

## **La plantilla de la empresa de limpieza Tot-Net en B-Braun se ha duplicado en pocos años**

### **Antonio Díaz, representante de Tot-Net en B-Braun: "El cliente de Tot-Net valora la profesionalidad de nuestro trabajo"**

En Tot-Net siempre se procura mantener las más altos estándares para cubrir las necesidades de limpieza e higienización de las instalaciones, bien sean zonas de uso común, laboratorios o salas de aire tratado de alta exigencia, como el caso del sector farmacéutico, para poder cubrir con holgura con los decretos de la Administración Sanitaria.

Pero una cosa son las palabras y otros son los hechos. Para poner un ejemplo de trabajo bien realizado, Antonio Díaz cuenta su experiencia tras 20 años representando a Tot-Net en B-Braun, referente entre los principales proveedores farmacéuticos, y que ha confiado en los servicios de la empresa durante 38 años.

“Se ha invertido en mejorar la maquinaria a lo largo de los años y eso ayuda mucho”, comenta Antonio acerca de uno de los grandes factores de la evolución de Tot-Net para poder ofrecer mejoras a los trabajadores que, a la larga, también son beneficiosas para el cliente. Pero los nuevos instrumentos requieren un aprendizaje: “Tenemos cursos de formación con frecuencia, para poder llevar adelante la limpieza”, añade.

“En nuestra especialización se ha elevado mucho la seguridad del trabajador” explica Antonio, quién recuerda cómo al inicio se podía fumar en casi cualquier lugar de trabajo o se podía desarrollar el trabajo sin el calzado de seguridad, imprescindible ahora. “Antes se trabajaba de manera más bestia y ahora todo el proceso se ha profesionalizado”, añade el profesional de la limpieza.

Con una plantilla inicial de 30 personas, en la actualidad son 70 los trabajadores que Tot-Net tiene desplegados en B-Braun, y cada uno de ellos trabaja en una zona específica de la planta, lo que ayuda a que la planificación diaria se pueda llevar correctamente y de manera controlada.

En el caso de Antonio, situado en el almacén industrial, la experiencia le permite trabajar con total eficacia en un espacio con sustancias de carga y preparado para los productos de farmacia. “El suelo es la parte más importante, ya que cualquier pequeña astilla de los palés puede perjudicar los sacos en los que se almacena el producto”, señala el especialista, al hablar de cómo el más mínimo detalle fuera de sitio puede perjudicar la satisfacción del cliente.

“Lo primero es lo que ellos te piden pero nosotros luego añadimos trabajo”, detalla Antonio de la planificación diaria, que basándose en el Método Tot-Net, ha ido adaptando con los años para conseguir el mejor rendimiento, aunque siempre hay imprevistos que la van variando y les obliga a rehacerla diariamente.

“El personal de Tot-Net está bien visto”, resalta Antonio de la percepción del cliente por el trabajo que realizan, al ejecutar tareas de manera voluntaria sin que se lo pidan y resolverles problemas. Todo ello ha llevado a que se haya establecido una “buena armonía” entre los trabajadores de las dos empresas: “El cliente valora la profesionalidad de nuestro trabajo”, puntualiza.

Fuente: e-deon.net

**Datos de contacto:**

e-deon.net

Comunicación · Diseño · Marketing

931929647

Nota de prensa publicada en: [Terrassa](#)

Categorías: [Recursos humanos](#) [Consumo](#) [Otras Industrias](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>