

Con motivo de su 30 aniversario, hablamos con Ginés Ten, director de Hidroten

“Carácter innovador: la base de nuestro 30 aniversario”

Borja Ramírez
Imagen: Archivo
borja.ramirez@economia3.info

Fundada en 1995 por la familia Ten Sánchez, **Hidroten** cumple este año tres décadas habiendo logrado una consolidada presencia internacional con su base de operaciones ubicada en Alicante. Con motivo de esta celebración, hablamos con **Ginés Ten Sánchez**, director general y copropietario de Hidroten.

- ¿Cuáles diríais que han sido las principales lecciones aprendidas tras estos años? ¿Cómo ha cambiado en este tiempo el sector?

Este año es especialmente significativo para nosotros, ya que han sido tres décadas de esfuerzo, evolución y, sobre todo, compromiso con la calidad, la innovación y el servicio. Estos valores han sido fundamentales para afrontar los constantes cambios de nuestro sector, que ha atravesado momentos críticos, desde crisis económicas hasta la reciente pandemia.

Si tuviésemos que decir cuál ha sido la mayor lección aprendida a lo largo de estos 30 años, lo tendríamos claro, y es que el verdadero éxito de una empresa no radica solo en sus productos o servicios, sino en el talento y compromiso de su equipo humano, la clave para transformar desafíos en oportunidades.



- Durante este tiempo, ¿cuál ha sido la importancia de la innovación y el desarrollo en los productos? ¿Cómo ha evolucionado?

A lo largo de estas tres décadas hemos logrado consolidar una sólida reputación basada en nuestra capacidad para desarrollar productos innovadores y adaptados a las necesidades específicas de nuestros clientes, a los que realmente escuchamos atentamente. La innovación y el desarrollo han sido pilares fundamentales en la evolución de nuestros productos y en la consolidación de Hidroten como referente en el sector. Desde nuestros inicios, hemos apostado por la investigación y la mejora continua, adaptándonos a las nuevas necesidades del mercado y a los avances tecnológicos. Esta fi-

losofía nos ha permitido desarrollar soluciones más eficientes, sostenibles y adaptadas a los distintos sectores en los que operamos. A lo largo de los años, hemos evolucionado desde la fabricación de productos estándar hasta la creación de sistemas avanzados que optimizan el rendimiento y la durabilidad, siempre con un enfoque en la calidad y la excelencia.

- ¿Qué estrategia ha marcado el desarrollo de la firma en los últimos años?

Para nosotros es fundamental crear sistemas de productos que no solo sirvan para validar nuestra excelencia técnica, sino que también refuercen nuestro compromiso con las necesidades y exigencias de nuestros clientes, especialmente

en el sector del agua. Prueba de ello es la reciente obtención del certificado **ACS** para *fitting* en agua potable. Este distintivo representa el firme compromiso de la empresa con la calidad, la seguridad y la sostenibilidad, garantizando que sus productos cumplen con los más altos estándares para el suministro de agua potable a nivel internacional.

- ¿Cómo habéis cerrado 2024 a nivel de facturación y qué previsiones tenéis para el presente año?

Con un buen crecimiento con respecto al 2024 y con unas perspectivas de cara al 2025 muy positivas. Por supuesto, nuestro objetivo es seguir ampliando horizontes y tener presencia en aquellos países a los que todavía no hemos llegado estratégicamente. Auguramos un año lleno de grandes proyectos y éxitos de la mano de nuestros clientes. Para nosotros, su éxito es nuestro éxito.

- ¿Qué valor añadido o diferenciación aportáis en el sector?

Podríamos decir que son dos: somos conocidos por nuestros productos resultado de la apuesta constante por el I+D+i y la escucha activa con nuestros clientes, un *feedback* fundamental.

Por otro lado, nuestro recurso más valioso es el equipo humano que conforma Hidroten.

- ¿Qué objetivos tenéis para los próximos años?

En nuestra firma, las inversiones en I+D+i, las ampliaciones de instalaciones y la constante adquisición y renovación de maquinaria es algo fundamental. Son tres pilares básicos para nuestro crecimiento constante. El estudio de las tendencias de mercado es algo que te-



Ginés y Manuel Ten, máximos responsables ejecutivos de Hidroten

G.T.: “NUESTRO OBJETIVO ES TENER PRESENCIA EN AQUELLOS PAÍSES A LOS QUE NO HEMOS LLEGADO TODAVÍA”

nemos muy presente en nuestro día a día, no podemos quedarnos estancados, además la propia inercia de la compañía ‘lo pide’ para seguir creciendo en todos los ámbitos.

- ¿Cuáles son, a su juicio, los retos de futuro para su sector?

En primer lugar, la digitalización es un aspecto fundamental; debemos adoptar nuevas tecnologías que

nos permitan optimizar procesos y mejorar la experiencia del cliente. Esto implica no solo invertir en herramientas digitales, sino también en la capacitación de nuestro equipo.

Además, la sostenibilidad se ha convertido en una prioridad. Los consumidores son cada vez más conscientes de su impacto ambiental, por lo que debemos ser proactivos en implementar prácticas sostenibles que nos diferencien en el mercado. Otro reto importante es la adaptación, ser ágiles y flexible para responder a los cambios en la demanda del consumidor.

Por último, la competencia es más intensa que nunca. Para sobresalir, debemos ser profesionales, ofrecer calidad y construir relaciones sólidas con nuestros clientes para entender profundamente sus necesidades.

En resumen, ser más competitivos, profesionales, ágiles y proactivos no es solo un objetivo, sino una necesidad para afrontar con éxito los nuevos escenarios de la economía global. •



Showroom dinámico de Hidroten