

# ENTREVISTA CON GABRIEL DE LECEA, DIRECTOR COMERCIAL DE DIBAL

Dibal, fabricante de balanzas para el retail de la alimentación, y equipos de pesaje y etiquetado, control e inspección para la industria, principalmente alimentaria, es una marca con más de 35 años de presencia en el mercado nacional e internacional. Gabriel de Lecea, con 22 años en la compañía, ocupa el puesto de Director Comercial desde el 2004.



## ¿Cuáles diría que son las claves que han permitido a DIBAL mantener su buena posición en el mercado español?

Si algo ha caracterizado a **DIBAL** a lo largo de toda su trayectoria es su clara orientación al cliente. Nosotros siempre decimos que no queremos que el cliente nos vea como un proveedor, pretendemos ser su socio tecnológico para un desarrollo y crecimiento conjunto.

Es cierto que históricamente hemos sido un proveedor referente de balanzas y equipos de pesaje y etiquetado, sin embargo, cada vez son más los clientes que por iniciativa propia nos llaman porque tienen una necesidad tecnológica y saben que en **DIBAL** contamos con los recursos y conocimientos para desarrollar esa solución; esto nos está permitiendo ampliar nuestro portfolio de productos/soluciones, otra de las claves para lograr la fuerte posición con la que contamos. El pesaje es nuestra principal actividad, pero estamos entrando en otros campos.

Y, en último lugar, pero no por ello menos importante, la calidad. Asegurar la calidad de todos nuestros equipos antes de su lanzamiento al mercado es imprescindible, de ahí el peso que nuestro departamento de testing tiene en los nuevos desarrollos de la organización.

## Supongo que en su caso, como en el de todas las empresas del país, la COVID supuso un antes y un después.

Así es, hasta finales de marzo en

**DIBAL** teníamos una clara hoja de ruta para este año; sin embargo en abril nos adaptamos y cambiamos nuestras prioridades.

Nosotros trabajamos mayormente para dos sectores esenciales que en ningún momento han parado su actividad: el retail de la alimentación y la industria alimentaria, por lo que en **DIBAL** tampoco paramos. Tuvimos claro desde el primer momento que nuestro objetivo era servir a los clientes en el menor plazo posible. Esa era su mayor necesidad: no parar y hacer frente al incremento de la demanda generado por la situación.

El sector del retail se enfocó sobre todo en asegurarse el abastecimiento y evitar roturas de stock, en este caso nuestra labor fue más de servicio y mantenimiento; mientras que la industria alimentaria sí tuvo que realizar nuevas inversiones en equipos automáticos para ampliar su capacidad productiva. Una buena gestión de proveedores fue clave para poder dar respuesta a unos niveles de demanda exigentes.

## ¿Cómo ha cambiado la pandemia los planes de futuro de la empresa?

Desde el mes de junio hemos retomado nuestra actividad y proyectos de futuro en los que veníamos trabajando.

La pandemia ha generado además nuevas oportunidades, sobre todo en el terreno del retail, donde las condiciones y el comportamiento de los compradores han cambiado, por lo que surgen nuevas necesidades y se han acelerado algunas tendencias

que ya se habían detectado: el desarrollo del e-commerce de la alimentación, el uso cada vez menor del dinero en efectivo, la reducción del tiempo dedicado a la compra en el supermercado...

Todo ello nos está obligando a repensar nuestros productos para identificar cuáles son las adaptaciones necesarias que mejor respondan al nuevo escenario: actualmente estamos trabajando en proyectos para reducir las colas de espera en las cajas de pagos, reducir las interacciones personales en las salas de compra, incluir tecnologías de visión en nuestros productos...

En lo que a equipos automáticos se refiere, nos estamos centrando sobre todo en incrementar las velocidades de los mismos.

## ¿Cuál es la previsión de evolución para los próximos meses?

Como en todos los sectores, estamos expectantes sobre cómo va a evolucionar la crisis sanitaria, que afecta directamente a la recuperación económica del país.

Existe cierto temor y precaución, por lo que la mayoría de las empresas son prudentes y han reducido o postpuesto sus inversiones; en cualquier caso en **DIBAL** estamos trabajando intensamente para seguir cumpliendo con los niveles de calidad y servicio que nuestros clientes exigen, al tiempo que avanzamos en los nuevos proyectos para cumplir los objetivos fijados en nuestro plan de negocio para los próximos 3 años.