

Según Goldman Sachs, las marcas fuertes crean un valor para los accionistas un 10% superior al de la media de su sector. En la fortaleza de la marca intervienen diversos elementos, como el diseño, la propuesta de valor, la generación de confianza, etc. Sin embargo, cada vez juega un papel más relevante la creación de experiencias inimitables. ¿Por qué un cliente está dispuesto a gas-

tarse cuatro euros en un café en Starbucks cuando puede consumirlo en el bar de al lado por menos de la mitad? Starbucks revolucionó el sector al cambiar la venta de un producto genérico por una experiencia emocional. Un estudio reciente de la Universidad de Warthon ha identificado las características que debe reunir una experiencia remarkable de compra: amabilidad, conocimiento del

producto, paciencia para explicar y aconsejar, agilidad y resolución de problemas. Pero por encima de todo se valora el diseño y la creación de un ambiente emocionante en el que los clientes se sientan especiales. Una experiencia memorable hace que los clientes vuelvan en el 75% de los casos y que recomienden la marca, como mínimo, a 4 o 5 personas más.

[jparra@smartpoint.es](mailto:jparra@smartpoint.es)

## Ingeniería aragonesa en EE. UU.

### La empresa Prodesa Medioambiente logra un contrato para una planta de pellets en Carolina del Sur que le abrirá muchas puertas

**BIOMASA.** Dejó su vida tranquila y ordenada de Zaragoza y se marchó con su familia a Estados Unidos hace más de dos años y medio, consciente de las oportunidades de negocio que su empresa tenía en ese país. **José Ignacio Pedrajas**, uno de los fundadores de la firma de ingeniería zaragozana **Prodesa Medioambiente**, que tiene su sede en Plaza, está constatando ya que su decisión ha sido la adecuada, no en vano la producción de pellets de biomasa se está convirtiendo en una especie de 'commodity' en el mercado internacional de la energía, y en el país de **Barack Obama**, en la costa atlántica en concreto, se está apostando mucho por desarrollar el negocio. Pedrajas no ha dejado de moverse este tiempo desde su sede de Atlanta y recientemente firmó un contrato importante, vinculado a la producción de una de las plantas de pellets más grandes del mundo, promovida por el grupo portugués **Portucel** y que se instalará en el condado de Greenwood, en el estado de Carolina del Sur. Se trata del proyecto **Colombo Energy**, una fábrica con capacidad para producir 460.000 toneladas de pellets al año, y el monto global de la inversión ronda los 100 millones de euros. Tres son los adjudicatarios: **Bruks Rockwood** (empresa de matriz sueca con filial en EE. UU.), **TSI** (de matriz estadounidense) y la española Prodesa, cuyo contrato asciende a 19,8 millones de dólares (17,8 millones de euros), más otros 3 millones de dólares que podrían adjudicarles parcial o totalmente en los próximos meses. «Toda la ingeniería ligada a este proyecto se desarrollará íntegramente en Zaragoza y el jefe de proyecto y otro personal para la obra se desplazará temporalmente en función de las necesidades y de la evolución del mismo», indicó a este diario Pedrajas, fundador con **José Manuel Martínez** de una compañía que facturó 14 millones de euros en 2014 y tiene una plantilla de 58 personas, que podrían ser 65 a finales de este año. Prodesa tiene tres personas en EE. UU. para ventas y desarrollo de negocio, aunque ahora está reclutando dos o tres ingenie-

### protagonistas



#### COLOMBO ENERGY

◆ **Antonio Sequeira y José Ignacio Pedrajas.** El jefe del proyecto Colombo Energy, planta de pellets que entrará en funcionamiento en otoño de 2016 en Carolina del Sur, posa con el responsable de la empresa zaragozana Prodesa Medioambiente en Estados Unidos.



#### ZENTYAL

◆ **Ignacio Correas.** Fue el anfitrión de un encuentro que reunió en Zaragoza a más de 200 desarrolladores de código abierto, donde proclamó el fin de la guerra entre Microsoft y Linux.



#### ARRAIGO

◆ **Víctor Clavería.** El enólogo de Almunida de San Juan (Huesca) vende desde su tienda de Monzón vino por copas, para poder disfrutar de los caldos «en su justa medida», asegura.

ros que darán apoyo local para el desarrollo del proyecto de Carolina del Sur y de la obra, así como una persona para apoyo a administración de forma local y otra para compras. «Un poco más adelante contrataremos una o dos personas más para labores de servicio postventa», indicó Pedrajas, cuyo objetivo es que la oficina de Atlanta tenga una estructura reducida de no más de 8 a 10 personas, ya que todo el grueso del trabajo y de la ingeniería se seguirá desarrollando en Zaragoza. «Esta es la misma estrategia a seguir en la oficina que vamos a abrir en Malasia y la que pronto esperamos abrir en Moscú, dentro de nuestro plan de internacionalización», adelantó el ejecutivo de Prodesa.

**CÓDIGO ABIERTO.** Proclamó el fin de la guerra entre **Microsoft** y **Linux** el pasado martes, al inau-

gurar uno de esos encuentros internacionales que desde hace unos años organiza en Zaragoza ejerciendo un excelente papel como anfitrión. **Ignacio Correas**, fundador de la compañía aragonesa **Zentyal**, disfrutó como siempre en esa gran cita de 'frikis' que este año, con otro enfoque y cariz, reunió a más de 200 desarrolladores nacionales e internacionales, responsables de empresas, 'start-ups' y empleados de Microsoft. Una especie de conferencia-congreso para que quienes estaban en código abierto creen aplicaciones que sean compatibles con la multinacional fundada por **Bill Gates**. Para quienes vinieron de fuera y no sabían español para comunicarse, los organizadores facilitaron hojas que sirvieran al forastero en su ruta por los bares de la ciudad, con alguna traducción ciertamente curiosa. Así, 'it was really

delicious' aparecía en el manual como 'estaba todo murríco'.

**MONZÓN.** El enólogo y viticultor **Víctor Clavería** se ha lanzado desde Monzón (Huesca) a vender vino por copas a través de internet. En noviembre del año pasado montó una tienda que se apoya en la vinoteca **Arraigo** para comercializar vino, y en el caso de la nueva iniciativa, hacerlo en pequeñas dosis desde el sitio **vinoporcopas.com**. Clavijo ofrece en esa dirección 80 referencias, aunque prevé ampliar ese número. La iniciativa consiste en reembotellar botellas originales de 75 cl. en envases de vidrio de 11 cl. (medida equivalente a una copa de vino), lo que permite «disfrutar el vino en su justa medida».

**LUIS H. MENÉNDEZ**  
[lhmenendez@heraldo.es](mailto:lhmenendez@heraldo.es)