

Josep Maria Lloreda

PRESIDENTE
KH LLOREDA

“**Demostramos que no sólo limpiamos, también protegemos**”

■ POR JESÚS C. LOZANO

Josep Maria Lloreda ha convertido su domicilio en su oficina. Para realizar esta entrevista, atiende al periodista en su particular ‘puente de mando’ desde donde ha gobernado el navegar de su compañía durante los duros momentos del confinamiento. Tiene tres pantallas delante de sí, que le permiten -al mismo tiempo- comunicarse con su interlocutor a través de una videollamada, controlar el funcionamiento de las máquinas de la fábrica y ver la evolución de los resultados de su empresa.

“Estoy muy contento, porque nadie de mi entorno, ni familiares ni amigos ni personal de la empresa, ha sufrido esta maldita enfermedad y, además, mi hija Elisenda ha tenido gemelos durante este periodo”, se congratula el entrevistado, quien ha aprovechado el “paréntesis” que han supuesto estos últimos meses marcados por el Covid-19 para acelerar el cambio en el sistema operativo de su compañía mutando al nuevo *software* SAP S/4, que estará plenamente operativo este próximo mes de octubre. Además, esta crisis sanitaria “también nos ha mostrado las grandes oportunidades que brinda el teletrabajo”, prosigue el directivo barcelonés, recalcando que más de 60 personas (sobre un total de 84 en plantilla) han estado trabajando desde sus respectivos domicilios durante todo el periodo del estado de alarma. “Hemos comprobado que disponemos de las herramientas necesarias para que el 80% de la plantilla trabaje desde casa, hemos descubierto un nuevo mundo”, recalca, al tiempo que singulariza la hazaña en la herramienta ‘Microsoft Teams’, que ha aportado “seguridad, fiabilidad y eficiencia a las comunicaciones, tanto internas entre compañeros como externas entre el equipo comercial y los compradores”.

Y aprovecha Josep Maria Lloreda para agradecer



a todo su equipo su “compromiso, colaboración e implicación durante estos momentos, porque ellos han sido los responsables de que hayamos podido ofrecer un excelente servicio a todos nuestros clientes”. Servicio y prestigio han sido, son y seguirán siendo las pautas que guían el quehacer diario de KH Lloreda.

Garantizar el abastecimiento

“Lo que más nos ha preocupado durante el periodo del confinamiento ha sido ofrecer un excelente servicio a todos nuestros clientes, aunque ya nos habíamos preparado para ello, viendo lo que estaba sucediendo en China e Italia”, reconoce el dirigente, lo que le llevó, a mediados de febrero, a aprovisionarse de las materias primas necesarias para garantizar la producción y responder con solvencia ante un hipotético pico de demanda. “Compré cinco millones de pistolas, busqué proveedores alternativos y alguna materia prima la he tenido que pagar hasta ocho veces más cara que su precio habitual, pero necesitaba tener el suficiente *stock* para garantizar el abastecimiento”, rememora Lloreda, sintiéndose orgulloso de que su empresa ha sido “una de las pocas que no ha roto suministro y que ha servido puntualmente a la distribución”.

Además, ha sido necesario doblar turnos en la producción y contratar temporalmente a doce personas. Ello ha supuesto que las cuentas financieras de la empresa se hayan resentido, pero el directivo no lo

