

ENNAT Group

Un desarrollo nacional que ha traspasado fronteras



Mirko Pavlovic, Director Comercial de ENNAT.

¿Qué soluciones ofrece ENNAT para la protección de racks en centros de distribución?

En nuestra línea de productos, tenemos dos productos para la protección de la zona de racks: el protector de racks PR, que resguarda las bases de estas estructuras contra golpes cotidianos y que está certificado bajo la única norma que existe en este ámbito, que es la europea FEM 10.2.02; y las barreras estándar, que protegen las entradas-cabeceras y los túneles de alto tráfico de los pasillos interiores de los racks, protegiendo los puntos más críticos: las esquinas.

Nuestras soluciones están diseñadas para proteger, además de racks, cualquier operación logística y productiva. Al ser modular, nuestro sistema se adapta a diferentes largos y formas con ángulo de 45°, 90° u otro, permitiendo alargar o replantear una barrera con el tiempo. Tenemos diferentes alturas según se requiera: desde barreras bajas de 1 módulo de caucho de 25 cm de

Con la innovación como esencia de su quehacer, ENNAT Group ha logrado en 13 años un importante reconocimiento en el mercado local e internacional. Con su tecnología patentada que une el acero con el caucho, única en el mercado, han desarrollado soluciones que aumentan la seguridad para personas, reduciendo los costos operativos en los centros de distribución. Para conocer más, conversamos con Mirko Pavlovic, su Director Comercial.

alto, para proteger un sorter a piso o un panel de frío del acopio de pallets, hasta barreras de 110 cm de alto (estándar para una barrera peatonal), para proteger el peatón del flujo de grúas. En ese sentido, nuestra propuesta integral de protecciones también incluye Bolaridos (para proteger andenes, puertas y accesos), Pórticos (para cortinas automáticas), Túneles (para pasos peligrosos), y nos diferenciamos desarrollando productos a medida y customizados según la necesidad de nuestros clientes.

¿Qué tecnología utilizan en sus productos?

Somos la única empresa a nivel mundial que usa el caucho para las protecciones. La ventaja de este material es su elasticidad y durabilidad. Además de absorber los impactos a través de la deformación controlada, la que disipa la energía de los impactos, los módulos de caucho giran, permitiendo redireccionar la grúa al momento del impacto. Esto se genera sólo utilizando 20 cm de espacio (diámetro del módulo y base), a diferencia de otras protecciones que usan la elongación y quitan más de 40 cm.

¿Cómo ha ido avanzando ENNAT en su internacionalización?

Comenzamos en Chile hace 13 años donde fuimos validando los productos

y entendiendo las necesidades y “dolores” del mercado, que se replicaban en el resto del mundo. Partimos con distribuidores en Centro y Latinoamérica que mantenemos hasta hoy. Hace cinco años abrimos ENNAT en México, un mercado 15 veces más grande, donde el desafío era darnos a conocer y surtir de protección a todo México. Es así como hemos logrado posicionarnos y estamos trabajando con grandes empresas como DHL, Grupo Bimbo, GEPP (PepsiCo), Arca Continental, FEMSA (Coca-Cola), Grupo Lala y Chedraui, entre otras.

Hace dos años, viendo la recepción de nuestros productos en México y en LATAM, dimos otro paso gigante: la apertura de ENNAT Estados Unidos, liderada por mi socio Martín Rozas. En este caso, la estrategia comercial ha sido bastante agresiva, asistiendo a muchas ferias locales, pero de renombre a nivel mundial. Como consecuencia, nuestras soluciones ya están presentes en importantes compañías globales, como Tesla, Walmart, Nestlé, Target, Caterpillar, Jack Daniel's, entre otras.

Ha sido un viaje increíble, no exento de problemas y lleno de aprendizaje. La experiencia nos tiene muy contentos, porque los hitos que nos hemos planteado se han ido concretando, motivándonos a seguir buscando nuevos rumbos para ENNAT en el mundo. /NG