

mundo Teldomo

DICIEMBRE 2022 · NÚM. 2



ÁNGEL BLANCO JIMÉNEZ

EL PRESIDENTE Y FUNDADOR DE GRUPO TELDOMO NOS CUENTA LOS DUROS INICIOS DE LA COMPAÑÍA Y LAS DECISIONES QUE LA HAN LLEVADO A SER UN REFERENTE

EDITORIAL

El sector de la construcción en España se encuentra en crecimiento según los datos del PIB del tercer trimestre, sin embargo, la escasez de algunas materias primas y el impacto del encarecimiento guiado por la tendencia inflacionista prevé una desaceleración significativa en la Eurozona.

El Gobierno espera reactivar la economía en España a través del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, fruto de la concesión de las ayudas europeas del Fondo Next Generation, abriendo un escenario de cuantiosas posibilidades a la rehabilitación de edificios de cara a mejorar la eficiencia energética del parque inmobiliario. A su vez, se ha renovado el compromiso contraído con la aprobación del Plan Estatal de la vivienda 2022 – 2025 para la mejora de la accesibilidad.

El 2022 está siendo un año complicado, ya que todavía arrastramos las secuelas de la pandemia que atravesamos no hace mucho y, además, nos encontramos en plena crisis energética. Hace unos años, la variación en los precios de las materias primas era mínima, lo que la hacía estable y asumible con el paso de los años. Sin embargo, la incertidumbre y el aumento imparable de los precios de las materias primas que vivimos en la actualidad, hacen que percibamos un escenario algo confuso para nuestro sector.

Aún con las inquietudes por lo sucedido en estos pasados años, el crecimiento en Grupo Teldomo continúa siendo el esperado y el futuro es muy prometedor. Siempre tenemos presente unos de nuestros eslóganes: "No es la especie más fuerte la que sobrevive, ni la más inteligente, si no la que responde mejor al cambio". Durante toda nuestra historia hemos atravesado momentos muy complicados e incluso de crisis económicas en nuestro país muy importantes. Pese a ello, siempre hemos sabido adaptarnos para evolucionar con los cambios del sector y satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

A nivel personal, debo reconocer que estoy muy satisfecho con este segundo año en Grupo Teldomo como CEO. Desde mi llegada, la acogida por parte de todo el equipo fue excelente y la adaptación a las nuevas directrices han sido bien recibidas, lo que nos ha permitido obtener resultados de manera inmediata. En estos dos años me he volcado en la empresa para mejorar cada día tanto a nivel personal como profesional.

La clave del éxito de Grupo Teldomo está en el equipo humano que forma parte de él. Este año, me gustaría agradecer especialmente a Ángel Blanco su apoyo y consejo en los momentos clave de estos dos años y su trabajo incansable desde los inicios de la empresa, que han hecho que la empresa crezca y todos sientan que están protegidos, cuidados y valorados. Agradecer también a María José Delgado por su entrega y lucha constante, que hacen de ella un referente para el resto de las personas. Y gracias también, por supuesto, al excelentísimo equipo humano que forma Grupo Teldomo y con el que tengo la suerte de compartir mi día a día.

Me gustaría también hacer un reconocimiento al resto de empresas que forman parte del grupo. Especial reconocimiento a todo el equipo de Aiditec Systems, ya que su evolución durante este año ha sido excepcional. El crecimiento de la empresa este año ha sido superior a los objetivos marcados, consolidando su posición como referentes en el sector de la protección contra el rayo.

¡Gracias a todos por este año!

Sigamos construyendo el futuro juntos.



ÍNDICE

04 LAS PERSONAS

LA ENTREVISTA

08

LOS PROYECTOS

10

14 EL GRUPO



LAS PERSONAS

NACHO ASENSIO Y PABLO GUILLEM, EXPERIENCIA Y JUVENTUD EN EL CRECIMIENTO

Nacho Asensio es nuestro jefe de obra desde hace 8 años. Su incansable trabajo por todas y cada una de las obras que hemos tenido desde su llegada a hecho que los proyectos salgan con unos estándares de calidad máximos. Su apreciación por el detalle y la practicidad del trabajo han hecho que los clientes estén siempre satisfechos con los resultados. Es el puente entre nuestro equipo a pie de obra y las oficinas. Un elemento imprescindible en el día a día de la empresa.

Pablo Guillem es nuestro delineante-proyectista y lleva algo más de un año con nosotros. Es el integrante más joven, pero con una proyección increíble. Tiene un gran talento que lo hace despuntar en todos sus proyectos.



ANA CHUST Y ROSA MERCADO, EQUILIBRIO ENTRE CONTROL DE LA EMPRESA Y FRENESÍ DE VENTAS



Ana Chust es nuestra responsable del departamento de administración y prevención desde hace poco más de 3 años. Es el equilibrio en la empresa para que todo esté en orden y nada falle. Contar con ella es un verdadero placer por su capacidad de trabajar en equipo y habilidad para dar respuesta rápida a los problemas que pueden surgir.

Rosa Mercado es nuestra directora comercial desde 2018. Tiene una habilidad innata para las ventas. Sabe desenvolverse a la perfección buscando siempre el beneficio de la empresa y del cliente. Además, dentro de Grupo Teldomo, es la persona encargada de todas las ayudas y la responsable en nuestro papel como gestores rehabilitadores de Next Generation de la Generalitat Valenciana.

TEAM BUILDING DAYS. HACIENDO EQUIPO FUERA PARA FORTALECER VÍNCULOS

Este año inauguramos un ciclo de actividades para fortalecer los vínculos entre los trabajadores y destacar la importancia de ser un equipo tanto dentro como fuera de la oficina.

Para ello, organizamos una jornada de Team Building Days.

Estuvimos una mañana en el Parque Central haciendo diferentes actividades grupales para fomentar la confianza y comunicación entre los responsables de cada departamento dentro del personal de oficina.



¡NUESTRO MAYOR SECRETO! FABRICACIÓN 100% ESPAÑOLA

Estamos orgullosos de presentaros nuestra planta de alta eficiencia ubicada en Albacete, España. Donde empieza la magia.

En ella se producen todos nuestros productos siguiendo los máximos estándares de calidad y con los mejores materiales del mercado europeo.

Queremos dar las gracias a Patrick, director general de la fábrica; Nieves, directora financiera; y a todo el equipo que trabaja día a día desde Albacete para obtener el mejor rendimiento y la mayor calidad en todos nuestros productos. Sin vosotros nada sería posible.



IVO IVANOV, UNO DE NUESTROS PARTNERS MÁS DESTACADOS EN EUROPA



Queremos destacar la labor incansable de uno de nuestros partners en Europa, Ivo Ivanov, por el trabajo de expansión de nuestra marca que ha realizado durante este año desde su empresa DIKOM.

Con más de 10 años de experiencia, DIKOM es una empresa referente en el sector de la protección contra el rayo y sistemas de puesta a tierra en el territorio de Bulgaria.

Es un orgullo para nosotros que represente nuestros productos y queremos agradecerle todo el trabajo realizado.

Esperamos seguir colaborando muchos años más.

GRACIAS A LOS DISTRIBUIDORES DE AIDITEC SYSTEMS POR CONTRIBUIR A NUESTRA EXPANSIÓN

Durante este último año la marca Aiditec Systems ha dado un gran salto y se ha ido imponiendo gracias a los estándares de calidad de nuestros productos, con fabricación 100% española y garantía de por vida.

Gran parte de esta expansión se la debemos a nuestra red de distribuidores en 46 países que hacen un excelente trabajo ofreciendo nuestro producto de la mejor manera por todo el territorio.

Queremos agradecer a todos y cada uno de ellos por ser parte de nuestra compañía, por su incansable trabajo y por presentar, orgullosos, nuestros productos al mundo.



ARTURO FERNÁNDEZ CUMPLE UN AÑO CON NOSOTROS EN AIDITEC SYSTEMS

Arturo Fernández ha cumplido un año con nosotros. Desde su llegada, su labor en la empresa ha sido encomiable y queremos agradecerle todo el trabajo realizado durante este tiempo.

Arturo forma parte del equipo de Aiditec Systems como responsable de desarrollo de negocios y, desde su llegada, ha trabajado en la expansión de nuestra marca por varios países. Destacamos, en especial, su labor en las últimas semanas junto a Ángel Blanco en México y su papel formativo en los webinars que ofrecemos a tantas y tantas personas de habla hispana.



INCORPORACIÓN MUY ESPECIAL PARA GRUPO TELDOMO



En los últimos compases del año hemos incorporado a la plantilla de Grupo Teldomo a Emilio Casas Rodríguez.

Emilio llega a la empresa como técnico en el departamento de estudios y proyectos del área de rehabilitación y eficiencia energética. Concretamente, su rol es el de técnico delineante-proyectista.

Llega con mucha ilusión y con ganas de demostrar todo lo que puede aportar a nuestra compañía. Esperamos poder aportarle nosotros también a él todo lo necesario para continuar creciendo profesionalmente.

¡Bienvenido, Emilio!

FORMACIÓN EN PREVENCIÓN CONTRA EL ACOSO LABORAL Y SEXUAL

Todo el equipo de Grupo Teldomo y Aiditec Systems realizó un curso de prevención de acoso laboral y sexual. Lo que conocemos como "mobbing".

Nuestro servicio de prevención de riesgos laborales elaboró un protocolo de actuación para la empresa y, en el curso, nos enseñaron cómo aplicarlo.

En definitiva, nos orientaron a identificar los posibles casos de acoso que se puedan producir en la empresa y cómo debemos actuar para prevenirlos.



GRUPO TELDOMO FORMANDO EN ACCESIBILIDAD



Este año hemos tenido la oportunidad de organizar encuentros con distintos compañeros del sector para intercambiar opiniones y exponerles nuestra metodología de trabajo.

Una de nuestras últimas formaciones tuvimos el placer impartirla en las oficinas centrales de Ascensores KONE para algunos de sus directivos y empleados. A esta ponencia, junto con Ángel Blanco, acudieron nuestro CEO Adrián Blanco, nuestra arquitecta Chari Castillejo y la directora comercial Rosario Mercado.

El objetivo de estas jornadas es el de realizar un recorrido por los distintos aspectos que rodean a la accesibilidad en edificios existentes y nuestra manera de llevar a cabo este tipo de proyectos.

GRUPO TELDOMO Y AIDITEC SYSTEMS, NUEVAS MARCAS REGISTRADAS

Ya podemos decir, orgullosos, que Grupo Teldomo® y Aiditec Systems® son marcas registradas.

Nuestro directivo, Ángel Blanco, ha estado viajando por todo el territorio peninsular durante este año para negociar y cerrar esta situación que llevamos esperando para ambas empresas varios años.

Tras uno de sus viajes, por fin, esto se hizo realidad y la OEPM, Oficina Española de Patentes y Marcas, nos dio la certificación.

Un paso más para el crecimiento de ambas empresas.



¡GRACIAS A TODOS NUESTROS PROVEEDORES!



Queremos agradecer a todos nuestros proveedores, tanto de Aiditec Systems como de Grupo Teldomo, por haber estado trabajando con nosotros y haber sacado adelante un año tan complicado marcado por la crisis energética.

Gracias a todos ellos hemos podido optimizar la gestión de nuestros recursos y cumplir con los plazos de entrega de nuestros proyectos y productos.

Esperamos seguir desarrollando nuestras relaciones, tanto laborales como personales, con todos vosotros en este nuevo año.

LA ENTREVISTA

Este año 2022 ha sido un año de muchos cambios en el grupo que han llevado a ambas empresas a crecer y consagrarse como referente.

Una parte de este crecimiento se debe al trabajo que ha realizado Ángel Blanco, desde que dejó su puesto de CEO de Teldomo, dando a conocer nuestras marcas en el territorio nacional e internacional.

¿Cómo estás viendo el desarrollo del grupo durante estos meses?

Predije que el año 2022 sería un año de gracia para el grupo y así está siendo.

Teldomo se ha consagrado como un referente nacional en rehabilitación de edificios y mejora de la accesibilidad. En cuanto a Aiditec Systems, nos hemos posicionado en el mercado internacional con presencia en 46 países.

No se puede pedir más. Para mi es todo un orgullo.

¿Por qué fundaste la primera empresa, Grupo Teldomo?

Es una historia bastante larga de contar. Pero, resumiendo, fundé Teldomo por necesidad. Tenía que atender la hipoteca, dos hijos en fase escolar, me quedé sin trabajo y sin paro... fue un cúmulo de cosas las que me llevaron a dar ese paso.

Empecé en un bajo con una silla y una mesa de playa, pero a día de hoy puedo decir que todo pasa por algo y que tomar esa decisión fue una de las mejores cosas que he hecho.

¿Cuáles eran tus motivaciones en ese momento?

En ese momento mi motivación era mi familia. Necesitaba salir adelante por mi y por ellos. Mi salida repentina de la empresa donde estaba trabajando en ese momento me llevó a tomar la decisión y ver lo que era capaz de conseguir.

A día de hoy puedo decir que me siento realmente satisfecho de haber llegado donde estamos y mi motivación ha crecido, ya que todos los integrantes de la compañía formamos una gran familia y quiero que lleguemos juntos a lo más alto, por los que están y por los que nos dejaron, como Pepito y Mihay, a los que siempre tendré en mi memoria. Estoy muy orgulloso del trabajo realizado por cada uno de ellos.

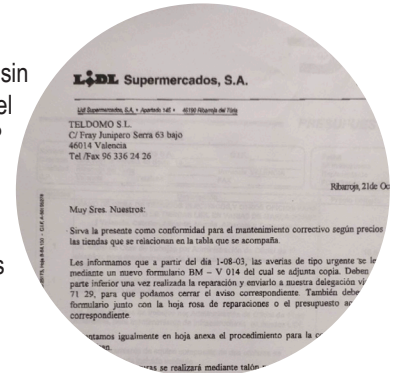
¿De dónde viene Ángel Blanco antes de fundar la compañía?

Antes de Teldomo trabajé en muchos sectores que me ayudaron a crecer tanto personal como profesionalmente. Tuve la oportunidad de formarme profesionalmente en las mejores empresas del sector de las telecomunicaciones y participar en grandes proyectos a nivel nacional e internacional.

Tras muchos éxitos, en mi última etapa por cuenta ajena tuve una gran decepción pero, por suerte, tenía los conocimientos técnicos y experiencia necesarios para poder emprender este bonito viaje.

¿Cómo fueron los primeros años de la empresa?

Fueron años muy duros. Los dos primeros años fueron de mucho trabajo pero sin ver resultados. Todo cambió cuando recibimos un fax de Lidl solicitándonos el mantenimiento de su cadena de supermercados. Teldomo dio un giro de 180° y fuimos fortaleciendo nuestra presencia y posicionándonos a nivel nacional. Tras esto, se nos adjudicó el nuevo hospital La Fe de Valencia, lo que nos dió el empuje que necesitábamos para cambiar nuestro rumbo, desarrollarnos económicamente y dotar a la compañía de gente especializada que nos permitiese seguir creciendo.



¿Cómo ves el presente y el futuro en el grupo?

Ámbas cosas muy positivas.

Teldomo ha alcanzado acuerdos con empresas de prestigio internacional donde nuestra marca y manera de trabajar se extenderá por todo el territorio nacional. Además, estamos en negociaciones muy importantes para un plan de expansión que esperamos poder dar a conocer muy pronto.

Aiditec Systems este año ha alcanzado un gran nivel de internacionalización estando presente en 46 países de todo el mundo. Personalmente, me he dedicado a viajar durante los últimos meses para dar a conocer la marca y los productos, enfocándome en la consolidación de nuestros clientes y abriendo nuevos horizontes. Espero que muy pronto se vean los resultados de todo el trabajo realizado.

¿Cómo ha sido para ti que tus hijos se pongan al frente de el proyecto al que diste vida?

Tener a Adrián como CEO de Teldomo y Daniel como CEO de Aiditec Systems es el mejor regalo que podían hacerme. Sabemos que conciliar trabajo y familia es complicado pero haber podido trabajar con ellos en el proyecto por el que tanto he apostado es todo un orgullo.

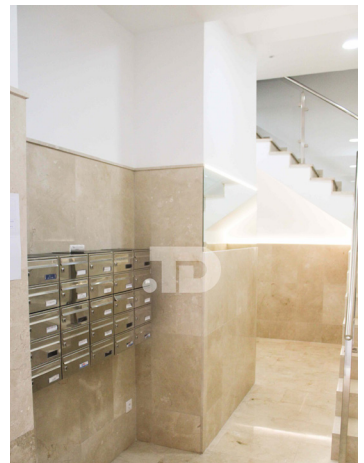
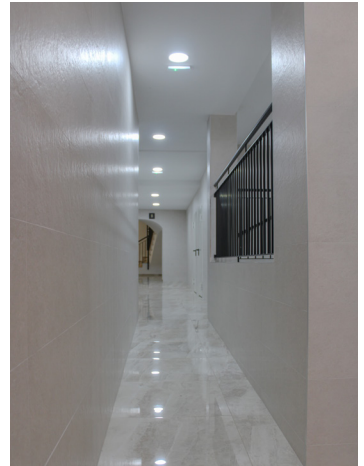
Mi esposa, María José, ha sido el pilar más importante para el éxito de la compañía. Sin ninguna duda. Ella fue la que sacó adelante la economía familiar trabajando por cuenta ajena durante los primeros años de la empresa en los que no teníamos ingresos.

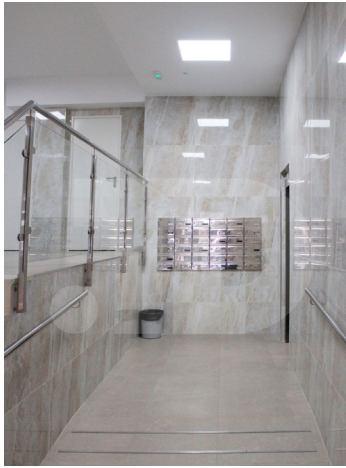
Por último, ¿Cuál dirías que ha sido tu mejor y peor momento dentro de la compañía?

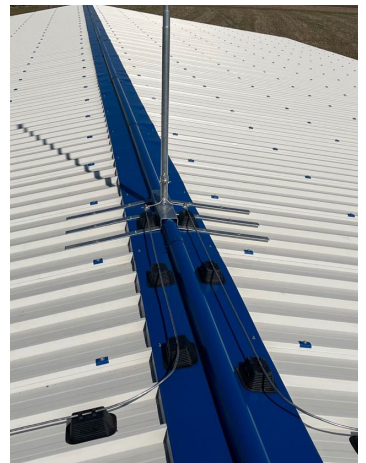
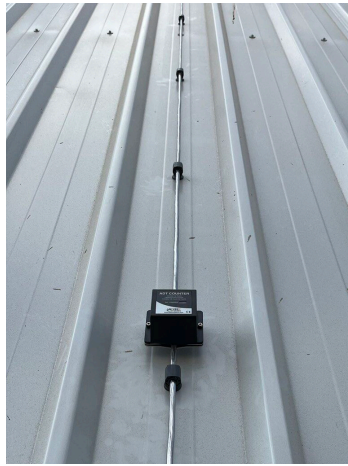
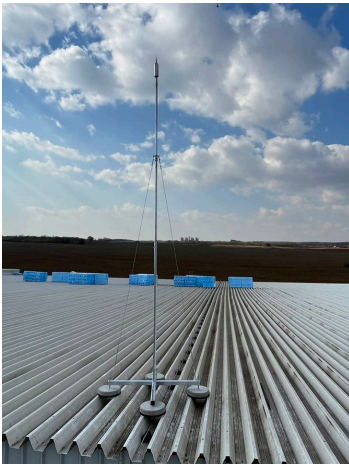
Los mejores momentos fueron el 21 de octubre del 2003 cuando recibimos el fax de Lidl que nos cambiaría la vida a todos y el día que mi hijo Adrián me comunicó que se haría cargo de Grupo Teldomo. Guardo esos dos momentos con especial cariño y gratitud.

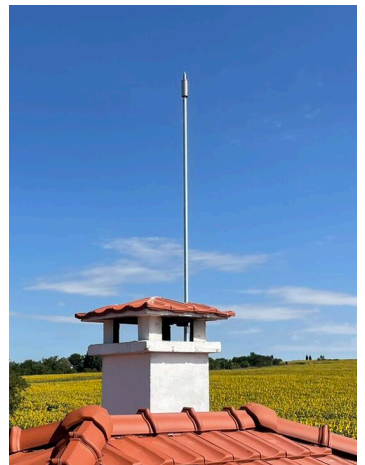
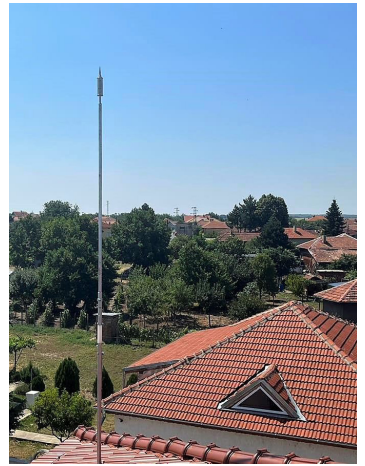
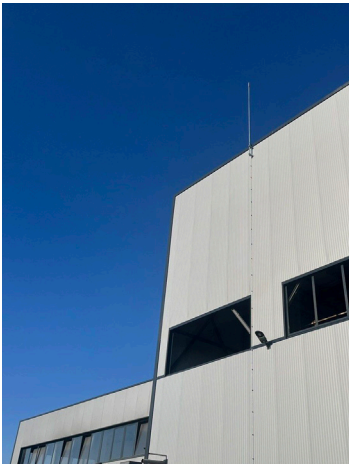
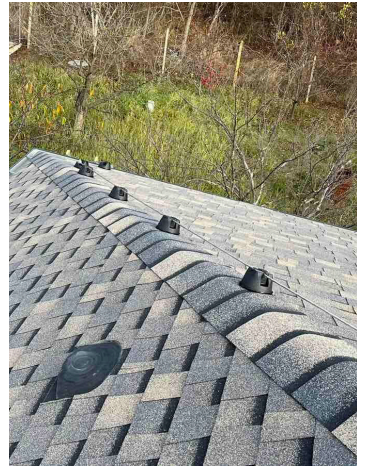
El peor momento fue el 24 de julio de 2004 cuando recibí una llamada comunicándome que uno de nuestros vehículos había sufrido un accidente de tráfico. En ese vehículo iban mi hijo Daniel, herido de gravedad, y nuestro compañero Pepito, que falleció en el acto. Eso es algo que nunca se llega a superar.

LOS PROYECTOS









EL GRUPO



ALIANZA ENTRE AIDITEC SYSTEMS Y CONSORCIO AMESA

Aiditec Systems, en su plan de expansión internacional, refuerza su presencia junto a Amesa en el continente americano con una nueva alianza que esperamos de muchos frutos.

Amesa, empresa especializada en soluciones eléctricas y protección contra rayos, lanza al mercado el pararrayos con dispositivo de cebado SIGMA⁺ 22 by Aiditec Systems con todas las tecnologías de este gran pararrayos y garantía de por vida.



Amesa es una empresa mexicana con 30 años de experiencia en el mercado eléctrico que brinda soluciones eléctricas y protección contra rayos, puesta a tierra, media tensión e integración de tableros eléctricos. Cuentan con 7 sucursales a nivel nacional, una representación en el Noreste y 2 plantas de producción.

Aiditec Systems es una empresa relativamente joven, pero con una gran experiencia en el sector de la protección contra el rayo y las sobretensiones. Cuenta con presencia internacional a través de su red de distribuidores especializados y participa activamente en los grupos de trabajo de normalización para la protección contra el rayo.

Dña. Gabriela García, directora general de Amesa y D. Ángel Blanco, COO de Aiditec Systems y presidente de Grupo Teldomo, fueron los encargados de sellar esta alianza avalada por la gran trayectoria de ambas empresas.

Con esta unión queremos reforzar nuestras firmas, adaptarnos a los nuevos mercados y afianzar la expansión que ambas empresas hemos marcado como objetivo.

CURIOSIDADES



Las **fulguritas** o "rayos petrificados" son rocas metamórficas compuestas por sílice vitrificada en forma de cilindro alargado. Estas se crean cuando un rayo choca contra un suelo arenoso y se extiende por la arena de cuarzo derritiendo y vitrificando los granos.

Este proceso es posible por las elevadas temperaturas que se alcanzan en el momento del impacto del rayo.

Cuando se produce el choque, la arena y la tierra se vaporizan y el rayo penetra en la tierra bifurcándose. La temperatura del silicio alcanza los 50.000°C, generando tubos huecos de cristal de entre 2 y 50 mm de diámetro.

La gran cantidad de energía concentrada sobre el punto del impacto, hace que la roca y la arena fundida se eleven siguiendo el canal del rayo.

Esto genera maravillosas formaciones de vidrio hueco, conocidas como **fulguritas**.

PLAN DE CRECIMIENTO Y EXPANSIÓN NACIONAL

Grupo Teldomo, referente del sector en la Comunidad Valenciana, continúa con su plan de crecimiento y expansión nacional ampliando horizontes a otras ubicaciones del territorio español.

Es por ello que la empresa, con Adrián Blanco y Ángel Blanco al frente, ha llegado a acuerdos nacionales con empresas multinacionales del sector de la elevación como son KONE y TKE, entre otras.

Esta ha sido la primera piedra en el plan de expansión para los próximos 5 años. El enfoque de este plan está repartido por el territorio nacional, pero tiene como bases: Madrid, Cataluña, Huesca y Zaragoza.

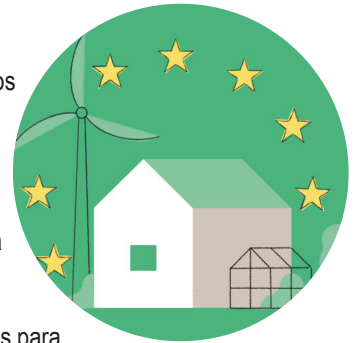
De esta manera, entramos de lleno en la capital para conseguir posicionarnos como empresa especializada en rehabilitación, eficiencia energética y eliminación de barreras arquitectónicas.

GESTORES REHABILITADORES AUTORIZADOS POR LA GVA

Otra de las grandes noticias de este año para Grupo Teldomo es que somos gestores rehabilitadores autorizados por la GVA.

Nos encargamos de todos los trámites para la solicitud, gestión y seguimiento de las subvenciones públicas para la mejora de la eficiencia energética en edificios o viviendas en el marco del Plan Next Generation EU, asesorando a las comunidades en todo el proceso.

Además, tenemos una larga experiencia en la gestión y tramitación de ayudas para la mejora de la accesibilidad.



AUTOCONSUMO COLECTIVO EN COMUNIDADES



Como última novedad, en Grupo Teldomo tenemos la solución para afrontar las constantes subidas en la factura de la luz para aquellos particulares que residen en una comunidad de propietarios. Instalamos placas solares, con el objetivo de ofrecer un autoconsumo colectivo, haciéndonos cargo de la inversión de la instalación. De esta forma, cada cliente paga únicamente la cuota mensual del consumo de energía.

La colaboración entre los distintos departamentos de innovación de las empresas del grupo nos ha permitido desarrollar un dispositivo inteligente mediante el cual podremos inyectar la energía generada con las placas solares a cada vivienda particular de una comunidad de propietarios, generando un autoconsumo colectivo de manera física.

Felices fiestas

*Sigamos construyendo
el futuro juntos*