

+INDUSTRIA +PROGRESO

PÁGINAS ESPECIALES

TRANSPORTE
& LOGÍSTICA
(p.6y7)



“El proceso de curación natural otorga al jamón unos aromas especiales”

Isidro González Sánchez Director general de Isidro González Revilla, SL

Aroma, textura, sabor y brillo inconfundibles. Estas son las características que hacen de los jamones y embutidos Isidro González Revilla una delicia para los paladares más exigentes. Pero esta alta calidad en sus productos ibéricos premium no es fruto de la casualidad, sino de décadas de dedicación a la cría del mejor cerdo ibérico de bellota. Esta empresa familiar, ubicada en Fuentes de Bejar y en Guijuelo localidad salmantina referente mundial en la producción de jamón, se encuentra en pleno proceso de crecimiento e internacionalización.

Los cerdos ibéricos de bellota de Isidro González Revilla se crían en libertad en dehesas situadas en Extremadura y en Andalucía. ¿De qué forma influye este tipo de cría en la calidad del jamón resultante?

Nuestros cerdos de bellota se crían en libertad y su alimentación se basa en el consumo de bellotas. Esta alimentación logra unos jamones ricos en ácido oleico, convirtiendo esta carne en un producto cardiosaludable. Por otro lado, que el cerdo se críe en libertad influye en su estructura, dando como resultado unas patas traseras largas y estilizadas. También contamos con cerdos criados en granja, pero en las mejores condiciones posibles en cuanto a espacio y acceso a patios al aire libre.

Este tipo de cría, respetuosa con el animal, influye en el aroma y el sabor agradable que dejan estos jamones y embutidos al contacto con el paladar. No llevan aditivos, su proceso de elaboración y curación es totalmente natural y artesanal.

Ustedes cuentan con una extensa tradición en la cría de cerdos ibéricos...

Sí, nuestra familia lleva vinculada al sector cárnico desde hace muchos años. De hecho, esta empresa nació en los años noventa cuando mis padres, que regentaban una tienda, comenzaron a elaborar embu-

tidos. Debido a la gran aceptación que tenían los productos ibéricos que elaboraban y comercializaban, decidieron ampliar la empresa y montar una fábrica para ampliar la producción de embutidos, siempre manteniendo el proceso de elaboración natural y artesanal.

Hoy por hoy, me encuentro al frente de la empresa familiar junto a mis padres y hermana. Seguimos siendo una empresa familiar con perspectivas muy positivas de crecimiento.

¿Dónde reside el secreto que les ha permitido trabajar con éxito durante tantos años? ¿Todo se debe a la elaboración natural de la que hablábamos?

Existen varias razones. Una de ellas, por supuesto, es la elaboración natural que comentábamos, pero también es muy importante recalcar que nos ocupamos de todo el proceso de elaboración de los productos y llevamos a cabo un control directo del ciclo de producción: desde la selección y cría del cerdo hasta la curación final del producto y su envasado para la venta.

Todos los procesos se llevan a cabo en nuestras instalaciones, a excepción de la matanza y el despiece que se realizan en unas instalaciones aparte, supervisadas por nosotros, para no romper el ciclo del frío. Gracias a este proceso integral, nuestros jamones mantie-



“Llevamos a cabo un control directo de todo el ciclo de producción”

nen la misma calidad constante añada tras añada.

Somos conscientes de la importancia que cobra en este proceso la curación del jamón. ¿De qué forma lo hacen en Isidro González Revilla?

Nos hacemos valer de las condiciones climatológicas para aplicar una curación que logre productos excelentes. Nuestra actividad se localiza en dos puntos: en Guijuelo, cerca de la Sierra de Béjar, donde los jamones se curan a través de un proceso natural gracias al aire puro y al frío serrano. Y en el segun-

do punto, en Fuentes de Béjar, a 6 kilómetros de Guijuelo, curamos el embutido, también de forma natural.

Los jamones Isidro González Revilla siguen un proceso de curación natural de 24 a 36 meses, y logran su excelente calidad gracias al aire puro de la Sierra de Béjar. El tiempo de curación lo marcan siempre la temperatura y la humedad de la naturaleza. Esta curación hace que el jamón tenga unos aromas especiales respecto a los jamones de ciclo cerrado.

¿En qué aspectos se diferencian los productos ibéricos que producen?

Mantener la misma genética del cerdo, elaborar la alimentación que recibe, criarlos en libertad y las inspecciones anuales que pasan nuestras instalaciones y procesos de producción,

“Los jamones Isidro González Revilla siguen un proceso de curación natural de 24 a 36 meses, y logran su excelente calidad gracias al aire puro de la Sierra de Béjar”

nos permiten lograr un producto homogéneo, que mantiene su calidad y sus características distintivas en textura, sabor y aspecto a lo largo del tiempo.

Además, es importante señalar que nos regimos por las normas de calidad del cerdo ibérico, serie de nor-

mas que marcan el tiempo mínimo de crianza del cerdo situado en diez meses; peso mínimo de 110 kilos; marca la obligatoriedad del cumplimiento de la genética pura de raza ibérica de la madre y el 50 % de pureza del padre; y marca también las diferentes bridas que se trabajan: blanca, verde, roja y negra.

¿Qué diferentes productos comercializan y en qué tipo de establecimientos podemos degustarlos?

Estamos ofreciendo paleta y jamón ibérico, chorizo, salchichón, lomo ibérico, longanizas, etc. además de toda la gama de productos ibéricos de bellota. Trabajamos la gama del ibérico y la del ibérico de bellota. Todo ello, como decíamos, elaborado por nosotros mismos.

Nuestros productos se pueden encontrar en grandes superficies, tiendas especializadas, delicatessen y gourmet, en el pequeño comercio que busca productos de alta calidad y en restaurantes. Nuestros productos se comercializan bajo las marcas ‘Isidro González Revilla’ y ‘Fuenterrico’.

Por último, ¿qué retos se plantean para el futuro?

Recientemente, hemos iniciado la construcción de una nueva planta de 2.400 metros cuadrados para llevar a cabo el envasado en atmósfera protegida. También tenemos previsión de desarrollar una planta adicional de loncheado y preparación del producto totalmente robotizada con la última tecnología disponible. Para ello, realizaremos una fuerte inversión en estos próximos años con la vista puesta en comenzar a exportar a todo el mundo.

También apostamos al cien por cien por la transparencia, por lo que en el futuro cercano nuestros clientes podrán acceder, vía online, a nuestras instalaciones para comprobar en vídeo cómo se elabora el producto para su posterior comercialización.

GRUPO
HORO

ENTREVISTA

“Estamos pendientes del producto desde que el cerdo nace”

José Antonio González Director general de Productos Cárnicos La Victoria



Ubicada en Guijuelo (Salamanca), Productos Cárnicos La Victoria es una empresa dedicada a la transformación de productos del cerdo ibérico 100% bellota, elaborando principalmente jamones pero también embutidos. La cría y alimentación de los animales de manera natural en el campo es la base de la calidad de sus productos.

¿Desde cuándo trabajan el cerdo ibérico de bellota?

Nuestra empresa nace en el año 2002 para dedicarse a la transformación de productos cárnicos, elaborando ya entonces jamones y embutidos. Sin embargo, nuestra evolución nos ha llevado a convertirnos en una empresa de campo, elaborando allí el 90% de nuestro producto. Desde 2009 somos criadores, elaboradores y vendedores de nuestra ma-

teria prima, que es el cerdo ibérico de bellota 100%. No compramos el producto cuando está terminado. Lo creamos nosotros.

Mi tesón y esfuerzo ha hecho posible que de una

empresa pequeña hoy hayamos creado un grupo de empresas dedicadas a la cría y elaboración de productos del cerdo ibérico en Extremadura, Andalucía y Salamanca.

“Además de por su calidad, nuestros productos se distinguen porque no usamos ni colorantes ni conservantes y son aptos para intolerantes al gluten y la lactosa”

Se dedican al cerdo ibérico de Bellota 100% desde que nace...

Efectivamente, teniendo especial cuidado en la cría y alimentación de nuestros cerdos ibéricos 100% bellota en el campo. Desde que nacen los mimamos y cuidamos, buscamos para ellos las mejores dehesas, aquellos lugares en los que más bellotas hay. Los criamos en finca propia y luego, a partir de los 14 meses, llevamos a los cerdos a montañas para que sigan creciendo allí, alimentándose exclusivamente de bellotas.

Todos nuestros cerdos son atendidos por profesionales cualificados de nuestra empresa, desde la que procuramos mejorar genéticamente la descendencia de los animales 100% bellota.

¿Qué productos elaboran?

Principalmente jamones, pero también embutidos totalmente artesanales: lomo, chorizo y salchichón ibérico de bellota. Además de por su calidad, nuestros productos se distinguen porque no usamos ni colorantes ni conservantes. Y están indicados

“Somos criadores, elaboradores y vendedores de nuestra materia prima: el cerdo ibérico 100% bellota”



“Cuidamos especialmente la cría y alimentación natural de nuestros cerdos en el campo”

para que puedan consumirlos las personas con intolerancia al gluten y la lactosa.

El 40% de nuestro producto exporta, incluyendo carne fresca. Las piezas nobles (secreto, pluma, solomillo) van a empresas que venden internacionalmente.

¿Cómo son los jamones La Victoria?

Nuestros jamones se han abierto un hueco en el mercado gracias a que ofrecemos una alta calidad a buen precio. Todo ello con la confianza que damos al cliente por cómo se

ha elaborado el producto, cuidando todas las fases, desde el secadero, con la curación más lenta posible (4-5 años), al embodegado y la posterior distribución. La ubicación de nuestro secadero en la Sierra de Béjar nos permite aprovechar las condiciones del clima para curar nuestros productos de manera natural en nuestros secaderos.

¿Ahí se ubican todas sus instalaciones?

Tenemos dos instalaciones en la provincia de Salamanca: una en Puerto de Béjar y otra en Guijuelo, donde se ubica nuestra sede principal. Nuestra fábrica de Guijuelo se dedica exclusivamente a la producción de jamones.

De nuestras instalaciones de Béjar, destacaría que se trata de una nave natural de 5.000m², que data del siglo XVIII, y que hemos adaptado a las normativas y exigencias actuales de la industria alimentaria.

¿Su cliente es el consumidor final?

Vendemos desde al particular que quiere un jamón, y que le mandamos a su casa sirviendo pedidos a toda España y Europa, como al sector de la restauración y a grandes superficies.



Jamones La Victoria ofrece alta calidad a buen precio

GRUPO
HORO

ENTREVISTA

“Trabajamos para clientes que demandan profesionalidad”

José Luis Jiménez Tres Director general de Talleres Jirusa

Talleres Jirusa nace en 1978 de la unión de dos empresarios de Andosilla (Navarra), dedicados al sector del metal. Entrevistamos a su actual director para conocer su actividad hoy en día, centrada en el mantenimiento de empresas, tanto industriales como conserveras.

¿Cómo ha evolucionado la actividad de Talleres Jirusa hasta hoy, con usted al frente?

En un principio, mi padre y su socio ofrecían soluciones a las empresas conserveras de la zona, además de fabricar maquinaria agrícola, remolques y hacer algunos trabajos de ornamentación en metal. Cuando mi padre se jubiló decidí llevar la empresa junto a su socio y, cuando ese socio también se jubiló, adquirí por completo la sociedad. Con el paso de los años, y tras unas fuertes inversiones en maquinaria, Talleres Jirusa ha ido evolucionando hasta contar con un buen equipamiento y una plantilla formada y cualificada.

¿A qué trabajos se dedican actualmente?

Nos dedicamos al mantenimiento de empresas, tanto industriales como conserveras, y somos capaces de desarrollar cualquier tipo de maquinaria a medida. Entre el grueso de nuestra actividad, destacaría que elaboramos piezas para aerogeneradores; trabajos de corte, plegado y curvado para empresas del sector de la calderería; diseño y fabricación de maquinaria destinada a la industria conservera y otros sectores como bodegas de vino, plantas hidráulicas, plantas de reciclaje de residuos, etc. Como actividad complementaria, nos hemos especializado en la confección de hornos, barbacoas y asadores de gran calidad para clientes de hostelería, aunque también disponemos de modelos estándar para particulares.

¿Se trata de soluciones personalizadas?

Sí. Trabajamos directamente con los clientes, atendiendo a las necesidades específicas que ellos nos indican para la realización de la máquina o trabajos que en ese momento realizan. En Talleres Jirusa siempre priorizamos la calidad de nuestros trabajos, buscando la satisfacción de nuestros clientes, lo que nos ha permitido llegar al momento en que nos encontramos. Muestra de ello es que llevamos ya varios años

consecutivos obteniendo el certificado de Gestión de Calidad ISO 9001. También hacemos encuestas anuales a nuestros clientes, obteniendo una valoración de 8 sobre 10 todos los años. Nuestros trabajos están destinados a clientes que demandan profesionalidad.

Contamos con aplicaciones informáticas destinadas al diseño técnico, tales como AutoCAD y Solidworks; y en el terreno mecánico disponemos de maquinaria de alta tecnología para cortes por plasma, punzonado de piezas, plegadoras, curvadoras, puentes grúa, etc. Disponemos de unas instalaciones cubiertas de más de 2000 m² y también contamos con una cabina de pintura de más de 100 m².

¿En qué zonas operan?

En los últimos años hemos ido innovando, lo que nos permite tener en mente abrirnos a un mercado más amplio y exponer nuestros trabajos en ferias, con el fin de expandir nuestra empresa a nivel nacional e internacional, ya que contamos con los recursos necesarios para ello y nos vemos capacitados.

www.talleresjirusa.com



El reto de la **Industria Conectada 4.0**

El concepto de Industria 4.0 es relativamente reciente y se refiere a la cuarta revolución industrial que consiste en la introducción de las tecnologías digitales en la industria.

Los nuevos desarrollos tecnológicos, la hiperconectividad y la globalización de la economía están planteando importantes oportunidades y retos. La industria también debe abordar estas oportunidades, a fin de evolucionar y posicionarse como un sector fuerte, competitivo y de referencia internacional.

En la actualidad, la industria española representa el 13% del valor añadido

del país y emplea al 11% de la población ocupada, siendo la principal contribuidora a la balanza comercial positiva. (Fuente: INE. Contabilidad Nacional de España)

En este contexto, la iniciativa Industria Conecta-

La industria española representa el 13% del valor añadido del país y emplea al 11% de la población ocupada

da 4.0 se ha lanzado con el fin de impulsar la transformación digital de la industria española mediante la actuación conjunta y coordinada del sector público y privado. Esta iniciativa está alineada y es complementaria a dos iniciativas

nacionales: la Agenda Digital y la Agenda para el Fortalecimiento del Sector Industrial en España.

En una primera fase, se ha definido la estrategia o líneas maestras de la iniciativa, incluyendo líneas de actuación, y el modelo de gobernanza, para permitir su futura implementación. Al final, la iniciativa Industria Conectada 4.0 pretende desarrollar palancas competitivas diferenciales y la creación de las condiciones adecuadas para favorecer la competitividad de las empresas españolas, construyendo de esta forma el modelo español para la industria del futuro.

APOYO FINANCIERO A PROYECTOS I+D+i SOBRE INDUSTRIA CONECTADA 4.0

Hasta 34 solicitudes han logrado la aprobación provisional de sus proyectos de I+D+i para la transformación digital. Por sectores, es el de la fabricación de productos metáli-

cos el que logra un mayor número de solicitudes aprobadas, seguido de la industria de la alimentación. Abundan los proyectos de innovación en materia de procesos. Por temática, son los de soluciones de negocio, robótica avanzada y tratamiento masivo de datos los que más proyectos obtienen.

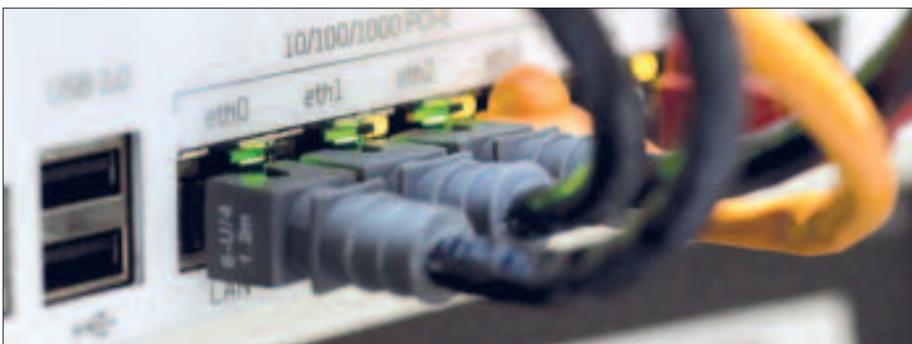
La convocatoria del programa de apoyo financiero a proyectos de I+D+i sobre Industria Conectada 4.0 apoya proyec-

tos de investigación y desarrollo, así como proyectos de innovación en materia de organización y procesos realizados por empresas industriales manufactureras para la implantación de habilitadores digitales.

Los proyectos se han encuadrado en varias prioridades temáticas como: soluciones de negocio y plataformas colaborativas; tratamiento masivo de datos; fabricación aditiva; robótica avanzada; sensores y sistemas embebidos.

La iniciativa Industria Conectada 4.0 se ha lanzado para impulsar la transformación digital de la industria española mediante la actuación conjunta del sector público y privado

Hasta 34 solicitudes han logrado la aprobación provisional de sus proyectos de I+D+i para la transformación digital



ENTREVISTA

“La innovación en el complejo mundo del embalaje en el sector automotriz”

Roberto Tejedor Director gerente de Metalúrgicas y R.T.B., S.L.

Metalúrgicas y R.T.B., S.L. es una empresa fundada en 1999 cuya actividad principal se centra en la transformación del metal. En el año 2008, coincidiendo con la recesión económica, se produce un cambio generacional. Apostando por la innovación, diseñaron tres ejes de actuación que están demostrando su éxito en la actualidad: la creación de su departamento de ingeniería, la implantación de un sistema de gestión y la robotización de parte de sus procesos constructivos.

¿En qué aspectos considera que Metalúrgicas y R.T.B. ha sido una empresa innovadora en el sector de la automoción?

Considero que hemos sido innovadores en la creación de sistemas de embalajes de excelencia que permiten transportar cualquier pieza o conjunto pre-montado de una fábrica a otra, e incluso, de un país a otro.

En la actualidad, las partes de un automóvil provie-

nen de múltiples fábricas alejadas de las cadenas de montaje, por lo que asumir los retos y distancias de esta descentralización solo es posible garantizando la calidad de estas piezas gracias a un embalaje específico y seguro. La respuesta a esta demanda, ante la creciente complejidad del producto, solo ha sido posible anticipándonos en diseño informatizado, simulación e impresión 3D y materiales novedosos.

¿Qué diferentes servicios ofrecen a sus clientes?

Realizamos desde el diseño, desarrollo y fabricación del producto hasta el mantenimiento a lo largo de su vida útil. También podemos estar presentes en su readaptación para una posible reutilización en nuevos proyectos.

¿De qué forma han contribuido al desarrollo industrial de su zona?

La evolución de la empre-



sa y su producto ha requerido de mano de obra cada vez más especializada, y de proveedores que nos apoyen con un servicio acorde a las necesidades actuales.

¿Son capaces de llevar a cabo proyectos a medida?

Sí, cada proyecto que desarrollamos es específico para la pieza que hay que almace-

nar y transportar. En primer lugar, partiendo de la definición numérica del producto y del pliego de condiciones, desarrollamos un anteproyecto virtual que validamos junto con el cliente. En segundo lugar, acometemos la fase de prototipo, lo que nos permite llevar a cabo correcciones y mejoras antes del lanzamiento de la produc-

ción. Y, por último, realizamos nuestros propios útiles de fabricación para acometer la fabricación en serie del producto.

Además del sector de la automoción que ocupa el principal porcentaje de su volumen de negocio, ¿para qué otros sectores trabajan?

Diseñamos y fabricamos estructuras para el sector de las energías renovables, en el sector alimentario contamos con dos clientes ubicados en la zona que requieren de nuestros servicios en especial componentes realizados en acero inoxidable.

Para finalizar, ¿en qué nuevos proyectos están inmersos?

En estos momentos estamos analizando la viabilidad de expansión de la empresa al conjunto del territorio nacional, con el objetivo de estar más cerca de nuestros principales clientes y de acortar nuestros plazos de respuesta a sus solicitudes.

METALURGICAS Y R.T.B. S.L.
TRANSFORMACIONES METALICAS

www.metalurgicasrtb.com

ENTREVISTA

Cuatro décadas mecanizando el futuro



Alain Medina Director general de Talleres Tximi

Con experiencia en el ámbito industrial desde 1979, Talleres Tximi lleva casi 40 años especializada en el mecanizado y rectificado de precisión. Su equipamiento y su buen hacer la han convertido en referente en la fabricación de piezas con alta precisión para diversos sectores, especialmente el de la maquina herramienta.

En el marco de su especialización, ¿a qué perfil de clientes orientan su trabajo?

El grueso de nuestra producción, en torno al 80% de ella, son piezas para el sector de la máquina herramienta, trabajando a nivel nacional con los principales fabricantes. También, aunque en menor medida, fabricamos piezas para el sector automoción y el aeronáutico, así como para siderurgia, valvulería, ferrocarril etc. Actualmente estamos logrando penetrar en otros mercados con mucha proyección como Francia o Portugal, habiendo adquirido importantes pedidos para entregar en 2018.

¿Son exclusivamente fabricantes o también hacen el diseño de las piezas?

Tenemos una línea de negocio de mecanizado, que trabaja en el arranque de viruta y el rectificado de piezas; y otra, que se centra en el diseño y la construcción de maquinaria, área que creamos hace ya dos años. De esta forma podemos ofrecer al cliente un servicio

llave en mano, y en ese sentido ya hemos desarrollado importantes proyectos para compañías del sector de la automoción y nos estamos consolidando en este área. Acabamos de recibir un importante pedido para el control y la verificación de transmisiones de un cliente de automoción.

“Podemos fabricar la pieza del cliente o bien diseñarla y fabricarla”

¿Cuáles son sus ventajas competitivas?

Ofrecemos un producto de mucha precisión. Se trata siempre de piezas muy especiales y con valor añadido, que contribuyen a que el producto final del cliente sea mejor. Sobre esa base, también nos diferencia el hecho de poder trabajar en diámetros grandes, de 700mm y hasta dos metros de largo. El ser una empresa verticalmente integrada nos ayuda mucho en la captación de pedidos, ya

que nosotros realizamos todo el proceso en casa, acompañamos al cliente desde la fase de diseño hasta el producto final, pasando por las distintas secciones de fabricación como torneado, fresado y rectificado, todo en nuestras instalaciones. A destacar también que tanto la sala de metrología como la de rectificado están climatizadas a 20º a fin de asegurar la calidad del producto. Adaptando la empresa a la demanda de los clientes hemos avanzado en áreas que no son muy habituales en este tipo de empresa, como el diseño o la fabricación y montaje de mecanismos para el sector de la automoción con marcado CE.

¿Qué evolución está teniendo Talleres Tximi?

En nuestro plan estratégico hasta 2020 trabajamos mucho en adaptarnos a los nuevos tiempos de la tecnología, como la integración de todos los procesos para su digitalización adaptándonos a la industria 4.0. La mayor captura de datos e información en planta de todos los procesos nos dan una visión a tiem-



“La precisión y dimensión de nuestras piezas nos diferencia”

po real de la empresa, ayudando a la gestión y toma de decisiones; hoy día la digitalización es un reto que toda industria debe acometer para adaptarse a los nuevos tiempos. Somos una empresa familiar, con una trayectoria de casi 40 años y siempre hemos estado invirtiendo. Eso es lo que siempre nos ha permitido seguir avanzando. Nuestro plan estratégico contempla inversiones en todas las áreas de la empresa, la mayoría en nuevos medios productivos, pero también en nuevas tecnologías, I+D y en la formación de los empleados, que sustenta la base del éxito.

www.tximi.com

España necesita un Plan Estratégico de Automoción

La ANFAC reclama mayor ayuda a las inversiones productivas, potenciar una movilidad sostenible y el desarrollo de "Green City"

José Vicente de los Mozos, presidente de la Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones (ANFAC), y Mario Armero, vicepresidente ejecutivo, presentaban hace unos días los ejes de trabajo que van a marcar la hoja de ruta de la asociación y que se centran en lograr una nueva fiscalidad para los vehículos, más moderna e integrada, la mejora de la competitividad industrial y los estímulos a las inversiones productivas. Asimismo, se hace hincapié en la movilidad

sostenible y en la potenciación, dentro de las grandes áreas metropolitanas de nuestro país, de una movilidad más respetuosa con el medio ambiente para crear grandes "green cities".

José Vicente de los Mozos, presidente de ANFAC, afirma que estos ejes de trabajo son básicos "si queremos seguir manteniendo una industria puntera que hoy es esencial en el tejido productivo y en la economía española. Nuestro sector se enfrenta a una evolución tecnológica sin precedentes: digitalización,

conectividad, electrificación, conducción autónoma... Y todo ello con una mayor exigencia medioambiental. Vamos hacia un nuevo modelo de movilidad. España necesita un Plan Estratégico de la Automoción para seguir siendo referencia a nivel mundial en el sector". Por su parte, Mario Armero, vicepresidente

Para conservar nuestra importancia como país fabricante de vehículos hay que mantener un alto nivel de competitividad industrial

ejecutivo de ANFAC, añadió que "debemos hacer una transición inteligente, ordenada, planificada y, sobre todo, rentable para España. En este cambio es importante que la Administración nos apoye para que España mantenga la posición de liderazgo europeo y mundial que hoy tiene como fabricante de vehículos".

LOS CINCO EJES DE TRABAJO

ANFAC cree que es necesaria una nueva fiscalidad verde, exigente y con criterios medioambientales. Un impuesto moderno, que esté más enfocado al uso del coche que a su compra.

Para conservar nuestra importancia como país fabricante de vehículos, dice la ANFAC que hay que mantener un alto ni-

vel de competitividad industrial. Para ello se pueden tomar medidas en diferentes apartados. Por ejemplo, en logística, el aumento de la capacidad de los camiones, la reducción de las tasas que pagan los automóviles en el transporte marítimo, la mejora de la conexión de los puertos por ferrocarril o la normalización de trenes de 750 metros de longitud, reduciría en unos 100 millones de euros al año los costes de nuestra industria.

Ante los nuevos retos, la industria de automoción española necesita una política de innovación eficiente como palanca esencial para mantener y potenciar nuestra competitividad y productividad. Para ello, se requieren estímulos a las inversiones productivas, efectivas y atractivas que, bajo la modalidad de subvención o financiación blanda, permitan adecuar y mejorar nuestros procesos productivos hacia los distintos conceptos de la industria 4.0 así como desarrollar los nue-

vos conceptos de vehículos. También van a ser claves las políticas de movilidad sostenible, que pasa por el rejuvenecimiento del parque, hoy con 12 años de antigüedad. En este sentido, los vehículos modernos, con la última tecnología de bajas y cero emisiones, forman parte de la solución a los problemas de calidad del aire que se presentan en las grandes ciudades. En ANFAC creen que es necesario un plan, estructural y único, para aumentar la penetración de los vehículos alternativos en el mercado con una dotación de 150 millones de euros anuales. Entre las medidas de estímulo que deberían tomarse, las más destacadas son la mejora del marco regulatorio del gestor de carga, incentivar la instalación de puntos de recarga públicos y privados (electricidad, gas y pila de combustible) o permitir la circulación por los carriles reservados BUS-VAO de vehículos etiquetados como CERO y ECO.

Teknika Bereziak-Centralauto se muestra como referente de equipamiento en control de emisiones para ITV y taller

Hace cinco años aproximadamente, la empresa vasca Tekber (Teknika Bereziak, S.L.), dedicada al desarrollo y la fabricación de equipamiento y soluciones técnicas para ITV y taller, dio un giro drástico en su actividad para dirigirse hacia la totalidad del mercado de la automoción, y no solo hacia la ITV, como había hecho hasta entonces. La incorporación de Pedro Vicente a la empresa fue clave para lograrlo. Hoy por hoy ofrecen las soluciones más innovadoras del mercado a la globalidad del sector del automóvil.

La apuesta por la I+D+i ha sido el camino que ha guiado a Tekber-Centralauto desde sus orígenes hace más de 25 años. El fuerte trabajo realizado en el desarrollo de soluciones punteras e innovadoras para ITV y taller, difíciles de encontrar a este nivel dentro de nuestras fronteras, está posicionándoles en un lugar merecido en el mercado. Tanto es así que trabajan en innovaciones que posiblemente marcarán un antes y un después en nuestras vi-

das, como es el caso del primer procedimiento fiable que medirá las emisiones de los óxidos de nitrógeno (NOx) de los vehículos y que, previsiblemente, pronto incorporarán las estaciones de ITV españolas al amparo de la nueva normativa que entrará en vigor el 20 de mayo. El desarrollo de este equipo se encuentra en fase de pruebas y los resultados están siendo excelentes.

Pero el trabajo de Tekber no se ciñe únicamente a la lucha contra la boina de conta-

minación que corona cada poco las grandes ciudades. Su innovador trabajo, apoyado también por la estrecha colaboración mantenida con la Universidad de Eibar a lo largo de más de dos décadas, se pone ahora al servicio de la totalidad del sector de la automoción.

El equipo humano de Tekber es capaz de desarrollar y fabricar la maquinaria técnica más vanguardista para los talleres de todo el país y para las



Tekber destaca por la excelencia en el producto, ofreciendo la mejor relación calidad-precio del mercado y evitando a sus clientes gastos superfluos que encarecen el producto.

estaciones de ITV, encargándose desde el software hasta la última pieza de hardware. Además, al ser una empresa pequeña, destacan por su gran

agilidad y flexibilidad, aspectos que también han conquistado a empresas de automoción a nivel internacional para las que se encargan de "custo-

mizar" sus productos a demanda de las necesidades de sus clientes.

UN NUEVO OPACÍMETRO

Otra de las innovaciones de Tekber será su nuevo opacímetro para la medición de las emisiones diésel, el único fabricado de forma íntegra por una empresa española y validado por el Centro Español de Metrología (CEM). El ingeniero de Tekber Pedro del Rey, especialista en ingeniería de hardware, junto a Rafael Baltasar, ingeniero de software de Tekber, han hecho realidad este nuevo opacímetro.

En Tekber trabajan diferentes líneas de productos entre las que podemos destacar como principales pilares: la alineación; la supervisión y el control de la frenada; el análisis de gases y la comercialización de diagnóstico Autel de la mano de Equipataller para toda la península Ibérica. El objetivo de futuro de Tekber es continuar trabajando en reforzar estos pilares siempre en base a la máxima calidad e innovación y, a medio plazo, pretenden aumentar sus niveles de exportación.

ENTREVISTA

“La primera venta se gana en la postventa”

Hnos. García Quintanilla

directores de Talleres Chinares, S.A.

Talleres Chinares es una empresa familiar creada por D. Rafael García Martínez en 1940. Desde sus inicios, se ha dedicado en exclusiva al sector del automóvil. Fueron pioneros en construir la primera estación de ITV privada de España en los años ochenta. En la actualidad, son distribuidores oficiales de las marcas de FCA (Fiat Chrysler Automobile): Fiat, Alfa Romeo, Jeep y Fiat Professional, ocupándose de la venta y la postventa, y están dando el salto hacia la venta y exportación de vehículos km cero y de segunda mano.

Talleres Chinares es algo más que un concesionario, ¿cuál es la filosofía empresarial con la que han logrado desmarcarse?

La filosofía de nuestra empresa siempre ha sido estar orientados hacia el cliente, cuidando a nuestros empleados y entablando lazos con nuestros proveedores. Todos han sido imprescindibles para lograr ser quienes somos hoy en día. Al final, nuestra empresa necesita tener clientes satisfechos que quieran consumir nuestros productos y servicios, y para eso es imprescindible tener los mejores profesionales y una magnífica relación con los proveedores. Vender un coche, en la actualidad, se

puede hacer desde muchas plataformas de internet, pero tener un servicio postventa con los mejores profesionales y con atención personalizada no se consigue con una buena web.

Por tanto, ¿el servicio es la clave?

El servicio es fundamental. En la “era digital” que nos encontramos, la información fluye con mucha velocidad y está a disposición de todo el mundo; la reputación y el buen hacer son aspectos imprescindibles para cualquier empresa. Por este motivo, Talleres Chinares trata y afronta de manera personal y rápida todas las inquietudes y solicitudes de

todos nuestros clientes y usuarios. Nuestro departamento postventa cumple el protocolo marcado por nuestra central. Siempre revisamos todos los puntos críticos del vehículo, se lo explicamos al cliente y, por supuesto, se lo incluimos en un presupuesto previo, sin compromiso económico. Entendemos que la primera venta se gana en la postventa.

Además de la venta de vehículos nuevos, km cero y seminuevos, ¿qué servicios ofrecen y les avalan como el concesionario de confianza para sus clientes?

Nuestra empresa, ya en la tercera generación, cuenta con sistemas muy actuales



Con unas instalaciones de 7.000 metros cuadrados, eficientes y sostenibles, Talleres Chinares encara un futuro prometedor de crecimiento nacional e internacional

de gestión; es una empresa solvente que siempre se ha dedicado en exclusiva al sector de la automoción. Somos profesionales del sector del automóvil, sabemos qué tenemos que hacer para solucionar las necesidades de los clientes y cumplir con la legalidad.

En la venta de vehículos nuevos cumplimos los estándares marcados por nuestra central FCA; en la venta de vehículos matriculados y usados, nuestra empresa siempre ofrece un año de garantía como mínimo. Por escrito, garantizamos que utilizamos recambio original y los mejores productos de suministro que nuestro fabricante nos indica. Durante el proceso de entrega del vehículo, el cliente tiene a su disposición las piezas rotas o sustituidas, así como toda la información sobre los suministros y mantenimiento de su vehículo hasta su próxima visita al taller. Es en este proceso cuando empieza la venta, no cuando termina...

¿De qué manera describiría la relación con las marcas a las que representan?

Talleres Chinares es concesionario oficial de las marcas de FCA (Fiat Chrysler Automobile): Fiat, Alfa Romeo, Jeep, Fiat Professional y Abarth, para la venta y

postventa. Un aspecto clave en la filosofía de la empresa es la relación con proveedores. Por ello, todas nuestras compras de existencias, tanto para venta como para postventa, se hacen a nuestro único proveedor FCA. Esto nos garantiza tener las máximas garantías y prestaciones de cara a nuestro cliente final. Como resultado, el crecimiento registrado año tras año ha sido espectacular. En los tres últimos años nuestra facturación se ha multiplicado por diez.

¿Qué volumen de ventas prevén para este 2018?

Esperamos un comportamiento tan positivo como el de los dos últimos años. Las perspectivas pasan por conseguir crecimientos en ventas locales en torno al 10%. En ventas nacionales y en exportación creceremos en torno al 5%. Y también cabe destacar nuestro fuerte incremento en postventa, con crecimientos del 15%.

¿Con qué instalaciones cuentan?

Debido a este importante crecimiento, la empresa ha vuelto a invertir en instalaciones. En 2006 pasamos de 1.200 a 3.500 metros cuadrados, y en 2016 ampliamos con 1.000 metros cuadrados más la zona de pos-

venta. En 2018 tenemos previsto ampliar nuestras instalaciones con 2.500 metros cuadrados más destinados a venta de VO e Industrial, pasando a tener unas instalaciones totales de 7.000 metros cuadrados.

Aumentaremos nuestros recursos para ampliar la cobertura en seguridad vial y así ofrecer más garantías a nuestros clientes en el funcionamiento de su automóvil. Consideramos clave tener un equipo especializado en alineado de dirección, equilibrado de neumáticos, estado de amortiguadores, frenómetro, etc., siempre vinculado directamente con la seguridad vial. Nuestra obsesión es seguir mejorando para nuestros clientes y próximos usuarios.

Tras el éxito conseguido, ¿existen planes de crecimiento y expansión?

Nuestro objetivo y filosofía es escuchar al cliente y satisfacer sus necesidades. Consideramos que solo a partir de este punto se crece y se produce la expansión. Nuestra expansión va destinada a dar un mejor y más barato servicio postventa. Para lograrlo, volvemos a invertir en instalaciones y equipo humano joven con formación en tecnología. Teniendo claro cuáles son los pilares de la expansión, clientes y equipo humano, abordaremos el objetivo de aumentar nuestra cuota de mercado tanto nacional como internacional.



ENTREVISTA

Bertoni Group, sinónimo de innovación en el sector del caucho

“Hemos solucionado el problema de marcado de las ventosas al ejercer vacío”

D. Antonio Sanz

Responsable departamento I+D+I

Dentro del sector del caucho, se encuentra la empresa española BERTONI GROUP. Su marcado carácter internacional les hace estar presentes en países como Japón, EEUU o Emiratos Árabes, siendo reconocida como una empresa puntera en el caucho y el poliuretano ya que ofrece la respuesta idónea y definitiva a las necesidades específicas de la industria.

Recientemente Bertoni Group ha presentado un nuevo producto que está teniendo una excelente acogida a nivel internacional, ¿nos puede ampliar esta información?

Así es, el pasado mes de octubre, organizamos en Monchengadbach un evento privado para presentar frente a diversos quality manager de empresas de distintos sectores este desarrollo, obteniendo un feed back muy importante de lo que podemos hacer con él.

¿Y de qué se trata?

Bertoni Group, entre sus líneas de negocio, siempre ha estado muy re-

conocida por sus productos de vacío; por poner un ejemplo, actualmente disponemos de cerca de 1.000 modelos de ventosas. A principios del año 2017, en una de las reuniones que mantuvimos el departamento de I+D+I y el departamento comercial con el fin de ver las necesidades del mercado, detectamos que había un gran problema a nivel mundial dentro de la línea de vacío, ya que, dependiendo del sector, las ventosas, al ejercer el vacío, dejaban unas marcas producidas por la presión que además no desaparecían y que solo podían disimularse por medios manuales,

imagine el coste que esto suponía en una producción automatizada.

¿Y entiendo que solucionaron el problema?

Efectivamente, lo tenemos solucionado al 99% aunque el proceso de desarrollo fue muy complejo. Necesitábamos un material resistente a altos ciclos de trabajo que hiciera bien el vacío, que no desprendiera ningún tipo de partícula que pudiera contaminar la pieza y que evitara cualquier tipo de marca. Estuvimos los 3 primeros meses de la investigación probando todos los tejidos del mercado, trajimos tejidos de todo el mundo y con ninguno conseguimos tener lo que necesitaba el mercado.

Así que decidimos hacer nuestro propio tejido, para ello en el laboratorio diluimos 3 componentes elásticos, ya que cada uno por separado nos daba una propiedad indispensable para este producto. Una vez teníamos los productos diluidos, impregnamos una tela de fibra de vidrio. Después de muchos ensayos en nuestra sala de



vacío, llevando al límite más de 200 modelos de ventosas con la funda puesta, vimos que lo habíamos logrado.

A partir de ahí nuestro departamento comercial trazó el camino a seguir.

Y además de evitar que las ventosas marquen, ¿esta nueva funda tiene alguna otra ventaja?

Claro, además de solucionar este problema, nuestras fundas protegen las ventosas con lo que el desgaste y los costes de mantenimiento son mínimos.

Entiendo que no solo venden la solución al problema, sino que dan un servicio completo al cliente...

Así es, todos nuestros clientes tienen una garan-

al tener un centro de producción en la zona de Castellón ¿este sector podrá convertirse para BERTONI en uno de los principales consumidores de sus fundas?

Como he comentado anteriormente, estamos aplicando estas fundas a distintos sectores: aeroespacial, automóvil, vidrio, sector del mármol... Es cierto que, desde la planta de Castellón, suministramos tanto a empresas de la zona como a empresas italianas o marroquíes, pero es demasiado pronto para decir si se puede convertir en nuestro principal mercado.

Lo que sí puedo decir es que he estado personalmente en varias pruebas nacionales e internacionales y proporciona una enorme satisfacción ver que los resultados son tan positivos cuando realizamos las pruebas in situ. Los responsables de producción de las fábricas coinciden en que hasta ahora no podían trabajar con tranquilidad y fiabilidad, ya que dependiendo del material o del tono y debido a su standard de calidad, se veían obligados a limpiar manualmente las marcas, generando, como ya hemos comentado, un sobrecoste y un riesgo frente a reclamaciones de clientes.

Y a medio plazo, ¿cuáles son los objetivos?

Seguir desarrollando este tejido con el fin de aplicarlo a otros sectores, actualmente estamos realizando pruebas a 280° C para comprobar el comportamiento de la funda en estas condiciones de temperatura.

tía que va desde los 6 hasta los 15 meses, esto supone un ahorro considerable, ya que en este plazo nos encargamos de realizar un mantenimiento trimestral de las fundas, así como un seguimiento de su comportamiento.

¿Qué sectores son los que más se están interesando en este artículo?

Realmente nosotros desarrollamos este artículo para el sector aeroespacial, pero donde más nos está sorprendiendo la demanda es en el sector cerámico y del mármol ya que tienen serios problemas principalmente en tonalidades oscuras.

El sector cerámico de Castellón es uno de los motores de la economía española y entiendo que

