

ANIVERSARIO

Adaptación, seguridad y consenso

Estos son los pilares sobre los que se asienta Silos Canfranc y que, además, permiten su continuidad en un tiempo en el que la competencia llega de cualquier rincón

Una trayectoria tan dilatada requiere en cualquier actividad empresarial de una serie de factores que son los que permiten la continuidad de las empresas. En el caso de Silos Canfranc, estas claves tienen como pilares la adaptación, la seguridad y el consenso en la toma de decisiones.

«La capacidad de adaptación ha sido clave», afirma el gerente de Silos Canfranc, Luis Encabo. «En 50 años ha habido diferentes entornos económicos y políticos que han requerido de gran flexibilidad. El mercado es ahora abierto. Antes era muy local y, tras la entrada en la Unión Europea, ha pasado a ser mundial. Aunque antes era más fácil, porque no había tanta competencia. La competencia nos hace ser más eficientes, pero lo ideal sería que fuera en igualdad de condiciones», añade.

A esta capacidad de adaptación se añaden unos sólidos principios y valores. «Independientemente de que el objetivo sea ganar dinero, como empresa que somos, tenemos claro que ese beneficio pasa por un comportamiento ético en los

negocios. Esto ha hecho que tanto nuestros proveedores y clientes confíen en nosotros cada año», asegura Encabo.

«Conocemos el campo. Llevamos 50 años sumergidos en el campo y nos gusta», matiza José Martínez. No obstante, la empresa atravesó un momento clave con la entrada de España en la Unión Europea. Este hecho «nos obligó a abrirnos, a conocer aspectos que van más allá del propio terreno», explica el gerente.

«Por ello intentamos estar bien asesorados tanto en temas agrarios como en materia comercial. Cada año hay novedades, nuevas normas, métodos de comercialización... que hacen que cada campaña sea diferente. Implica estar siempre con la máxima atención y al tanto de todas las novedades», añade Martínez.

Consenso para avanzar

El consenso es otro de los pilares que les han hecho avanzar durante este medio siglo. «Todas las decisiones se toman por consenso. Todos tenemos derecho a discrepar, a opinar... y todas las opiniones se tienen en cuenta. Eso enriquece la actividad y ayuda a entender un mercado que es muy complejo y que tiene muchas oscilaciones», incide Luis Encabo.

Otro valor clave es la búsqueda de la seguridad en las cuestiones comerciales. «Trabajamos en posiciones cortas, no especulamos».



José Martínez, director de Compras y Ventas, y Luis Encabo, gerente de Silos Canfranc. A. R.



Silos Canfranc estuvo en FIMA con motivo del 50 aniversario.

Esta seguridad se traslada a todos los campos. «Tenemos incluso un seguro de cobro, lo que significa que nuestros proveedores pueden estar tranquilos en ese sentido. Tenemos nuestras instalaciones aseguradas... Es algo que nos obsesiona», señalan.

Para conmemorar estas Bodas de Oro, la compañía Silos Canfranc celebró un acto para sus proveedores financieros, asesores, auditores... que consistió en una charla de dos especialistas del sector, uno de Chicago y otro de Barcelona.

ALEJANDRO ROYO

LA CIFRA

850

Toneladas. Esta es la cantidad de toneladas de cereal que pueden desplazarse en cada tren.

FILOSOFÍA

Actividad. Producto ecológico, búsqueda de la máxima calidad e impulso del ferrocarril son los tres ejes de la actividad de Silos Canfranc.

HA DICHO

Luis Encabo Motrel

GERENTE DE SILOS CANFRANC

«Nuestra especialización ha venido por el control de calidad tanto en productos ecológicos como en el trigo. Esto hace que, de alguna manera, nos distinga del resto»

EURO AUCTIONS

ZARAGOZA

España - T. +34 876 670 033
Camino Azarbe 14, 50800, Zuera

Miércoles 20 de Junio 2018
a las 8:30am

Para ver un listado completo de nuestros equipos y para más información de próximas subastas por favor visite

www.euroauctions.com

Euro Auctions, lleva a cabo subastas públicas en vivo y sin reserva de maquinaria agrícola, maquinaria industrial y equipos de construcción. Cada lote se vende en el día de la subasta sin mínimo de puja y sin precio de reserva

GRAN SELECCIÓN DE VEHÍCULOS COMERCIALES



2009 Komatsu PC80MR-3



07-08 JCB 520-40 - Selección



2011 New Holland W130B



2013 Peugeot 208 Business Line 1.4 HDI

Si usted está pensando en vender su equipo, contáctenos y le haremos una valoración sin ningún compromiso ni cargo adicional;

Paolo Alecci (ES)
T. +34 618 284 808
E. palecci@euroauctions.com

Alvaro Bartolome (ES)
T. +34 678 477 070
E. alvaro.bartolome@euroauctions.com

Pedro Chaves (PT)
T. +351 962 858 829
E. pchaves@euroauctions.com

TECNOLOGÍA

La alimentación 4.0: del genoma a la mesa

DEBATE

Varios expertos dibujan el boceto de lo que será el futuro de este sector y la influencia del nuevo paradigma en los consumidores en una charla en Zaragoza

Imagine que una empresa le envía a su hogar varios análisis. Después, manda las muestras a examinar y, con los resultados en una mano y el teléfono móvil en la otra, la compañía le ofrece una lista de recomendaciones alimenticias individualizadas que puede adquirir directamente y sin esfuerzo desde su 'smartphone'. Este escenario de futuro, entre otros probables, fue uno de los que dibujaron el pasado jueves los expertos que participaron en el debate 'Dime quién eres y te diré qué



Fumanal, López, Romanos e Yranzo, en el centro Ibercaja Patio de la Infanta en Zaragoza. GUILLERMO MESTRE

comes. Personalización de la alimentación mediante tecnología y genética', una charla organizada por el Clúster Aragonés de la Alimentación y Cuatrocienta, que tuvo lugar en el centro Ibercaja Patio de la Infanta de Zaragoza.

Un viaje al futuro

El científico y divulgador José Manuel López, el maestro cervecero de Ambar, Antonio Fumanal, y la experta en 'foodtech' e innovación Beatriz Romanos, con la presencia, como moderador, del chef y presentador de televisión Daniel Yranzo, fueron los encargados de perfilar el destino de este sector, cada vez más próximo a los avances tecnológicos. «Se está progresando mucho en este ámbito, que, además, se está aliando con otras disciplinas. El problema es, tomando como ejemplo la aeronáutica, que tenemos desarrollados los aviones pero las vías por las que tienen que salir todavía no están preparadas», explicó López, quien ha publicado dos libros con esta temática como protagonista: 'Nuevos alimentos del siglo XXI' y 'Vamos a comprar mentiras'. Esta realidad próxima, que también modificará el concepto actual de supermercado, incluyendo, entre las innovaciones, la interacción con el etiquetado de los productos, no dejará fuera de la ecuación las preferencias de cada consumidor. «No podemos crear un modo de alimentarnos sin que nos guste lo que comemos», resaltó el divulgador.

En cuanto a las bondades o perjuicios sobre la salud de determinados comestibles, Fumanal señaló: «Tenemos que saber por qué unos alimentos funcionan mejor que otros si, analíticamente, parecen iguales». «La ciencia intenta averiguar este tipo de cosas. Se trata de acercarse a todos la posibilidad de hacerse determinados exámenes -bioma, genoma y estilo de vida-, que indiquen qué alimentación es la más adecuada para cada uno», añadió Romanos.

¿Y la gastronomía?

«La gastronomía tradicional tiene que ganarse el derecho a existir demostrando sus propiedades», indicó el maestro cervecero. Por

AGUDO CISTERNAS
ESPECIALISTAS EN TUBOS COLGANTES

NUEVA DIRECCIÓN: Políg. Industrial Malpica - Calle D, Parcela 95
Telf 976 57 34 47 - 50016 ZARAGOZA - www.cisternasagudo.es

BEGUÉ S.L.
CONSTRUCCIONES METÁLICAS

976 660 543 - cmbeque@cmbeque.com - www.cmbeque.com
Políg. Valdeferrin, R50 - Ejea de los Caballeros (Zaragoza)



Caja Rural de Teruel con Apple Pay
Va contigo

