

Entrevista a Antoni Martínez, Director Comercial de Hetmo Informática

Ofrecemos un software adaptado a la necesidad de cada cliente

Hetmo Informática es una empresa joven pero con un objetivo muy claro: desarrollar software para empresas fabricantes del sector del aluminio, PVC o madera.

Esther Güell

¿De dónde viene la idea de crear una empresa tan focalizada a este sector?

De Javier Herrera. Su inicio se remonta al año 1995 cuando, con 24 años, trabajaba en una empresa de aplicaciones informáticas. En ésta contactó con un fabricante de ventanas de Cantabria y después de varias reuniones, detectó la necesidad de crear una herramienta informática para carpinterías. Proyecto que se llevó a cabo a finales de los noventa cuando creó Hetmo Informática.

¿Qué características destacaría de un sector tan particular?

En España existen múltiples formas de construir ventanas: no son la misma tipología en Galicia que en Valencia, o el sur, etc. Además, cada construcción puede tener ventanas de medidas diferentes. En cambio, en Europa, existe un estándar para ventanas de cocina, de habitaciones, etc. Allí se puede hacer stock de producto, algo que aquí no es posible.

Eso es una ventaja para empresas como Hetmo...

Sí, claro, nuestros software son prácticamente personalizados para cada cliente. Cada uno tiene una manera de trabajar. Además, a nivel nacional también hay diferencias: la cultura de cada Comunidad Autónoma hace que la tipología de ventana también sea diferente: no se construye igual en Cataluña que en Andalucía, Madrid, Cantabria, etc. Esto todavía complica más el proceso. Por ejemplo, en el norte, a nivel de ventana buscan mayor calidad; también por el tema climático.

En Cataluña, por ejemplo, existe un tipo de cajón de persiana que no existe en el resto de España: el sistema monoblock. Esto supone que cada programa debe tener características específicas de cada zona.

Eso supone una oportunidad para su empresa...

Sí. Es el caso de uno de nuestros principales clientes, que trabaja mucho para el mercado catalán, y para el que hemos hecho un proyecto relacionado con el registro de



Antoni Martínez, Director Comercial de Hetmo Informática, en un momento de la entrevista.

persiana que no tiene ningún otro cliente fuera de Cataluña.

Intentamos hacer programas mínimamente estandarizados pero siempre tienes que analizar cómo trabaja el cliente y qué necesidades tiene. Al final, de la totalidad de programas implantados a nivel nacional, casi cada uno de ellos tiene una manera de trabajar distinta.

Así pues, ¿personalizar los productos ha sido más una necesidad que una opción?

Los clientes lo necesitan. Y, de hecho, la manera de entrar en el mercado es ésta. Existen otros más estándar pero se encuentran con muchas barreras: el cliente quiere algo muy concreto y si el programa estándar no lo permite, supone invertir en investigación, con el



coste que ello supone. Nuestro 'know-how' permite agilizar este proceso y hacerlo un poco más económico.

¿Qué elementos cree que diferencian Hetmo de la competencia?

Sobre todo creo que el hecho que todos los que conformamos la empresa venimos del sector de la ventana. Cuando hablamos con un cliente, sabemos de lo que hablamos.

Las particularidades de cada Comunidad Autónoma en cuanto a la fabricación de ventanas implica un sistema producción diferente que en Europa, donde sí existen medidas estándar

¿Hay empresas que todavía son reacias a utilizar este tipo de herramientas informáticas?

La verdad es que cuesta. En nuestro sector, y esto es extensible a casi todo el sector de la construcción en general, hay poca cultura empresarial. Nos encontramos con personas que llevan toda su vida trabajando en el sector, con una larga y amplia experiencia en la fabricación de perfiles, ventanas, etc., que han logrado establecerse por su cuenta, incluso tienen trabajadores y disponen de una nave propia. Pero no tienen estructura empresarial.

Ni están al día en cuanto a nuevas tecnologías....

Todavía es una generación de entre 50-55 años de media y les cuesta aplicar e innovar en tecnología. Cuando les preguntamos qué costes tienen a la hora de fabricar un elemento determinado, no lo saben. Entonces es cuando, con nuestro programa, analizamos los costes y determinamos cómo hay que salir al mercado, el margen comercial, etc. Les ayudamos a controlar los gastos y conocer si ganan o si pierden. Con nuestras soluciones pueden ver cuánto tardan en fabricar una ventana, qué coste tiene, etc. Es entonces cuando ven las ventajas y necesidades de aplicar este tipo de herramientas al proceso de fabricación.

¿Cuánto tiempo se puede tardar en amortizar la inversión en una solución de este tipo?

Depende. Si es un software de gestión de empresa a nivel de presupuestos, sólo con la parte teórica, la amortización es muy rápida. En dos años se puede amortizar.

Aplicar sus software, ¿implica cambiar maquinaria o la línea de producción?

No, al contrario. Somos nosotros quienes nos adaptamos a lo que tiene el cliente. Estos software no suponen ninguna barrera para el taller.



Javier Herrera, Gerente de Hetmo Informática, detectó la necesidad entre los fabricantes de ventanas de contar con una herramienta pensada especialmente para ellos.

¿En qué posición se encuentra actualmente Hetmo dentro del mercado?

Actualmente tenemos contabilizadas unas 10 empresas que se dedican a este sector de software para el sector de la ventana. Y algunas de ellas de referencia en el sector. Son empresas que, al ser más grandes, juegan con productos más estandarizados, con muchos módulos, pero mucho más estandarizado.

Respecto a ellos, en Hetmo somos más ágiles y nos adaptamos a las necesidades que tiene cada cliente, de forma personalizada. Ello supone un coste adicional pero nuestra estrategia es lograr la satisfacción del cliente, que es mucho mayor con un producto diseñado a medida.

De hecho, la principal inversión que deberemos hacer en Hetmo en los próximos años será en personal para poder ofrecer diseños personalizados y servicio post-venta, que es uno de los campos donde más quejas hemos detectado de todas las empresas de software en el mercado nacional.

¿Cuántas personas son actualmente en la empresa?

Siete. Pero hace dos años éramos dos. El cambio ha sido muy importante.

¿Y qué ámbitos de actuación tiene?

De momento, España y Portugal.

Recientemente han desarrollado el nuevo y completo software Expernet. ¿En qué consiste?

Es una herramienta de gestión integral que permite desde elaborar una oferta hasta fabricar una ventana, hasta el control del almacén, controlar los pedidos a los proveedores, etc. Es una herramienta completa: para desarrollar el proyecto y gestionar el proceso posterior.



Los clientes pueden contar también con las explicaciones de Jorge Rivas, Director Técnico de la empresa, a la hora de aplicar las herramientas desarrolladas por Hetmo.

Hetmo tiene también la intención de ampliar su campo de aplicaciones y trabajar con fabricantes de ventanas de madera... Explíquenos un poco el objetivo de la empresa.

De hecho, nuestro software ya está preparado para trabajar con madera. Tenemos algún pequeño cliente que ya trabaja con carpintería y lo que hacemos incorporar a nuestra solución todo lo relacionado con el tema de herrajes. Con madera se pueden hacer, incluso, más combinaciones que con perfilaría de aluminio o PVC: puedes crear la ventana como quieras, con las medidas y formas que quieras. Así que la amplitud de la gama de producto es mucho más amplia que con los otros materiales. A partir de ahí, en Hetmo hemos incorporado el herraje, el campo que hemos detectado que está más flojo a nivel nacional, lanzando un producto al mercado que, además de permitir a los carpinteros configurar las ventanas como quieran, aporta todas las soluciones de herrajes o mecanismos de apertura que pueda necesitar.

Tocando un tema más delicado pero de obligada mención... Sus clientes están directamente relacionados con el sector de la construcción ¿Cómo cree que les puede afectar la crisis que se está viviendo?

En realidad nos genera una gran oportunidad. Ahora, las empresas tienen tiempo de pensar cómo reestructurar sus líneas de producción, estudiar cómo han trabajado estos últimos tiempos... A día de hoy tenemos cubiertas las ventas del próximo año y la mayoría son reestructuraciones de empresas que quieren mejorar los programas, o personalizarlos. Y también entramos en el campo de la monitorización de las líneas de producción: informatizamos todos los puestos de trabajo para controlar la carga de trabajo que tienen, cómo están trabajando, qué ritmo de trabajo tienen, etc. Nuestra experiencia nos dice que las épocas de crisis por las que ha pasado Hetmo Informática han sido momentos de relanzamiento de la empresa.

En los malos momentos, optimizar o cerrar...

Claro. Cuando todo va bien nadie mira nada. A lo largo

de este mes, cuando se está empezando a notar el freno de la economía, hemos tenido un importante número de llamadas de clientes que quieren que les mejoremos una parte del programa, para introducir nuevos productos, personalizar aún más el software, en definitiva.

¿Podría destacarnos algún proyecto del cual estén especialmente orgullosos?

Sí. Hemos tenido dos. Uno para Procomsa, uno de los principales proveedores de herrajes a nivel nacional, para los que hemos desarrollado un software en el que, por primera vez, se ha logrado introducir todas sus variantes de herrajes; incluso hay sistemas de ventanas que nunca habían podido ser informatizados.

Y otro proyecto del cual también estamos muy orgullosos, y no sólo nosotros sino también nuestros clientes y un colectivo muy específico del mundo de la construcción, como son los arquitectos, es el programa que hemos hecho con las indicaciones del Código Técnico de la Edificación (CTE) que hemos desarrollado en dos formatos: uno extenso donde el arquitecto se puede hacer su proyecto en todas sus fases, con su memoria y elaboración de planos, y otro simplificado para los talleres pequeños que quieren saber cómo queda su ventana y que es más fácil de manejar.

En este caso parece una solución estándar para diversas aplicaciones...

Este es un sector en el que se hacen muchas herramientas informáticas para las marcas. Cada una ellas tienen softwares específicos, pero ocurre que los talleres trabajan o pueden trabajar con algunas o todas ellas y no tiene una herramienta donde pueda agrupar todos sus productos con los que está trabajando. Así, con esta nueva herramienta que hemos desarrollado, puede crearse sus propias series y demostrar a sus clientes que sus ventanas, de PVC, aluminio o madera, y de la marca que sea, reúne los requisitos exigidos.

Al final, con este software permitimos que un taller pueda trabajar para todas las marcas, haciéndolo compatible con los programas específicos de cada una. Evitamos así la necesidad de tener un programa por marca, simplificando tanto su campo de aplicación como el tema de formación y conocimiento del software.

En cuanto a la compartimentación del mercado, ¿el taller pequeño sigue dirigiéndose al ámbito doméstico y las empresas a la gran obra de construcción?

Hasta ahora, el sector de la construcción ha sido tan dinámico que ha habido trabajo para todos. Con la situación actual se producirá una reestructuración del mercado, obligada, y seguramente los grandes se quedarán el mercado de las grandes obras y grandes redes de distribución y los talleres más pequeños o se dedicarán al particular o dejará de fabricar y comprará al taller más grande.

Especializándose en la instalación...

Tengamos en cuenta que entra en vigor el CTE, el mercado CE... son normativas que suponen costes añadidos importantes. Por ello pienso que esta regulación puede hacer que mucho taller pequeño deje de fabricar y se dedique a instalar o se convierta en distribuidor. ■