



## Juan Francisco Hernando, CEO de JHernando

**Cercanía, flexibilidad, agilidad, adaptación y mejora continua, define a la ingeniería española JHernando. Fundada en 1966 por Jesús Hernando, ha logrado posicionarse como una reconocida marca en la fabricación e integración de las soluciones más innovadoras en intralogística de fabricación y distribución. Ya en su segunda generación, hablamos con su CEO Juan Francisco Hernando de la evolución y planes de la ingeniería.**

**E**n 1966, Jesús Hernando García fundaba la ingeniería JHernando, que ahora tiene al frente como CEO a Juan Francisco Hernando Belda, Ingeniero Industrial (ETSII-ICAI) y MII (Polytechnic School of Engineering, NY). No es fácil mantener una marca a lo largo del tiempo en el mercado español de la intralogística con la competencia de importantes marcas internacionales.

Sin embargo, JHernando ha conseguido posicionar la marca como un socio fiable y cercano para apoyar a las empresas en su desarrollo a largo plazo. Con un recorrido de más de 50 años de experiencia en la fabricación e integración de sistemas de automatización y transporte para la intralogística, JHernando es un referente para las empresas españolas.

El secreto está en la alta calidad en la fabricación de sistemas de clasificación, transportadores, sistemas de

captura de datos y sistemas de carga y descarga para cajas y palés para los sectores de paquetería, e-commerce, alimentación, farmacia, envase y embalaje, finales de línea en la industria y logística en general. Y también está en los acuerdos con reconocidas marcas a nivel internacional que le permite adaptarse a las necesidades evolutivas de sus clientes para planificar, fabricar e integrar sistemas que optimizan procesos y alcanzan objetivos de negocio en la cadena de valor.

Un ejemplo, que nos explica el CEO de JHernando es la reciente alianza estratégica con la empresa italiana LCS en una evolución a gran escala de sus soluciones.

**JHernando es una ingeniería con más de 50 años de actividad, como empresa familiar ¿Puede hablarnos de sus inicios en JHernando?**

La empresa JHernando fue fundada por Jesús Hernando García en 1966,

siendo él nuestro mejor consejero hoy en día. La empresa la creó con una vocación de servicio de calidad hacia el cliente que hemos aprendido e implantado en todas las áreas de nuestra compañía.

En un principio, se dedicaba a la manufactura de bandas transportadoras para la industria, siendo ya entonces la industria de paquetería muy importante para nuestra empresa, y también la entonces incipiente logística de nuestros clientes industriales.

**En este tiempo, ¿cómo ha visto la evolución de la logística en España? ¿Cuáles son los hitos para JHernando en su propia evolución?**

Nuestra empresa se ha ido adaptando a las necesidades del mercado, y ha pasado de dedicarse a la fabricación e integración de transportadores y sistemas de carga y descarga, como los transportadores telescópi-

**“En JHernando, nos hemos empeñado en mantener nuestra marca original con orgullo y actualmente es conocida en el sector como una marca de calidad contrastada que nos ha costado mucho esfuerzo conseguir”**

cos, a la automatización de sistemas para logística e intralogística.

También destacamos en la fabricación de sistemas de clasificación (sorters) de mediana capacidad e integración de sistemas de alta capacidad con nuestro propio software, dando soporte en España y Portugal.

**Cuando una empresa se acerca a JHernando, ¿qué encuentra? ¿Cómo encaran los proyectos? ¿En qué principios basan sus soluciones?**

En estos años, hemos crecido hasta convertirnos en una empresa de tamaño medio con dos centros de producción, pero los clientes nos transmiten que encuentran en nosotros no a un proveedor del sector al uso, ya que nuestro crecimiento ha sido orgánico, a diferencia de gran parte de nuestra competencia, sino que se encuentran a un equipo de personas con “cara y ojos”, y con capacidad de decisión, preocupándose (casi) tanto como ellos en la rentabilidad del proyecto.

Los primeros años no dejaba de suponer un riesgo para nuestros clientes cambiar de un proveedor internacional a un fabricante nacional sin tener una marca tan reconocida. Nosotros nos hemos empeñado en mantener nuestra marca original (JHernando) con orgullo y actualmente es conocida en el sector como una marca de calidad contrastada que nos ha costado mucho esfuerzo conseguir.

Un ejemplo lo encontramos en las empresas más grandes del sector de paquetería que se han dado cuenta y disponen de nuestros sistemas.

**¿Cuáles son los valores de una marca reconocida en el mercado español de la logística?**

Cercanía, flexibilidad, agilidad, adaptación y mejora continua, este es un resumen que define nuestros valores para el cliente. Y nuestro objetivo es ser un socio fiable en quien apoyarse para su desarrollo a largo plazo.

En este sentido, los sistemas de transporte y clasificación que nosotros



## El COVID-19 y el reto de colaborar

La crisis actual del coronavirus nos ha hecho ver las debilidades de las cadenas de suministro y hemos querido saber también como lo encaran en JHernando.

Como señala Juan Francisco Hernando su CEO "Nosotros como empresa tenemos una responsabilidad social también, por eso, aliados con la empresa Dorner, en JHernando estamos haciendo todo lo posible para apoyar la lucha global contra este virus, incluida la priorización de todos los proyectos contra el COVID-19 que ayuden a esas empresas esenciales.

Ahora más que nunca es tiempo de permanecer unidos junto a aquellas empresas que son esenciales en el tejido de nuestra sociedad. El peso de la industria manufacturera en España ha bajado a tan solo el 12,6% del PIB nacional, siendo bastante inferior a otros países de Europa.

De este reto solo saldremos colaborando entre todos. Esta crisis ha puesto muchas cosas sobre la mesa y nos hemos dado cuenta de que estamos en un mercado global pero necesitamos una industria logística local potente con unos fabricantes nacionales que den soporte a sus necesidades en cada momento

Cuando la crisis finalice del todo en unos años, se verá que fueron esas empresas que no se cerraron en banda, sino que colaboraron con su entorno y con sus partners, las que han salido más fortalecidas de todo esto. Seguir colaborando y dar buen servicio a nuestros clientes es clave para nosotros".

**“En estos años, hemos crecido hasta convertirnos en una empresa de tamaño medio con dos centros de producción, pero los clientes nos transmiten que encuentran en nosotros no a un proveedor del sector al uso, sino que se encuentran a un equipo de personas con “cara y ojos”, y con capacidad de decisión, preocupándose (casi) tanto como ellos en la rentabilidad del proyecto**

[www.jhernando.com](http://www.jhernando.com)

ofrecemos son sistemas flexibles y escalables que cumplen el objetivo principal requerido por el sector, que es tener un sistema capaz de cumplir la función para la que se le necesita.

Normalmente, esto significa cubrir la capacidad de clasificación requerida con un porcentaje de errores mínimo y, sobre todo, con un valor asumible y un coste postventa que no comprometa a la compañía a un gasto fijo muy elevado mensual, especialmente en tiempos en los que puede haber menor demanda, de modo que el cliente se pueda dedicar a su trabajo y la máquina sea una herramienta para facilitárselo, no una preocupación adicional.

### **¿Y desde el punto de vista de la eficiencia energética?**

En cuanto a cómo encaramos el ahorro de energía y la sostenibilidad medioambiental, hemos implantado un control de selección de proveedores en función de este factor consiguiendo componentes más eficientes.

### **En su oferta, encontramos productos propios y de reconocidas marcas, ¿Están preparados para dar soluciones completas a las actuales cadenas de suministro? ¿A qué sectores se dirigen?**

La apreciación es correcta. De este modo, ofrecemos proyectos "llave en mano", por lo que nuestros clientes obtienen componentes de la mayor calidad y por parte de un solo proveedor.

Podemos afirmar, que hemos alcanzado alianzas estratégicas con algunas de las mejores empresas a nivel mundial de equipos como transportadores telescópicos, clasificadores de alta capacidad, sistemas de almacenamiento automático y software SGA, de modo que "no inventamos la rueda" y podemos elegir y aportar la mejor solución existente en el mercado a nuestros clientes.

Como ejemplo, recientemente hemos firmado una alianza estra-

tégica con la empresa italiana LCS para la venta e implementación de soluciones integradas para la gestión automatizada de almacenes, tanto en España como en Portugal. Se trata de una evolución a gran escala de nuestro oficio, de forma que podemos diseñar e implementar soluciones de almacenamiento automático personalizadas con integración de componentes mecánicos, desarrollo de componentes de software y mantenimiento de plantas. Esas soluciones ad hoc pueden ser para adaptar o modernizar almacenes o bien para diseñarlos e implantarlos desde cero. A su vez LCS integrará nuestros sistemas de transporte y clasificación en sus clientes a nivel internacional.

Nuestros partners consiguen con nosotros un servicio postventa con una penetración de red difícilmente igualable en España y Portugal. Los sectores principales que abarcamos son la intralogística, la paquetería industrial, ecommerce y la logística farmacéutica y alimentaria.

### **¿Tienen algún nuevo producto?**

Por citar los más recientes, hemos desarrollado un nuevo software y unos sistemas más compactos para los sistemas de clasificación de paquetes y polybags.

Carmina Lafuente