make it grow

1ª edición

iControl
Lite

REGAR NUNCA ANTES
FUE TAN FÁCIL.

www.western-irrigation.com

Pag. 04
Mensaje del CEO

Pag. 12
Comprometidos con la calidad. Comprometidos con usted.
Artículo

Pag. 26
Hossam Aly
Uno de los nuestros

Pag. 06
Trabajando para el éxito. Dr. Khaled Shalabi
Caso de éxito

Pag. 10
MIG 10ª Edición

Pag. 16
Sistemas Lineales (Segunda Parte)
Productos

Pag. 22
Hive Studio: El jugador anónimo detrás de la presencia digital de Western.
Nuestros proveedores

Pag. 24
Participación del Grupo Alkhorayef en el Foro Empresarial Saudí-Iraquí
Eventos

make it grow

Verano 2021
nº 10

AISco Corporate distribuye la revista Make it Grow como publicación de cortesía en todo el mundo. AISco se encarga de la publicación. Western y Pierce son marcas registradas y nombres comerciales. Se prohíbe la reproducción total o parcial sin el permiso del editor. Reservados todos los derechos.

Alkhorayef
Irrigation Solutions

MENSAJE DEL CEO

JOSÉ FERNANDO TOMÁS

En un gran placer compartir con todos vosotros el número 10 de nuestra revista MAKE IT GROW... y es que el número 10 no es uno cualquiera... para muchos representa la perfección, que es el objetivo último de todos nosotros en todo lo que hacemos... y nos muestra el difícil camino que debemos recorrer para lograr que nuestros clientes nos otorguen esa calificación por el trabajo realizado. Un trabajo que siempre es en equipo, y que incluye a nuestros equipos del Grupo Alkhorayef de ventas, marketing, técnicos, ingenieros, operaciones, financieros, administrativos..., y que, en nuestra División de Riego, queremos alcanzar esa perfección para nuestros clientes, para ti...

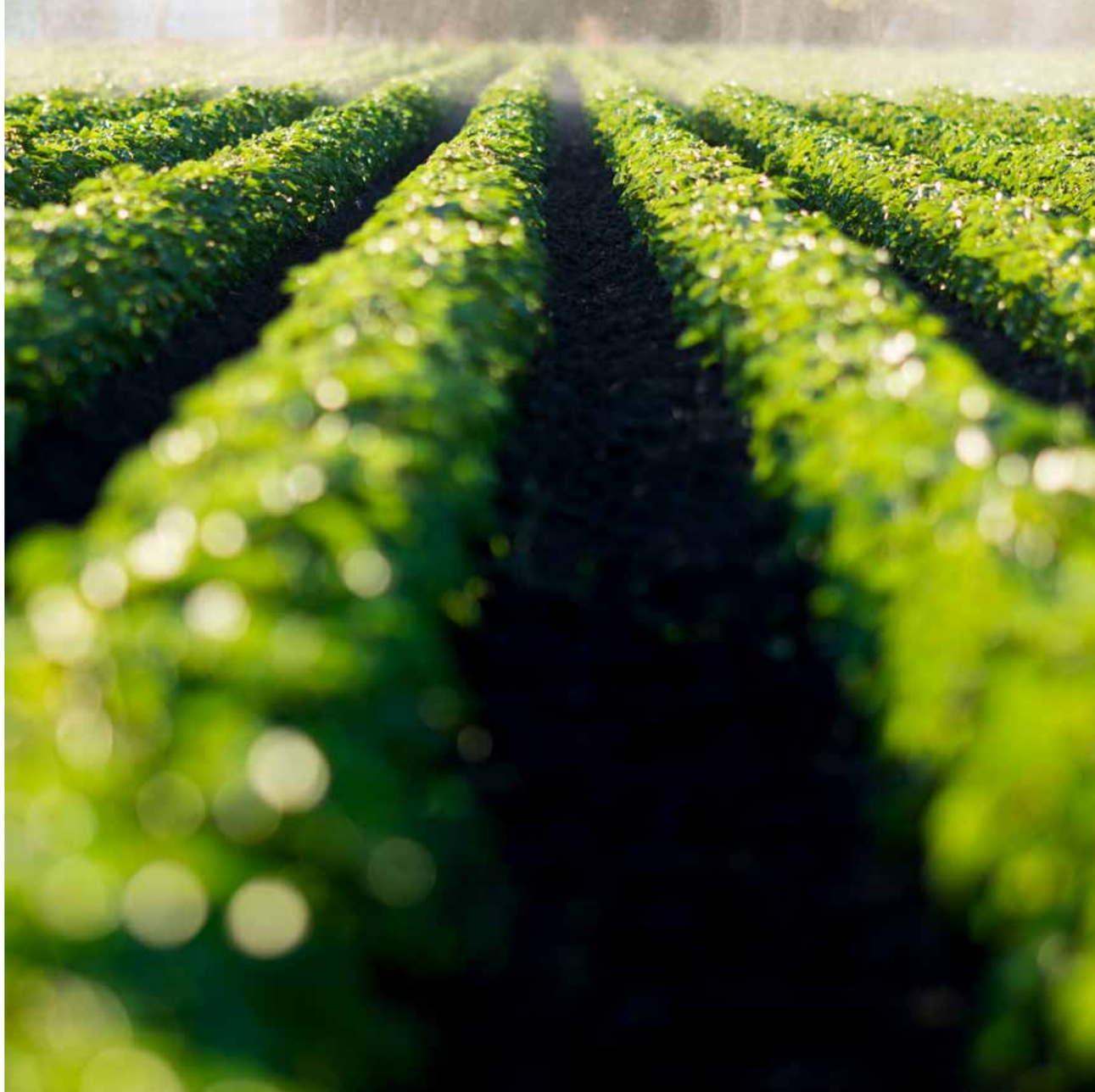
En este número queremos compartir con vosotros el nombramiento de Dr. Khaled Shalabi como responsable de AISCO Africa y Presidente de nuestra filial TOM (Trans Orient For Marketing) con sede en El Cairo (Egipto). Como todos sabéis, África es el continente con más potencial de desarrollo agrícola en el mundo, con más de 400 millones de hectáreas cultivables bajo clima tropical, con abundantes recursos hidráulicos, tanto superficiales como subterráneos, y con un elevado porcentaje de población que vive en la pobreza... Es necesario que entre todos ayudemos a África, el Reino de Árabia Saudita y el Grupo Alkhorayef estamos decididos a aportar nuestro granito de arena para que la agricultura, parte primordial del sector primario de cualquier economía, se desarrolle mediante el uso de las tecnologías de las que hoy se dispone, acompañando a los proyectos hasta garantizar que la transferencia tecnológica a la población local se ha conseguido. ¿Verdad que es un objetivo precioso el que tiene por delante AISCO África y el equipo de TOM? ¡Les deseamos toda la suerte del mundo a Dr. Khaled y su equipo!

Del mismo modo, debemos destacar el éxito del Forum Empresarial Saudi- Iraquí que tuvo lugar en Bagdad el pasado mes de diciembre, encabezada por Su Excelencia el Ministro de Comercio y Ministro de Información, Dr. Majid Al-Qasabi, y en el que Sheikh Mohammed Alkhorayef, CEO del Grupo Alkhorayef, participó como Jefe del Consejo Empresarial Saudi – Iraquí. Esta colaboración ejemplar entre países vecinos es clave para el desarrollo económico de la región árabe, ya que dicho crecimiento es esencial para garantizar la estabilidad social. Estamos seguros de que pronto veremos los frutos de estos importantes acuerdos firmados entre ambos países.

Por último, hacer hincapié en el artículo dedicado a nuestros sistemas de riego lineal, tanto de alimentación por manguera como de alimentación por canal. Estos sistemas no gozan de la misma popularidad que tienen los pivotes centrales, pero son una magnífica solución para determinados tipos de parcelas. Exigen algo de experiencia en su manejo, pero con el apoyo de nuestro equipo técnico y distribuidores, nuestros agricultores logran sacar a estos sistemas todas las ventajas de un riego de elevadísima eficiencia y uniformidad. No os perdáis el artículo, y si precisáis de cualquier información adicional, poneos en contacto con nosotros y os la facilitaremos con mucho gusto.

Estamos entregando la décima edición, pero para nosotros es solo el comienzo, tenemos muchos años de arduo trabajo en el horizonte.

Como podréis comprobar tras leer esta breve introducción, nuestros sueños aún quedan lejos... vamos por el número 10 de esta revista, pero para nosotros es solo el principio, nos quedan muchos años de duro trabajo. Y mientras tanto, podéis estar seguros de que AISCO seguirá ofreciendo nuestros mejores consejos a través de nuestro departamento de Ingeniería de Proyectos, apoyando su ejecución con nuestros Directores de Proyecto, suministrando los mejores equipos agrícolas y de riego, garantizando la mejor instalación y mantenimiento de su maquinaria, directamente o a través de nuestros distribuidores, compañías y socios. En definitiva, **soluciones para toda la vida...**



AIS co

ÁFRICA

TRABAJANDO PARA EL ÉXITO.

Tengo el placer de dirigirme a todos nuestros clientes y socios comerciales de Egipto y del resto de África para presentarles Trans Orient for Marketing (TOM), la entidad jurídica del Grupo Alkhorayef en Egipto. Deseo compartir nuestra historia, nuestros valores y nuestro papel en el suministro de soluciones, no sólo de sistemas de riego sino también de servicios ofrecidos para conseguir la mayor satisfacción de nuestros clientes.

DR. KHALED SHALABI

¿Quiénes somos?

Trans Orient for Marketing se fundó en Egipto en 2001 como una empresa egipcia asociada con el Grupo Alkhorayef para servir de centro de distribución desde donde proporcionar soluciones integradas en proyectos agrícolas en Egipto y África.

La sede central y los almacenes de TOM están situados en la ciudad "Sixth of October". También cuenta con otros centros de distribución situados a lo largo del país, así como una amplia red de concesionarios en todo África lo que permite proporcionar un excelente soporte técnico y una amplia gama de productos y servicios posventa a sus clientes y socios comerciales.

Valores de TOM

TOM promueve los mismos valores que el Grupo Alkhorayef, cuyo objetivo es asumir el liderazgo en el suministro de soluciones duraderas e innovadoras a través de sus cuatro valores principales: Confianza, Compromiso, Excelencia e Inclusión.

¿Por qué eligen los clientes a TOM?

Además de sus valores, TOM participa en proyectos agrícolas egipcios y africanos trabajando con los principales fabricantes y marcas internacionales. Nuestra empresa suministra sistemas de riego de la empresa Alkhorayef Industries de Arabia Saudí, incluyendo los pivotes centrales de la marca Western o Pierce, bombas de turbina vertical de la marca

Nuestra participación en el mercado se expandirá a medida que aumente la demanda de productos de calidad con un servicio posventa de confianza.

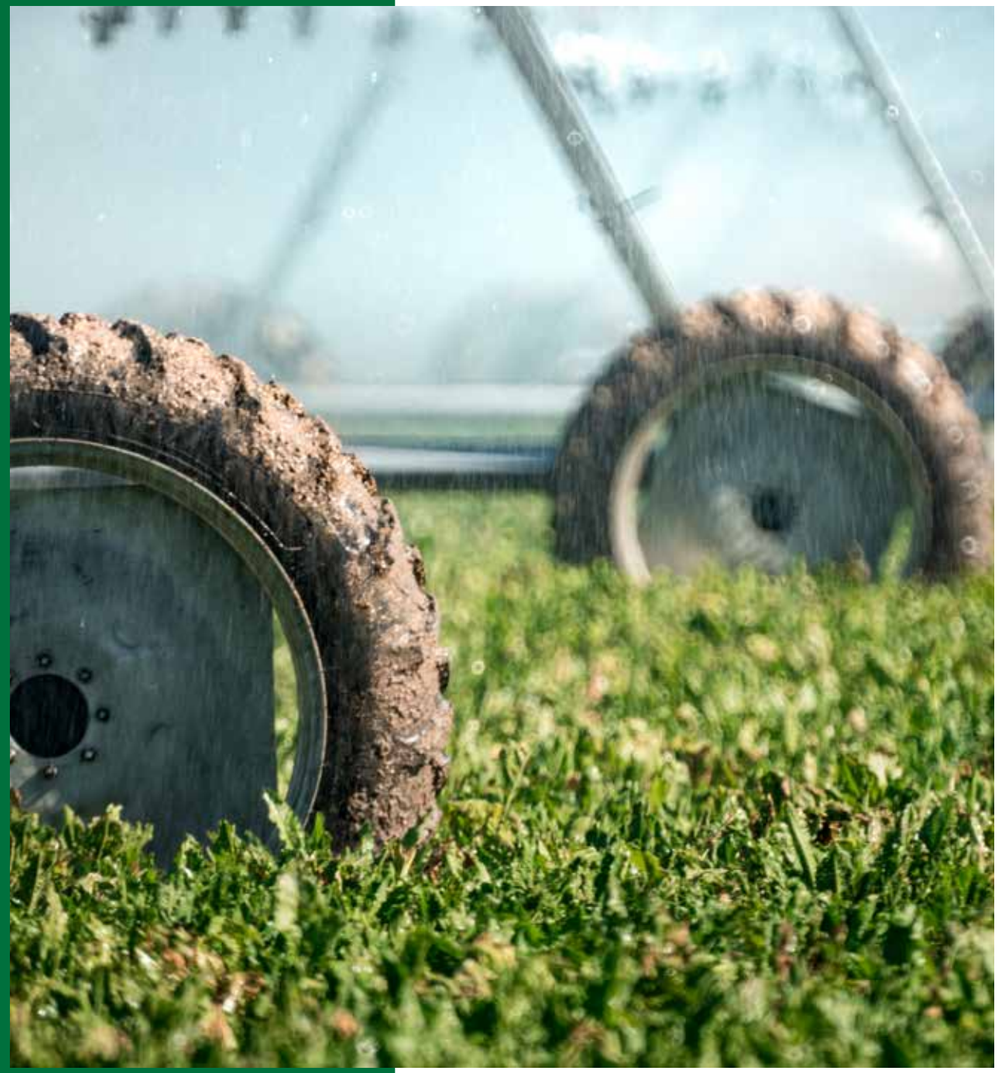
Western Pump, generadores con motores Volvo, o John Deere, o de marca Gulf Power. TOM es también distribuidor de equipos agrícolas John Deere, cosechadoras Holmer, Maschio Gaspardo y otros reconocidos proveedores de equipamiento agrícola.

A través de TOM Egipto ofrecemos a nuestros clientes soluciones completas en proyectos con requerimientos agrícolas y de riego. Gracias al Grupo Alkhorayef, disponemos de una posición financiera muy sólida con más de 50 años de historia como principal fabricante y proveedor de equipos agrícolas en Oriente Medio y África. Esto hace que contemos con el apoyo de las principales instituciones financieras saudíes, como el Fondo Saudí de Desarrollo y el Programa Saudí de Exportación, que poseen 9.000 millones de dólares en reservas para promover las exportaciones de productos sauditas.

TOM cuenta con el apoyo de instituciones financieras sauditas clave que tienen reservas de $ 9 mil millones para promover las exportaciones de bienes sauditas.

Gracias a este respaldo financiero, así como a nuestras relaciones de colaboración con los principales agentes del sector, disponemos de conocimientos tecnológicos de vanguardia que se unen a nuestro cualificado equipo de ingenieros, a una amplia gama de productos de calidad, a marcas consolidadas y a una extensa red de distribuidores del más alto nivel, lo que confiere a TOM la mayor capacitación para ofrecer las mejores soluciones a todos los agricultores y socios comerciales de Egipto y África.

AISco Africa



Proyecto Canal Sugar

Además de los proyectos gubernamentales, los inversores locales y extranjeros están desarrollando sus proyectos agrícolas. El proyecto Canal Sugar es un ejemplo de un megaproyecto de reciente creación en Egipto. Este proyecto, de unos 1.000 millones de dólares, es propiedad mayoritaria del empresario emiratí Jamal al-Ghurair, director general de Al Khaleej Sugar, y de otros inversores de los Emiratos Árabes Unidos, mientras que el 30% restante es propiedad de la empresa egipcia Al Ahly Capital Holding.

El proyecto Canal Sugar es un ejemplo de un megaproyecto de reciente creación en Egipto.

El proyecto consiste en urbanizar 181.000 feddans (77.000 hectáreas) de tierra desértica en Menia Occidental (como parte del megaproyecto de 1,5 millones de feddans promovido por el presidente egipcio). Los terrenos producirán 2,5 millones de toneladas de remolacha azucarera al año, además de otros cultivos estratégicos, como el trigo y el maíz. La empresa contribuirá a cerrar el 75% del déficit de azúcar en Egipto (1,2 millones de toneladas en 2018), sustituyendo importaciones por valor de 900 millones de dólares y exportando subproductos por valor de 120 millones de dólares anuales. La planta de procesado de remolacha azucarera de última generación está optimizada para producir 900.000 toneladas al año y proporcionará 50.000 puestos de trabajo directos e indirectos en el Alto Egipto.

El 28 de abril de 2019 Canal Sugar firmó tres contratos con el Grupo Alkhorayef y Trans Orient for Marketing. En el primer contrato, el Grupo Alkhorayef suministrará 1.000 sistemas de riego de pivote central totalmente automatizados, mientras que los dos últimos contratos con TOM proveerán mantenimiento y optimización de los sistemas de riego, así como de todo el equipo agrícola.

Nuestra historia de éxito comenzó con la creación de un nuevo equipo totalmente dedicado y ubicado en el Proyecto Canal Sugar. Este equipo multidisciplinar fue el encargado de la instalación de los pivotes, de realizar la puesta en marcha de la instalación de riego, de proporcionar su mantenimiento y de apoyar en las operaciones agrícolas, incluyendo la preparación de la tierra, la siembra, la fertilización, las operaciones de mantenimiento y la cosecha de todos los cultivos presentes en el proyecto.

TOM TRANS ORIENT FOR MARKETING
Alkhorayef Group

www.tomegypt.com

CEBRAMOS EL DÉCIMO NÚMERO DE MAKE IT GROW!

"Es un placer presentarle MAKE IT GROW, la nueva revista de AISCO. Se trata de un proyecto cuya finalidad es acercarnos a los agricultores a nivel mundial, con la intención de mantenerlos informados acerca de lo que está sucediendo en nuestra industria y en nuestra empresa" así es como nuestro CEO, José Fernando Tomás, nos hacía partícipes de este nuevo proyecto en 2016. Cinco años ya, ¡cómo pasa el tiempo! Y después de este primer lustro de vida, ¿qué ha significado MAKE IT GROW?". Para todos los que hemos participado en este magazine, no puede considerarse un recurso corporativo o un elemento de publicidad al uso. Es mucho más que eso. Es un archivo de la historia de nuestra empresa, del equipo que la compone y del sector al que pertenece. Es nuestra historia reciente, la historia de la división de Riego del Grupo Alkhorayef.

En sus páginas están descritos casos de éxito como el narrado por nuestros compañeros de AMACO desde Ucrania, la gran experiencia con el uso del iControlRemote por parte de la empresa Planasa o la optimización de los recursos utilizados en el riego estudiados por el departamento de Aplicación de Agua. Páginas rebosantes de conocimiento de la mano de expertos en todo tipo de cultivos, en tecnologías de control y manejo de riego de remoto, y de eruditos en agronomía y aplicación de agua.

Cada número refleja la realidad del sector agrícola en un momento concreto y en lugares tan dispares como Ucrania, Egipto, Estados Unidos, Sudáfrica, México, Arabia

Saudí o España. En todos ellos se pone de manifiesto la historia de nuestros éxitos, de los productos desarrollados, de las novedades lanzadas, de la evolución de Western y Pierce durante estos cinco años, y de la consolidación de nuestros equipos en todas las regiones en las que AISCO está presente.

Todo esto se puede encontrar a través de la lectura de cada artículo, pero hay mucho mas allá de las palabras, lo que no podemos ver o leer, los intangibles que a veces necesitan ser recordados: el compromiso adquirido por el equipo en cada revista, el esfuerzo empleado para cumplir los plazos, la generosidad de los participantes y, sobre todo, el cariño depositado para que cada Make it Grow sea incluso mejor que el anterior.

Que sirvan estas palabras como un sincero homenaje a todos los que, de forma altruista, habéis compartido vuestro tiempo y sabiduría a través de los artículos que nos habéis regalado. Gracias a todos los proveedores que han participado contando sus experiencias con nuestro grupo, a los equipos de todas las regiones por su colaboración, a los creativos que se ha superado en cada número, a los editores y revisores que han hecho posible que todo este conocimiento haya podido llegar a miles de rincones del mundo y, sobre todo, a nuestros clientes por transmitirnos cada día la importancia y el orgullo de pertenecer a este sector.

Elva Pérez Aragón.
AIS Global Marketing Manager

GRACIAS A TODOS LOS QUE HABÉIS HECHO VUESTRA "MAKE IT GROW".

Abdullah Q. Alkaff, Ahmed Roshdy, Alberto Hernandez, Alberto Santos, Amaco, Ashraf Geweily, Bahir Alani, Brazafric Entrerprices, Brian Reid, Electrobegón, Emiliano Muñoz, ESTRÉS, Everbergh Irrigation, Felipe Rey, Francisco Guerrero, Frederik Nel, GulfPower, Héctor Muñoz, Hidroconta, HIVE Studio, Igor Lozovoy, ImperRegas, ITC, Iyad Hisham Tafesh, Jose Fernando Tomás, Khaled Shalabi, Komet Irrigation, Larry Beam, Magdy Elsemary, Mohamed Aloraini, Mohamed Awad, Nars A. Nars, Nelson Irrigation, Omri Trading, Oriol Torrano, Planasa, Proxima Systems, Regis Simier, Rodrigo Piera, Senninger Irrigation, Sheik Mohammed Alkhorayef, Tecnosol, TEJWheels, TKZ Center Pivot Inc.,UMC, Via Engineering Tools.

COMPROMETIDOS CON LA CALIDAD. COMPROMETIDOS CON USTED.

Alkhorayef Industries dispone de más de 50 años de experiencia en la fabricación, instalación y mantenimiento de los sistemas de riego más fiables de todo el mundo, gracias a un estricto proceso de control de calidad. El Departamento de Control de Calidad utiliza directrices claras y precisas durante todo el proceso de fabricación para garantizar que los clientes reciban los productos y servicios más competitivos del mercado. Este nivel superior de control requiere la colaboración de diversos trabajadores y técnicos de varias áreas diferentes de la empresa. Gracias a la comunicación periódica y a una cooperación constante, desde la revisión de los inputs hasta la inspección de los productos sobre el terreno, nuestros equipos son capaces de ofrecer las soluciones de riego más fiables del mercado.

Este nivel superior de control requiere la colaboración de diversos trabajadores y técnicos de varias áreas diferentes de la empresa.

El proceso de control de los productos de Alkhorayef Industries forma parte de la Política General de gestión de la calidad, la salud, la seguridad y el medio ambiente. Además de garantizar la excelencia de los productos, la política general y sus protocolos garantizan la seguridad y la salud de los trabajadores y los clientes, a la vez que protegen los recursos naturales de los que dependen los agricultores. La solidez de nuestra política es el resultado de la capacidad de las empresas para comunicar eficazmente sus normas y procedimientos a todo el personal, de modo que los trabajadores de todos los niveles comprendan plenamente su papel en la entrega de productos de alto nivel, elaborados en un lugar de trabajo seguro y saludable.

PROCESO DE CONTROL

Al igual que la política general de QHSE de Alkhorayef Industries, la empresa cuenta con un claro proceso de control, cuyas directrices definen los métodos adecuados de inspección y pruebas para "garantizar la entrega de productos de alta calidad a los clientes, mediante el establecimiento de medidas de control para reducir la probabilidad de no conformidades". Este proceso de inspección y pruebas es exhaustivo e incluye "los materiales entrantes, los productos en proceso y los productos acabados, junto con la monitorización de parámetros operativos". Al igual que la política general de QHSE, el Proceso de Control de Calidad depende de la colaboración continua entre los trabajadores, comenzando por los directores, ingenieros e inspectores responsables, e incluyendo a los operarios, jefes y supervisores que controlan su propio trabajo e informan regularmente a los ingenieros e inspectores.

El control de calidad adecuado es un proceso dinámico y complejo que exige a los gestores, ingenieros e inspectores revisar y actualizar constantemente unas normas que garanticen que un producto cumple una serie de requisitos. Los requisitos incluyen unos criterios, empezando por la normativa del mercado y las especificaciones y normas de la industria. El proceso también debe cumplir los requisitos técnicos de diseño y funcionalidad de cada producto. Por último, y no por ello menos importante, los técnicos deben tener en cuenta los requisitos de los clientes para lograr longevidad y fiabilidad sobre el terreno.

INSPECCIÓN DE ENTRADA Y DURANTE EL PROCESO

El control de calidad comienza con la recepción del material entrante, que es inspeccionado y probado por un inspector de control. El inspector está autorizado a rechazar cualquier material que no cumpla las normas establecidas y a comunicar esa decisión a los ingenieros y al departamento de compras. Cuando es necesario, el director de Ingeniería se reserva el derecho de modificar las decisiones tomadas por la inspección inicial, justificando técnicamente la modificación. Sólo en circunstancias de producción urgentes o en determinados productos que no puedan someterse a pruebas a su llegada (por ejemplo, las bobinas de acero), puede retrasarse la inspección inicial. Estos productos se registran debidamente para que se realice una inspección posterior adecuada durante el proceso de fabricación.

Los operarios de cada proceso son responsables de comunicarse con Control de Calidad cuando se pone en marcha una máquina. Estos operarios y sus supervisores deben cotejar su responsabilidad con las órdenes y documentar el estado de todas las inspecciones en curso. Además, los inspectores e ingenieros comprueban diariamente de forma aleatoria el trabajo realizado por los operarios. Esta evaluación continua de los productos termina con la inspección final por parte de inspectores e ingenieros. Estas redundancias garantizan que todos los productos obtenidos a lo largo del proceso de fabricación se vigilan y prueban minuciosamente de principio a fin.

El riguroso proceso de control es lo que permite a Alkhorayef Industries garantizar con orgullo sus productos, conocidos por su durabilidad y fiabilidad. La empresa sigue probando e inspeccionando diligentemente sus productos para que los clientes distribuidos a lo lardo de todo el mundo

Todos los productos obtenidos a lo largo del proceso de fabricación se controlan y prueban minuciosamente de principio a fin.

puedan confiar en que están recibiendo las mejores máquinas del mercado. Nuestro compromiso con los clientes ha hecho de Alkhorayef Industries líderes en el sector durante los últimos 50 años y nos permitirá seguirá manteniéndonos como el proveedor de riego más fiable también en el futuro.

صناعات الخريّف
Alkhorayef Industries

http://www.alkhorayef.com

PRODUCTOS

Sistemas lineales

LA CUADRATURA DEL CÍRCULO.
(SEGUNDA PARTE)

¿QUÉ DIFERENCIA UNOS LINEALES DE OTROS?

Western tiene una amplia gama de lineales que cubren todas posibles topografías del terreno y de acceso a la alimentación de agua. El desarrollo y evolución de estos lineales está asociado al tamaño de las superficies en las que originariamente se utilizaban. Los modelos LS200 y LS400 surgieron como adaptación de modelos europeos existentes que se utilizaban en campos de menor tamaño al modelo CP600. Sin embargo, los modelos LS4x4 son modelos desarrollados en Estado Unidos, diseñados para ser utilizados en campos mayores por lo que se les dotó de mayor capacidad de tracción.

LS200

LS200

El sistema LS200 está compuesto de un carro de 2 ruedas diseñado para arrastrar mangueras de polietileno de un diámetro de máximo de 125 milímetros de hasta 140 metros de longitud, lo que hace que sea un sistema perfecto para ser usado en campos rectangulares. Su codo giratorio de 6 pulgadas de diámetro facilita el enganche de la manguera con el carro.

LS400

LS400

En la misma línea que el LS200 encontramos el sistema LS400. La diferencia entre ambos es que éste último posee un carro de 4 ruedas que dota al sistema de una tracción y capacidad de arrastre mayor y compatible con mangueras de un diámetro máximo de 160 milímetros de hasta de 150 metros de longitud. Al igual que el modelo anterior también posee el codo giratorio de 6 pulgadas, aunque su uso limita la capacidad de tracción al hacer palanca en la parte lateral del carro.

LS4x4

LS4x4 HoseDrag

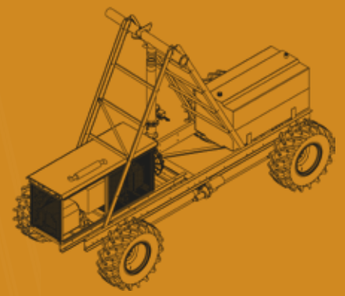
La principal diferencia del LS4x4 HoseDrag respecto al LS400 es la localización de su entrada de agua en el sistema ya que se encuentra situada en cada uno de los extremos del eje horizontal de 12". La conexión de la manguera centrada entre las ruedas permite una tracción sin palanca repartiendo los esfuerzos de forma simétrica en ambos trenes de ruedas. El carro puede posicionarse al final de la máquina o también en el medio de la misma formando dos conjuntos de tramos, uno a cada lado del carro. Es un linear apropiado para utilizarse con mayores caudales soportando mangueras flexibles de 200 milímetros de diámetro de hasta 100 metros de longitud o de hasta 140 metros si el material es polietileno. En caso de elegir mangueras de diámetros inferiores, sus longitudes se incrementarán proporcionalmente al peso de las mismas.

LS4x4 BIGFOOT

LS4x4 BigFoot

Este sistema se caracteriza por girar hasta 180º sobre su pie consiguiendo duplicar la superficie regada en cada sentido del desplazamiento. El carro tiene que posicionase siempre al final de la máquina y su sistema de alimentación de agua deber ser mediante manguera.

LS4x4 DITCHFEED



LS4x4 DitchFeed

Los sistemas DitchFeed captan el agua a través de un canal de agua por medio de un sistema de succión. El carro puede estar situado al final del sistema o bien en el centro, esto dependerá de la localización del canal y la superficie a regar.

En este caso es muy importante que el carril por el que se desplaza el carro tenga una variación limitada con respecto al nivel del agua del canal. De este modo evitamos problemas en el sistema de aspiración como la cavitación en el caso de que el nivel de agua en el canal sea muy bajo, o de acumulación de aire en el tubo de aspiración en el caso contrario.

Los tanques de combustible alojados en el carro son de una capacidad mucho mayor que en otros lineares (1700 -2000 litros) debido a la mayor energía necesaria para bombear el agua.

Respecto a los sistemas de succión, las opciones que podemos encontrar son las siguientes:

- Filtro simple
- Filtro autolimpiarte
- Winch eléctrico
- Bomba eléctrica de cebado

MANTENIMIENTO RECOMENDADOEN UN SISTEMA LINEAL.

Un fácil y frecuente mantenimiento mejora la operatividad del sistema y evita la presencia de algunos de los inconvenientes anteriormente citados.

- El surco por el que transita la guía debe mantenerse limpio y recto para que patín pueda deslizarse libremente sin encontrarse ningún obstáculo.

- Hay que evitar el sobreriego del terreno, en concreto la escorrentía, para que no se formen huellas profundas en las torres. Para ello se recomiendan riegos cortos y frecuentes con aspersores que consigan un mayor diámetro mojado.

- En el caso del DitchFeed es necesario realizar un mantenimiento profesional del grupo motobomba: cambios de aceite, comprobaciones de sensores y otras funciones de seguridad.

Es muy importante contar con el asesoramiento de expertos cualificados y con experiencia en el manejo de estos sistemas para minimizar cualquier riesgo innecesario.

También es fundamental ajustar correctamente la guía antes de la puesta en marcha para evitar reajustes futuros cuando las rodadas ya están formadas.

Durante décadas hemos trabajado para desarrollar la más competitiva gama de sistemas lineales y ponerlos al servicio de los clientes más exigentes. Después de suministrar lineales en todo tipo de condiciones y en numerosos países, podemos garantizar que los sistemas lineales Western son la opción más recomendada para los campos rectangulares de todo el mundo. Pruebe un sistema lineal y nosotros le acompañaremos en su camino hacia el éxito.

HIVE STUDIO

"¿QUIÉN SE ENCUENTRA TRAS LA PRESENCIA DIGITAL DE WESTERN Y PIERCE"

Nos encontramos en la era de la transformación digital:

En la época que vivimos experimentamos gran parte de nuestras vidas a través de lo digital. Lo mismo ocurre en nuestras empresas. Por esa razón, transformarse y establecer una presencia digital, se ha convertido en algo primordial para las empresas.

Esta omnipresencia de la transformación digital ha producido una plétora de agencias digitales y de publicidad, con distintas características, que prestan esencialmente su experiencia a diferentes empresas, trabajando en sus proyectos.

Es sabido que toda empresa llega a un punto en el que ya no es eficiente ni eficaz hacerlo todo uno mismo. Es entonces cuando es esencial encontrar algún tipo de ayuda para completar el equipo.

¿Quién se encuentra detrás de la presencia digital de Western y Pierce?

Western y Pierce son las marcas bajo las cuales se comercializan los sistemas de riego del Grupo Alkhorayef, empresa multinacional B2B que tiene como objetivo ofrecer nuevos productos innovadores y servicios de alta calidad que destaquen en el mercado y beneficien a sus clientes. Por estas razones, es muy importante disponer de una estrategia de marketing diseñada para hacer crecer los negocios y generar resultados tangibles. Es en este momento cuando comienza nuestro papel como Agencia Creativa Hive Studio.

Durante los últimos tres años y en la actualidad, Western Irrigation ha subcontratado sus actividades de marketing digital con nuestra Agencia Creativa Hive Studio. Ha sido un viaje lleno de éxitos.

¿Quiénes somos? Somos un grupo de abejas ubicadas en Egipto, que dispone de una orientación focalizada en la creatividad, tanto en la iniciativa privada como para pública, en diversos sectores y a lo largo de todo el mundo. Hive Studio es conocido por aportar una elevada calidad en servicios integrales de medios de comunicación, así como soluciones de marketing globales, que incluyen Marketing Digital, Animación 2D, Animación 3D y la Producción de Medios. Aquí están disponibles nuestros últimos trabajos: https://hivestudio.net/

Hive Studio es inmediatamente reconocible por su narración perceptiva y emotiva y su fuerte énfasis en la personalidad y la visión de la marca. Siempre buscamos ser el compañero perfecto para todos nuestros socios, imaginando conceptos innovadores y mensajes de comunicación creativos para cada proyecto en el que colaboramos.

El trabajo que realizamos en Hive Studio ha sido reconocido en diversos festivales de todo el mundo, obteniendo numerosos premios y reconocimientos. Nos sentimos orgullosos y entusiasmados por habernos convertido en un socio fiable y profesional con el que cuentan nuestros clientes para alcanzar el éxito en sus actividades de marketing digital.

Algunos frutos de nuestra colaboración a largo plazo:

En Hive Studio estamos haciendo un gran trabajo integrando el concepto de negocio de Western y Pierce para convertirlo en campañas eficaces y exitosas. Utilizamos nuestras habilidades para encontrar soluciones altamente creativas que sean insuperables. Hemos desarrollado un pensamiento estratégico y soluciones de marketing claras para ayudar a Western y Pierce a llegar a un público más amplio utilizando diversas y novedosas estrategias.

¿Cómo conseguir hacer un marketing más eficaz para su empresa?

Independientemente de si su empresa es grande, una startup o una pequeña empresa, contar con un proceso de marketing sólido y eficaz es fundamental para evolucionar y alcanzar el éxito. Para ello, contar con un proveedor experto y capacitado en las diferentes actividades del marketing es fundamental.

Por supuesto, existen muchos elementos que intervienen en el marketing, desde el SEO hasta la generación de contactos, pasando por las redes sociales y la creación de contenidos- que pueden ser difíciles de compaginar, sobre todo cuando los equipos son pequeños. Por esa razón entendemos que contar con empresas externas que apoyen los procesos y las actividades de marketing es una opción muy recomendable para garantizar la optimización de los recursos y, lo más importante, la consecución de los objetivos planteados en la estrategia.

Agradecemos a Western y a Pierce y a todo el equipo del Grupo Alkhorayef que nos haya acompañado en este próspero viaje siendo un comprensivo socio comercial. Esperamos seguir colaborando todavía más en el futuro. Lo mejor está por llegar.

www.hivestudio.net

EVENTOS

PARTICIPACIÓN DEL GRUPO ALKHORAYEF EN EL FORO EMPRESARIAL SAUDÍ-IRAQUÍ

Una delegación saudita de 65 personas, con representantes de 22 empresas y 10 agencias gubernamentales, fue calurosamente recibida en Bagdad por un grupo de distinguidos funcionarios públicos y privados bajo la supervisión del Primer Ministro iraquí Mustafa Al-Kazemi. El CEO del Grupo Alkhorayef, Mohammed Alkhorayef, presidió la cohorte de empresas sauditas que formaron parte de la delegación encabezada por el ministro Majid Al-Qasabi, que se ha encargado de expandir y fortalecer las relaciones sauditas e iraquíes.

El Sheikh Mohammed Alkhorayef destacó la necesidad de profundizar en las relaciones comerciales entre los vecinos al tiempo que resaltaba las ventajas competitivas de cada país. Las tierras fértiles y los recursos hídricos del Iraq lo convierten en un actor importante en la economía agrícola y en un contribuyente clave para la producción de recursos alimenticios en la región árabe. Al mismo tiempo, la experiencia y la capacidad saudíes en los sectores de la energía, la construcción y la atención sanitaria la convierten en un valioso socio. La colaboración continua entre diversas industrias es esencial para impulsar el crecimiento económico y la prosperidad en ambos países.

Teniendo en cuenta los beneficios de esta asociación, los países han propuesto la creación de una zona comercial en el puerto de Jadidat Arar, así como una iniciativa para registrar 100 empresas sauditas en Iraq. Las partes también debatieron la necesidad de optimizar las transacciones comerciales entre los países mediante una mejor coordinación en los sectores de la banca y el transporte.

Ambas partes convinieron en la importancia disponer financiación saudí a disposición de Iraq para lograr esos objetivos. Junto con estas propuestas, las iniciativas del Consejo Empresarial Saudita también incluyen una dotación de 10 mil millones de dólares en inversiones. Las conversaciones entre los países ya han dado lugar a acuerdos para asignar 25 millones de dólares para construir silos de trigo en Diwaniyah y 15 millones de dólares para el Hospital Saqlawiya en la gobernación de Anbar.

“Irak no es sólo un socio, estamos obligados por la religión, la sangre, el idioma y el vecindario”, dijo el Ministro Majid Al-Qasabi. Mohammed Alkhorayef se hizo eco de los comentarios del ministro, y añadió que las inversiones conjuntas,ya sea en materia de agua, energía o producción de alimentos, están diseñadas para beneficiar al pueblo iraquí y mejorar la calidad de vida de los ciudadanos en esta nación fraterna.

HOSSAM ALY. DIRECTOR DE LA CADENA DE SUMINISTRO EN TOM-EGIPTO.

Estamos encantados de contar con un nuevo miembro en el equipo. Se trata de Hossam Aly que se ha incorporado al equipo de TOM-Egipto como Director de la Cadena de Suministro. No se pierda esta entrevista en la que tendrá la oportunidad de conocer a esta reciente incorporación en nuestra empresa. Bienvenido Hossam, te deseamos mucho éxito con nosotros.

¿Qué puede contarnos sobre su trayectoria y experiencia?

Soy Hossam Aly, profesional de la cadena de suministro. Tengo casi 20 años de experiencia en diferentes áreas: compras, category management, contratación, abastecimiento, logística, planificación y gestión de proyectos. He dirigido equipos a nivel regional, estableciendo estrategias de compra exitosas utilizando mis habilidades como comunicador, creador de equipos y de liderazgo.

Dispongo de amplios conocimientos sobre SRM y cumplimiento de normativa. He liderado su implementación en la región MEA y dispongo amplio conocimiento de mercado de las regiones Africa y MEA para proyectos con bienes y servicios indirectos de cualquier categoría (Servicios Auxiliares, Logística, IT & Telecomunicaciones). He viajado por todo el mundo, trabajando y viviendo en diferentes países, como Egipto, Qatar, Emiratos Árabes Unidos, Nigeria, Ghana, Eslovenia, Francia, Alemania, China, Suecia y España, entre otros.

Tengo experiencia en compras en diferentes sectores (servicios, textil, cable, telecomunicaciones, equipos y soluciones agrícolas inteligentes) tanto para proyectos como para cubrir necesidades del usuario final con un amplio conocimiento del mercado de MEA y GCC de forma regional y global. Poseo formación en lean six sigma, entrega de proyectos, adquisiciones, mejora continúa sirviendo a los principales proveedores europeos. También soy usuario avanzado de herramientas de diferentes sistemas, trabajando con éxito con diferentes programas de transformación y en varias implementaciones de ERPs. Durante los últimos siete años he estado supervisando las actividades de Alcatel Lucent Procurement en MEA con sede en Dubai.

¿Cuál es su papel dentro de la estructura de TOM?

Actualmente ocupo el cargo de Director de la Cadena de Suministro de TOM, dirigiendo las diferentes funciones de Supply Chain, incluyendo Planificación, Compras, Logística y Almacenamiento.

¿Por qué decidió unirse a la empresa?

Tener un nuevo reto en un sector prometedor y en una empresa bien posesionada es mi objetivo. Encontré todos esto cuando decidí unirme a TOM.

¿Cuáles son los retos a los que se ha enfrentado?

El principal reto es la transformación que se está llevando a cabo por parte de la nueva dirección, junto con el hecho de que las actividades de la cadena de suministro que, anteriormente se llevaban a cabo por parte de distintos departamentos, ahora estén bajo mi supervisión.

¿Cuáles son sus perspectivas en la empresa?

Encuentro un gran potencial en los nuevos planes propuestos y un enfoque estructurado.

¿Cómo está siendo su experiencia de trabajo con TOM hasta ahora?

A pesar de la resistencia normal a cualquier cambio, hay muchas oportunidades nuevas por desarrollar.

Cuéntanos algo sobre tus aficiones, tu familia...

Además de tener una pequeña y maravillosa familia, una esposa cariñosa y dos hijos pequeños, ¡he tenido la suerte de poder pilotar un jet! Me encantan las actividades en las que libero adrenalina, como el motociclismo, el senderismo, las tirolinas, el paracaidismo y por supuesto, viajar. También me gusta mucho el deporte y practico la mayoría de las artes marciales.

MIG-SPA#10-7/21