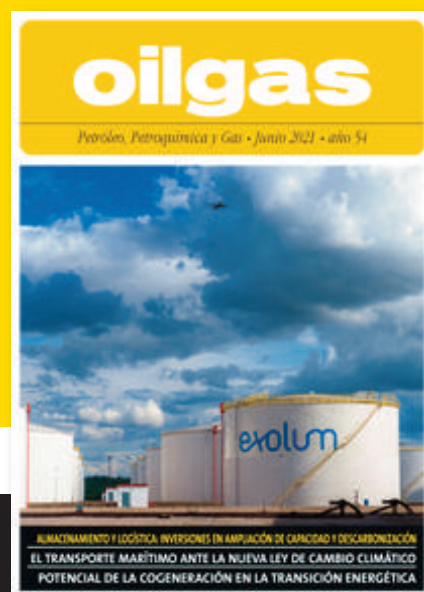


# Montserrat Grima toma el testigo de Javier Pascual en la dirección general de Yokogawa Iberia

Artículo publicado en **oilgas**

Número 612  
Edición junio 2021



[www.oilgas.es](http://www.oilgas.es)

## Montserrat Grima toma el testigo de Javier Pascual en la dirección general de Yokogawa Iberia

En 2020 Yokogawa Iberia ha cumplido 30 años de actividad en España, un aniversario especial que ha venido a coincidir con un tiempo complicado por la pandemia global en el que Yokogawa Iberia ha completado un año fiscal –cerrado a marzo de 2021– con buenos resultados en el mercado doméstico de los que cabe destacar el crecimiento en su negocio de integración de analizadores.

Seguir creciendo y aportando valor a cada uno de sus clientes y proyectos es el reto al que se enfrenta Montserrat Grima quien, desde el pasado 1 de junio, ha asumido la dirección general de Yokogawa Iberia, cargo en el que toma el testigo de la mano de Javier Pascual.

Ingeniera Industrial en electrónica por la UPC de Terrassa y MBA por la Euncet, Montserrat cuenta con más de 25 de años de experiencia en el sector industrial en el que, desde su incorporación en ABB en 1991, ha desarrollado diferentes posiciones en la unidad de negocio de Drives hasta asumir su dirección en España.

Asimismo, Montserrat ha contribuido al desarrollo de negocios en diferentes sectores como el de las energías renovables, la industria de pasta y papel y COG, entre otros.

Especialista en las áreas de Eficiencia Energética y Digitalización, ha desempeñado además una importante labor como consultora y asesora en el negocio de Drives para numerosas compañías en diferentes países del sur de Europa.

Montserrat afirma que en la actualidad una de sus preocupaciones es atraer talento femenino a las carreras técnicas, para lo que colabora estrechamente con diferentes entidades, entre ellas la Universidad Politécnica de Cataluña.



«Yokogawa es una marca conocida y consolidada en el mercado que cuenta con una buena base para seguir creciendo, con un nutrido grupo de clientes y una sólida experiencia de colaboraciones en proyectos con EPCs»

Asimismo, añade: “De Yokogawa me ha atraído su estrategia de Digitalización, parte muy importante en el desarrollo del negocio actual y futuro, área que quiero potenciar al máximo ayudando a nuestros clientes en la transformación digital que les permita optimizar sus operaciones.

Yokogawa es una marca conocida y consolidada en el mercado que cuenta con una buena base para seguir creciendo, con un nutrido grupo de clientes y una sólida experiencia de colaboraciones en proyectos con EPCs.

La compañía cuenta con un equipo profesional con amplia experiencia, que, sumado a las mejoras en las instalaciones y al desarrollo constante de

tecnología de última generación nos va a permitir llevar a la compañía al próximo nivel.

Y esa es exactamente mi prioridad, llevar a Yokogawa Iberia a su próximo nivel, tanto comercial y tecnológico, como de compañía, ganando visibilidad y ofreciendo servicio adecuado a las necesidades de los clientes”.

### Sentar las bases para seguir creciendo

En esta labor, Montserrat toma el testigo de manos de Javier Pascual quien ha liderado el crecimiento de Yokogawa Iberia desde noviembre de 2014. Durante estos casi siete años, en palabras de Javier: “La compañía ha



«Yokogawa Iberia ha implementado algunos cambios que le permiten mejorar la eficiencia, la flexibilidad y el servicio con nuevas soluciones y servicios de consultoría»

dado pasos muy significativos en su globalización, adecuación de la estructura productiva y en la focalización en el área de servicios, soluciones avanzadas y consultoría”.

En este tiempo Yokogawa ha seguido avanzando con la consecución de varios hitos, entre los que el directivo destaca:

- Creación del primer centro Europeo de Yokogawa para la Integración de Analizadores con sede en España, en 2016.
- Crecimiento de Yokogawa en el mercado doméstico gracias a su capacidad para ofrecer más contenido en servicios y soluciones.
- Importante mejora en las áreas de consultoría estratégica en los ámbitos de ciberseguridad y la digitalización para las que Yokogawa Iberia ha conseguido la confianza de sus clientes.
- Con la adquisición de KBC y la integración de ambas compañías en las

oficinas de Barcelona, Yokogawa ha consolidado una estrecha colaboración que le permite ofrecer a sus clientes consultoría de alto nivel y ayudarles en la mejora de gestión de sus procesos



productivos, optimización, y excelencia de operación. Todo ello con el factor diferencial avalado por un bagaje técnico muy consolidado y una capacidad de implementación de soluciones de control y gestión más que reconocida, que alcanzan lo más alto de la pirámide de control (KPIs de compañía, conexión con ERP, etc.)

Por otra parte, Yokogawa Iberia ha implementado algunos cambios que le permiten mejorar la eficiencia, la flexibilidad y el servicio con nuevas soluciones y servicios de consultoría.

En este sentido, Yokogawa Iberia ha trasladado su sede social a las nuevas oficinas situadas en la madrileña calle de Julián Camarillo 29, en un moderno espacio de trabajo situado en un edificio sostenible, de acuerdo con la política de la empresa.

Además, el centro operativo de la localidad madrileña de Coslada se ha desdoblado en dos modernas naves localizadas en las calles Fontaneros 4 y Grabadores 6 en las que se ubican la sede de integración de analizadores para Europa y el espacio de almacén y logística, respectivamente.

Todas estas mejoras permiten a Yokogawa Iberia optimizar la eficiencia de sus instalaciones, mejorar el servicio para sus clientes dentro y fuera de nuestras fronteras y dotar a la compañía de nueva capacidad operativa para continuar su línea de crecimiento en los próximos años. •

