

JHernando es una empresa familiar fundada en 1966 que se inició con la fabricación de bandas transportadoras industriales y posteriormente comenzó a fabricar módulos de transporte. ¿Podría hablarnos de la evolución de JHernando?

En aquellos años, nuestros clientes eran empresas de ingeniería que compraban nuestros productos y luego vendían los sistemas completos, automatización incluida. En los años 90 nos incorporamos el resto de la familia formada por los tres socios actuales, que somos hermanos. Ahora dirigimos la empresa juntos. Más adelante, asumimos como propio lo que se vendía a las ingenierías y empezamos a vender instalaciones llave en mano a los sectores que tenían grandes proyecciones de crecimiento en ese momento.

La empresa familiar mantiene como valores la cercanía, la flexibilidad, la agilidad, la adaptación y la mejora continua. ¿Cómo se traducen éstos y qué valor añadido aportan respecto a sus competidores?

Todos estos valores son heredados. Comunicamos estos valores a nuestros clientes y se reflejan en nuestra forma de trabajar. En última instancia, todo se reduce a la calidad. La proximidad determina nuestra forma de trabajar, lo que es percibido por el cliente. Nuestro servicio y su calidad son los principales valores añadidos que aportamos; sin embargo, el mayor valor de nuestra empresa es nuestro equipo de profesionales.

Las alianzas estratégicas también han sido un valor importante para JHernando. ¿Qué han supuesto estos acuerdos para ustedes?

La calidad es la base. Ofrecemos soluciones logísticas a la medida de cada cliente. En muchos casos, ya existe en el mercado una solución o un producto ideal. A través de estos acuerdos podemos suministrar esos productos desde nuestras instalaciones. Contamos con importantes colaboraciones en las que se fabrican sistemas complejos que posteriormente integramos. Esta proximidad es percibida por el cliente, que, como resultado, recibe el mejor producto a un precio justo.

¿Podría destacar algún proyecto del que se sienta especialmente orgulloso?

Ha habido muchos a lo largo de los años. Por ejemplo, recientemente hemos implantado un sistema de clasificación de alta velocidad para paquetes y sobres para una empresa de Madrid. Ha sido un gran proyecto, que gestiona 86 rutas y 8.000 paquetes por hora. La empresa gestionó con éxito el Black Friday del año pasado gracias a este sistema. Y en los últimos años hemos realizado instalaciones para los principales actores de mensajería y correos a nivel mundial, como **Correos Express, GLS, Dachser, TNT-Fedex, Seur-DPD, DHL**, así como para empresas farmacéuticas y de logística farmacéutica (**GSK, Pfizer, Rovi, Bidafarma,...**)

Aproximadamente el 87% de los españoles afirma comprar más por Internet que antes de la pandemia, y es probable que estos nuevos hábitos de compra continúen en el futuro. ¿Cómo ha sido este boom del ecommerce para JHernando en el último año?

En términos de trabajo y de relación con los clientes, hemos podido acelerar algunos proyectos y llevarlos a cabo. Esto ha incrementado el trabajo en algunos sectores, como la **logística farmacéutica**. Los clientes han experimentado un mejor servicio y una entrega a tiempo. La pandemia ha abierto, en cierto modo, las puertas a los clientes que compraban a fabricantes extranjeros. Ha habido mucho trabajo y hemos adaptado nuestros horarios. Antes de la pandemia, éramos 95 trabajadores, y ahora nuestro equipo es de 140 personas.

¿Qué soluciones puede aportar al sector la nueva fábrica de equipos logísticos de ecommerce de JHernando en Vallecas?

Hemos aprovechado este momento para acelerar este tipo de inversiones. En Vallecas teníamos una antigua nave que hemos convertido en una nueva planta industrial. El mercado exige ahora unas instalaciones más rápidas, flexibles y modulares. Allí podremos fabricar módulos en serie de forma correcta, rápida y utilizando un espacio ya existente.

¿Cuáles son los objetivos de JHernando para 2022 y cuál es la visión de la empresa para los próximos años?

Nuestro objetivo para 2022 es que el gran equipo de profesionales que conforma JHernando prospere en estos tiempos difíciles. A nivel empresarial, hemos iniciado un proceso de internacionalización a través de nuestros clientes más importantes, que nos han servido de puerta de entrada a la escena internacional. Portugal es ya uno de los mercados más importantes para nosotros, con un 30-40% de nuestra facturación. Hemos establecido conexiones con algunos países de Sudamérica y estamos en vías de cerrar varios acuerdos de colaboración en Brasil, Chile, Perú y Ecuador, donde pretendemos replicar nuestro exitoso modelo de negocio en España y Portugal. Nuestro objetivo es consolidar el crecimiento, ya que nunca antes habíamos realizado una expansión internacional de este tipo. Al mismo tiempo, es muy importante que se nos siga considerando locales para tener éxito en este sentido.

