



Entrevista

JORDI PUIG

Director general de Azbil Telstar

"EL VALOR DE AZBIL
TELSTAR RADICA EN UN
GEN CONNATURAL DE
INNOVACIÓN Y SERVICIO"

Telstar, que forma parte de Azbil Group, es una marca reconocida por su larga trayectoria y experiencia en el desarrollo de proyectos de ingeniería y construcción, equipos de proceso y servicios GMP, incluyendo proyectos llave en mano e instalaciones críticas, para empresas vinculadas a las ciencias de la vida (industria farmacéutica y biotecnológica, de la salud, cosmética, veterinaria y alimentaria, hospitales, laboratorios y centros de investigación). Jordi Puig, director general de Azbil Telstar, nos habla en esta entrevista de esta compañía y de su trayectoria profesional desarrollada en la misma.

Desde abril de este año ocupa el puesto de director general de Azbil Telstar, ¿qué valoración puede hacer de estos meses en los que lleva ocupando este cargo?

Ha sido intenso y, a su vez, un reto estimulante, especialmente teniendo en cuenta las circunstancias especiales que se están dando tanto a nivel macroeconómico como geopolítico y que están teniendo un impacto muy tangible en nuestro negocio. Por otro lado, además de ser un periodo de adaptación a las nuevas responsabilidades, con una visión totalmente estratégica en la gestión de los retos que se ha planteado la empresa en todas las áreas tanto internas como externas, en estos seis primeros meses nos hemos orientado especialmente a definir el nuevo modelo de gobierno de la empresa que fortalecerá la dinámica de gestión operativa de la organización en los diferentes países. Todo ello mediante un modelo de liderazgo colaborativo que integrará todos los niveles de la organización y todas las filiales de la empresa, en las que cada día el volumen de negocio y la complejidad de los proyectos son cada vez mayores, en una cadena de valor cada vez más competitiva.

Entró a formar parte de la plantilla de la empresa en 1996 ¿Qué puestos ha ocupado en la compañía desde su incorporación y qué le ha aportado esta experiencia para el desarrollo de su actual cargo?

Comencé en prácticas mientras terminaba mi carrera de ingeniería mecánica incorporándome después en la empresa para desarrollar el departamento de calidad y pasar, posteriormente, a ser el responsable de servicio de postventa. De ahí a ocupar el cargo de director de recursos humanos y más tarde, en 2002, a responsabilizarme de la puesta en marcha y dirección del nuevo centro producti-

vo de Telstar en China, en Shanghai, durante tres años. A mi regreso a España, ocupé el cargo de director corporativo de ventas y marketing. Tras la integración de Telstar en el grupo Azbil en 2012, asumí la dirección general de la división de equipos para ciencias de la vida en 2013, para ocupar en el 2017 la dirección global de ventas y marketing. Desde abril de este año, soy Managing Director y miembro del consejo de Administración de Azbil Telstar.

Ha sido una trayectoria muy intensa que me ha hecho avanzar profesionalmente de una manera muy sólida. Mi experiencia me ha demostrado que la ambición de crecer profesionalmente y a su vez creer profundamente en el proyecto empresarial en el que estás inmerso, es un activo que te puede impulsar a desarrollar tu trayectoria profesional dentro de una misma empresa. La ambición conecta con la

transformación, la capacidad de poner en marcha proyectos, asumir retos y evolucionar. La oportunidad de desarrollar mi actividad durante estos años en áreas tan diversas dentro de la empresa me ha permitido enriquecer muchas capacidades, además de incrementar exponencialmente mi conocimiento del negocio, tanto desde el punto de vista de las personas, producto y mercado.

¿Podría hablarnos de la nueva estrategia de gestión de la compañía implementada para impulsar el crecimiento del negocio de acuerdo con su plan de acción a medio plazo hasta 2024?

El plan de acción de la empresa a medio plazo se basa en tres áreas estratégicas de desarrollo de negocio: soluciones integradas, digitalización y automatización. Orientado a dar una respuesta altamente competi-

va a un sector, el de las ciencias de la vida, cuyo modelo de negocio se caracteriza por la transformación digital de los procesos de nuestros clientes y la integración de tecnologías donde la automatización juega un papel clave.

Azbil Telstar es una empresa que, lejos de centrar su actividad únicamente en el ámbito de la fabricación, basa su modelo de negocio en nuevos desarrollos e ingeniería tecnológica orientada al diseño e implementación de soluciones integradas de alta complejidad que aportan valor a los proyectos de nuestros clientes y contribuyen a la mejora de sus procesos operativos, al incremento de la eficiencia y a una mayor sostenibilidad. Así, la estrategia de la empresa se centra en impulsar un modelo de negocio que conjuga el desarrollo de nuevos productos y servicios que deberán ser integrados, digitales y automatizados.

END TO END LOGISTICS SOLUTIONS

Combining the best of **PEOPLE**, **TECHNOLOGY** and **PROCESSES**



Barcelona

Rambla de Catalunya, 5, Pral 3^a
BARCELONA 08007 (Spain)
pricing@e2elogistics.es
T. (+34) 93 159 66 00
F. (+34) 93 159 68 88

Madrid

Avenida de Europa, 26
Edif. Atica 5, 2^a Planta - MADRID 28224
Pozuelo de Alarcón (Spain)
pricing@e2elogistics.es
T. (+34) 91 184 59 74

Bilbao

Alameda de Mazarredo, num 16.
BILBAO 48009 Bizkaia (Spain)
jon.landa@e2elogistics.es
T. (+34) 94 635 53 22

www.e2elogistics.es



Asimismo, nos proponemos asentar nuestra actividad en mercados situados en zonas geográficas altamente desarrolladas y ofrecer respuesta a un perfil de cliente que, sometido a regulaciones especialmente exigentes y cambiantes en el ámbito de la producción aséptica, está dispuesto a invertir de forma recurrente en equipos y servicios de alto valor añadido que cubran todo el ciclo de vida del producto.

Recientemente, a finales de agosto, han estado presentes en la feria internacionalACHEMA, celebrada en Frankfurt, presentando sus últimos desarrollos para la industria farmacéutica ¿podría hacernos un breve resumen de su participación en este evento? ¿A qué próximas ferias tienen previsto asistir?

Azbil Telstar estuvo presente en Achema con una oferta espectacular. La empresa presentó un total de 11 innovaciones propias protegidas por varias nuevas patentes que se desarrollaron en el transcurso de los últimos años, especialmente durante el periodo de pandemia en el que Azbil Telstar destinó un ingente esfuerzo al desarrollo de nuevas soluciones en base a un criterio de alto retorno para nuestros clientes. Estamos satisfechos del resultado. El evento contó con un nivel de participación aceptable, muy inferior a ediciones pasadas, pero de alta calidad profesional. Comprobamos que nuestra oferta resultó muy atractiva; sedujo y despertó un alto interés.

"Azbil Telstar tiene desplegadas políticas internas de retención de talento, cumplimiento ético y responsabilidad social sostenibles y respetuosas con las personas"

Para el año 2023, las principales ferias en las que la empresa participará con presencia propia son CPHI, Interpack, Interphex, Farmaforum y Expoquimia

¿Dónde cree que reside el éxito de Azbil Telstar?

En las personas, y en el equipo que forman. Indudablemente, junto al potencial intrínseco de capacidad innovadora, desarrollo y conocimiento tecnológico vinculado a la propia actividad de la empresa, el valor de Azbil Telstar radica en un gen conatural de innovación y servicio.

De hecho, Azbil Telstar es una empresa que valora especialmente la actitud, la motivación, la capacidad de adaptación y de aprendizaje como competencias tanto o más importantes que la propia formación o experiencia. La empresa confía en un proceso de formación interna, conducido mediante Telstar Academy, que asegura la constante capacitación de nuestro equipo de profesionales.

Consciente de ello, Azbil Telstar tiene desplegadas políticas internas de retención de talento, cumplimiento ético y responsabilidad social sostenibles y respetuosas con las personas. Unas políticas que promueven medidas de bienestar para sus trabajadores y trabajadoras que facilitan las condiciones de su entorno laboral, de equilibrio y conciliación personal y profesional, de desarrollo del teletrabajo, etc. y que nos ayudan a retener el mejor talento que, en definitiva, queremos que sea el reflejo de los valores de la marca Telstar.

¿Con qué plantilla cuentan en España y cuál es el perfil de los trabajadores? ¿Qué destrezas valora principalmente a la hora de una nueva contratación?

Azbil Telstar cuenta con una plantilla de 1.000 personas en todo el mundo, la mitad de las cuales están en España, entre Terrassa (Barcelona) y Madrid. El 55 % disponen de titulación universitaria. El alto porcentaje de profesionales con formación univer-

sitaria ilustra el modelo empresarial de Azbil Telstar intensivo en diseño, desarrollo e ingeniería tecnológica.

¿Qué cambios está imponiendo la actual crisis energética internacional en el desarrollo de la actividad de Azbil Telstar? ¿Cómo les está afectando este hecho?

La crisis energética, junto con la inflación y la escasez de componentes electrónicos, nos conduce a buscar mecanismos para mejorar la eficiencia en los procesos. Si bien la nuestra no es una empresa intensiva en el consumo de energía, sí que sentimos la presión del incremento de costes de producción que inevitablemente genera esta situación.

Pharmatech es la revista institucional de AEFI, próximamente esta asociación entregará a Azbil Telstar el premio al "Mejor Artículo Técnico-Científico publicado por un proveedor en Pharmatech", por el artículo titulado "Ciclo de vida en la validación del proceso", ¿conoce la trayectoria de esta Asociación? ¿Qué opinión tiene de ella? ¿Alguna sugerencia para mejorar su labor de divulgación de la industria farmacéutica?

Sí, toda persona que trabaja en el sector conoce AEFI, que es un referente del mundo farmacéutico. La divulgación entre sus asociados de las prácticas más avanzadas de la industria, el fomento del networking y el conocimiento que sus miembros y comisiones siempre están dispuestos a compartir mediante seminarios, publicaciones o reuniones, con reguladores y hasta con potenciales competidores, hace que sea una gran labor difícil de encontrar en otros campos.

Destacar que la realización de seminarios de manera remota ha sido una vía que ha permitido llegar a mucha más gente de forma sencilla. Animaría a AEFI a seguir con estos eventos híbridos (presenciales y remotos al mismo tiempo) y a utilizar las redes (LinkedIn especialmente) para seguir divulgando su tarea. 🇪🇺