

**Manel Bernadó, director gerente de INTECAL, S.A.**

## 25 años al servicio de la industria cárnica

**Nacida en 1983, INTECAL lleva 25 años aportando soluciones para la industria cárnica. CÁRNICA 2000 ha estado con su director gerente, Manel Bernadó, con quien ha debatido acerca de estos 25 años de servicio al sector.**

**Cárnica 2000.- Trabajan en este sector desde antes de que España entrase en la UE. ¿Cuáles son las diferencias más notables entre la industria cárnica de entonces y la de ahora?**

**Manel Bernadó.-** La entrada en la UE, que abrió la puerta a la posibilidad de exportar, y los cambios de hábitos en el consumo alimentario han supuesto una transformación muy importante en el sector cárnico en estos últimos 25 años. Destacaría los aumentos de producción y de productividad, la concentración de empresas de producción, una evolución hacia los productos de mayor valor añadido y un mayor rigor en los temas de higiene, de bienestar animal y de prevención de riesgos.

**C. 2000.- ¿Cuáles son las aportaciones más notables que ha realizado INTECAL?**

**M. B.-** Hemos intentado informar y ofrecer a nuestros clientes las últimas novedades tecnológicas que han ido apareciendo en el mercado.

**C. 2000.- Han contribuido a que empresas extranjeras asomen la cabeza en el mercado español, ¿a quiénes destacaría?**

**M. B.-** A todas. Quisiera agradecer



la confianza que han depositado en nuestra empresa a todas y cada una de las compañías que hemos representado durante estos años.

**C. 2000.- Visitan numerosas ferias ¿Qué es lo que más le ha sorprendido en cuanto a novedades tecnológicas en 2008?**

**M. B.-** La aparición de la robotización en algunas de las operaciones en las líneas de sacrificio de porcino.

**C. 2000.- Pertenecen al G6 e intercambian información con sus miembros ¿Qué les ha aportado esta agrupación?**

**M. B.-** El G6 es una asociación europea de empresas comerciales de maquinaria para la industria cárnica que nos ha ayudado a estar al día de las últimas novedades que se han producido en el sector y que también nos ha permitido conocer y aprender de otras empresas eu-

ropeas que tienen la misma actividad que INTECAL.

**C. 2000.- ¿Qué diferencia a su empresa del resto que comercializa equipos y tecnología para la industria cárnica?**

**M. B.-** Hemos intentado diferenciarnos en poder ofrecer a nuestros clientes una gama completa de equipos y maquinaria de las primeras marcas mundiales en todo el proceso, desde la estabulación en el matadero hasta la sala de despiece.

**C. 2000.- Tras 25 años en la compañía, ¿cuál es el sello personal que cree que ha podido imbuirle a la empresa?**

**M. B.-** Intentar dar respuesta a las necesidades del cliente aconsejando siempre lo que consideramos que es más conveniente para él, independientemente de que suponga o no efectuar una venta.

**C. 2000.- Con la llegada de un nuevo año siempre se tienen nuevos planes de crecimiento. ¿Qué pretensiones tiene su firma para 2009? ¿Cuáles son sus planes de futuro?**

**M. B.-** Hablar de planes de crecimiento en el 2009 no es fácil ya que la coyuntura actual no invita a pensar en ello. Nuestro primer objetivo es la presencia en el próximo mes de mayo en la BTA, donde vamos a presentar las últimas novedades de nuestras empresas representadas.