que los clientes nos fidelicen a nosotros. En cualquier caso, y sobre todo estando en un mundo tan competitivo, son las pequeñas cosas las que marcan la diferencia, y no tiene que ser el precio.

Nuestra filosofía se basa más en “ser diferentes”, no necesariamente “más baratos”, para conseguir los contratos.

Como decía antes, la especialización de nuestro servicio es una pieza clave en esta estrategia.

Pero si tuviera que destacar algo en Tamoin S.L.U. y en GTM -

Grupo Tamoin en general es la calidad de su personal, calidad humana y calidad profesional que en una empresa con tantos años es fundamental.

Conceptos como el de la formación, la mejora continua y ahora mismo -como palanca fundamental- la Digitalización, hacen que los conceptos de gestión hayan cambiado y el proceso de adaptación a estos cambios hará posible una mejora sustancial en las empresas.

Pero no hay que olvidar que el propio concepto de ser una empresa intensiva en mano de obra hace que haya que tener una estrategia muy clara de formación del personal en modos y procesos. Sin esto, el futuro se complica mucho.

Para finalizar, ¿qué les reporta ser miembro de ADEMI?

Tamoin, con más de 60 años de presencia en el mercado, se incorporó a ADEMI desde sus inicios y seguramente estaremos en su ranking por antigüedad más selecto.

La aportación de ADEMI es evidente no sólo por su valor como nexo de unión sectorial para las empresas asociadas, sino también por su aportación de conocimiento global del sector a través de las actividades que desarrolla en Comités, Foros, Formación...

Tal y como decimos en Tamoin, estar en ADEMI nos fortalece como conjunto. ■