

+ Industria + Progreso

BCN3D Materializamos ideas

Somos uno de los principales fabricantes de **impresoras 3D** del mundo. Con sede en Barcelona, creemos firmemente en ofrecer las mejores herramientas tanto a los profesionales como a los usuarios de nivel industrial. Por encima de todo, nuestro objetivo es permitir a los innovadores y creadores materializar sus ideas proporcionando una plataforma para ello.

www.bcn3d.com

+34 934 137 088



INDUSTRY debatirá sobre el futuro de la industria 4.0 en Madrid, Barcelona y Bilbao



INDUSTRY From Needs to Solutions, el salón sobre industria 4.0 que organiza Fira de Barcelona del 29 al 31 de octubre, anticipó su celebración con la organización de tres jornadas de debate en Madrid, Barcelona y Bilbao. En ellas, algunos de los principales expertos del sector, de empresas como HP o Microsoft, abordaron ciertos retos de la industria actual, entre ellos la gestión de los datos, la inteligencia artificial o la fabricación flexible.

Con esta iniciativa, se pretende propiciar el debate sobre el sector en un momento de transición hacia la denominada industria 4.0 o industria conectada que está cambiando el modo en que las fábricas han operado hasta ahora.

La primera de las jornadas previstas tuvo lugar en Madrid el 2 de octubre en la sede del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Ba-

jo el título "Fabricación Flexible" se trataron temas como la fabricación digital como una realidad palpable, la importancia de los datos y la inteligencia artificial, así como de la implementación de la fabricación flexible. Luis M. Suárez Fernández, jefe gabinete técnico Secretaria General de industria y de la Pyme dio la bienvenida a los participantes, entre ellos Pau Serret, R+D Market Analyst de Leitat; Miquel Olivé, Sa-

les Manager HP 3D Print Iberica - HP 3D Printing; y Alberto Tapia Bañobre, Account Executive en Microsoft.

La fabricación digital se abordó en la segunda de las jornadas que se realizó en Bilbao. Esta convocatoria contó con la participación de Mikel Niño, responsable de Industria 4.0 de TECNALIA; Juan de la Peña, experto en Industria 4.0 de Microsoft; Blanca Puigjaner, R&D Project Director de Industrias Puigjaner. El evento tuvo lugar el 8 de octubre en el Tecnalia Research & Innovation de Zamudio (Bizkaia).

También Barcelona acogió una de las jornadas técnicas de INDUSTRY From Needs to Solutions que versó sobre la introducción de la manufactura avanzada en la pequeña y mediana empresa. Se celebró el 11 de octubre en la sede de PIMEC con la intervención de Andreu Bru, director del departamento de Tecnología e Innovación de PIMEC; así como Miquel Olive, director de Ventas de HP 3D Printing Iberia.

Los principales avances de la impresión 3D, presentes en la cuarta edición de INDUSTRY

Piezas de la próxima nave espacial que pisará la Luna, partes de monoplasas de Fórmula 1, componentes de motores de aviones, aplicaciones en el ámbito médico y del *retail*. La impresión 3D tiene cada vez más usos y los principales desarrollos tecnológicos del momento se podrán conocer en la nueva edición de INDUSTRY From Needs to Solutions. El salón sobre manufactura avanzada, que organiza Fira de Barcelona del 29 al 31 de octubre en el recinto de Gran Vía, contará con la participación de una veintena de expertos en impresión 3D, una zona expositiva y un espacio con ejemplos de fabricación aditiva.

INDUSTRY From Needs to Solutions sigue con su apuesta por acercar a toda la industria las ventajas de la fabricación aditiva. Lo hará a través del programa de conferencias IN(3D)TALKS en el que se organizarán una quincena de sesiones alrededor de cinco temáticas: automoción, aeronáutica, industria, salud, *retail* y bienes de consumo.

En la mesa redonda de aeronáutica, Manuel Aliprandi, ingeniero de materiales y procesos de Ruag Aerospace, dará a conocer los detalles de la primera pieza impresa en 3D que viajará próximamente a la Luna. Se trata de un tren de aterrizaje de la misión privada SpaceIL prevista para el próximo 18 de febrero. Aliprandi compartirá mesa con Paolo Calza, director de diseño y tecnología de Avio Aero, que forma parte de General Electric y está especializada en la fabricación de piezas de motor de aviones mediante tecnología aditiva.

En cuanto a la sesión sobre automoción, se dará a conocer la entrada de la fabricación aditiva en el mundo de la Fórmula 1, de la mano de Christoph Hansen, jefe de desarrollo técnico del equipo Sauber, ahora integrado en la escudería Alfa Romeo Racing. Por su parte, David Magnuson, jefe del área de fabricación aditiva de Volvo Trucks compartirá los beneficios del prototipado en 3D; mientras que Bernhard Langefeld, socio y experto en fabricación aditiva de la consultora Roland Berger, analizará el momento en el que se encuentra el 3D actualmente.

Por su parte, la vertiente de salud se abordará a partir del testimonio de algunos de los principales hospitales catalanes (Clínic, Sant Joan de Déu, Bellvitge, Parc Taulí, Althaia y Olot) que compararán metodologías, materiales y aplicaciones de la impresión 3D en el ámbito médico.

Otros ponentes destacados de IN(3D)TALKS serán Virgilio Gar-



cía, director del programa de investigación global de Arcelor Mittal, la compañía líder mundial en producción de acero que participará en la mesa redonda de industria. También Simone Cesano, director senior de operaciones y diseño de Adidas y Alberto Lovisetto, coordinador del proyecto de 3D de la marca de lujo Moncler, en la vertical de *retail* y bienes de consumo, un año más representada por el concurso Reshape.

Asimismo, INDUSTRY contará con un área expositiva con una

treintena de empresas del ámbito del 3D y una área de innovación donde se mostrarán algunas piezas fabricadas con esta tecnología, haciendo palpable como la fabricación aditiva ya ofrece soluciones tangibles a industrias como la aeronáutica o la automoción, entre otros.

Más allá de la fabricación aditiva

Aparte de la impresión 3D, la nueva edición de INDUSTRY dispondrá de seis áreas expositivas más: máquina herramienta (solo los años impares), automatización

y robótica, moldes y matrices, nuevos materiales, conectividad y datos, y diseño y servicios.

Igualmente, el conocimiento será elemento distintivo del salón de Fira de Barcelona puesto que incluirá la celebración de cuatro eventos: la primera edición de MAX, un congreso sobre manufactura avanzada; Barcelona Cybersecurity Congress, un certamen sobre ciberseguridad y Ayri11, alrededor de la automatización y la robótica, a parte de las conferencias inscritas dentro de IN(3D)TALKS.

ENTREVISTA **Daniel Sevilla** Director General de Grup Sevica

“Confiamos en el *win to win*, y las marcas también”

En marcha desde 1978, Grup Sevica es pionero en operaciones de la cadena de suministro relacionadas con la empresa textil, a la que ofrece servicios específicos de manipulado de prendas, control de calidad, almacenamiento y *picking*, gestionando el envío de prendas a los puntos de venta, logística inversa y e-commerce. En 40 años de historia, ha planchado, estocado, etiquetado, emperchado y ubicado más de 50 millones de prendas.

Grup Sevica nació con un proyecto de acondicionamiento de prendas para Burberry...

Efectivamente, en el año 1978, en Viladecans (Barcelona). Un proyecto iniciado por mi madre, Ana Carrasco, y mi padre, Mariano Sevilla. La unión de sus apellidos da origen a nuestra marca, Sevica.

Nacimos como una fábrica, realizando control de calidad, manipulando y acondicionando la mercancía y haciendo plancha, ojales, botones, etiquetados, cosidos, embolsados... Hoy nuestros principales servicios se basan en dar soluciones en la recepción de mercancías, control de calidad, almacenamiento, acondicionamiento para su venta, todo tipo de packaging, B2C y B2B y logística inversa. En Grup Sevica contamos con casi 30.000 m² dedicados exclusivamente al servicio de la industria textil y de la moda.

¿Qué complejidades tienen esos servicios?

La necesidad de realizar operaciones logísticas es crucial para el crecimiento de las marcas, empujado por las complejidades e inmediatez de las nuevas tecnologías, B2C, B2B, *market place*, *flash sales*, tiendas multimarca, liquidadores, distribuidores, etc. La logística continúa evolucionando y nosotros nos adaptamos a ella, manteniendo intacta nuestra filosofía, basada en un trato cercano y sincero con nuestras marcas. Nuestra relación comercial se fundamenta en la confianza y, por supuesto, en cumplir sus necesidades, ofreciendo trajes a medida, para crecer con el cliente.

¿Cómo trabajan para aportar valor?

Aportando nuestro *know how* y trabajando en base a nuestro lema, “*Win to win*”. Destinamos todos nuestros recursos en el desarrollo de cada proyecto y en la mejora continua.

¿De qué recursos hablamos?

En todos nuestros proyectos desarrollamos tres áreas que se adaptan a la estacionalidad y al volumen del proyecto:

- Staff: definimos coordinadores, manipulaciones necesarias, operativas, etc.
- Equipamiento e inversiones: acotamos el equipo necesario para mover el producto. Detallamos el número de recursos de estanterías, escáner, interface SGA/ERP, etc. haciendo un especial hincapié en la tecnología para gestio-

“Aportamos valor añadido a la gestión logística, velando por una adecuada manipulación del producto, siempre adaptado a las necesidades del cliente”

“Somos una empresa 100% familiar; no tenemos que compartir nuestras decisiones con ningún fondo ni con socios”

“De que sirve tener vendido un diseño exclusivo y con una imagen de marketing perfecta si finalmente no llega a tienda o llega en malas condiciones”

nar una logística eficiente y controlar con exactitud el desarrollo del proyecto.

- Área: Marcamos un *layout* óptimo para realizar las operativas. Es crucial tener un mapa de almacén bien definido, para asegurar el buen funcionamiento de cada proyecto e informar al cliente de cada proceso a tiempo real.

Sus clientes son primeras marcas del sector de la moda...

Sí, empresas nacionales e internacionales del sector moda-fashion, con ventas a nivel mundial y necesidad de crecimiento en diferentes áreas como el negocio online, servi-



Mariano Sevilla, Arabella Sevilla, Daniel Sevilla y Ana Carrasco.



cio a tiendas, *dropshipping*, *market place*, etc. Marcas, en definitiva, que necesitan ese valor añadido al que me refería, tanto en la manipulación como en el acondicionamiento y la logística de la mercancía.

¿Qué diferencia a Grup Sevica de su competencia?

Somos una empresa 100% familiar; no tenemos que compartir nuestras decisiones con ningún fon-

do ni con socios. Nunca nos hemos comparado con nuestros competidores y, debido a nuestra filosofía familiar, queremos seguir siendo esa fábrica que crearon mis padres y, aunque en estos momentos disponemos de más metros y mas personal, seguiremos creciendo siempre de manera sostenida y controlada. Confiamos en que nuestro trabajo diario y el grado de fidelización del cliente hable por nosotros.

¿Cuál es el proyecto de Grup Sevica a futuro?

Nuestro proyecto es mejorar los procesos de nuestros clientes, adaptarnos rápidamente a sus necesidades y cambios continuos. 2019 está siendo un año muy positivo, estamos cumpliendo las metas fijadas con un equipo de profesionales consolidado.

¿Cuáles son esas metas fijadas y que están cumpliendo?

Nuestra principal meta es mantener el crecimiento controlado, dentro de un sector tan dinámico y exigente como es el *retail* ofreciendo un servicio más propio de un *partner* que de un proveedor.

En los últimos tres años, como mejor ejemplo, hemos abierto dos nuevas instalaciones, una en Viladecans, de 2.500 m², y otra en Gavà, de 4.000 m².

GRUP SEVICA

www.grupsevica.com

ENTREVISTA **Jaime Serrano** CEO de NEC Ibérica

“Trabajamos por una sociedad de la información amigable con los seres humanos y el planeta”

Ubicada en Alcobendas (Madrid), NEC Ibérica es una subsidiaria de NEC Corporation, líder en la integración de tecnologías de red de TI que benefician a empresas y personas de todo el mundo, creando valor a través de la integración del ser humano y el mundo digital.

NEC cumple 30 años en España...

Efectivamente. NEC Ibérica se crea en 1990, por lo que en breve celebraremos nuestro 30 aniversario, tiempo en el que hemos trabajado atendiendo a la filosofía y visión de la compañía en el mundo: aportar soluciones innovadoras para la sociedad, que contribuyan a una mayor seguridad, eficiencia e igualdad, permitiendo a las personas vivir vidas más brillantes gracias a la introducción de la tecnología. De ahí nuestro eslogan “Orquestando un mundo más brillante”. Al final, el objetivo es contribuir a crear una sociedad de la información amigable con los seres humanos y el planeta.

¿A través de qué soluciones?

De manera global, NEC Corporation cuenta con cuatro divisiones de negocio que, en orden

“Tenemos la voluntad de ser un líder en proyectos de transformación digital”

de mayores ingresos, son telecomunicaciones, seguridad pública, *retail* y una cuarta enfocada a soluciones audiovisuales a través de *displays*. En la división de Telecomunicaciones contamos con tecnología de fibra óptica, IP, microondas Open Ran 5G, IT BSS y microondas, etc. En seguridad, tenemos lectura biométrica (huella digital, reconocimiento facial, de iris...), control de acceso y análisis de compor-

tamiento, definido a través de políticas de *software* capaz de aprender patrones. Finalmente, para las soluciones de *retail* y audiovisual, disponemos de *hardware* y *software* para conformar un punto de venta, implementaciones dedicadas a la señalización digital y reconocimiento facial.

Todo ello a través de productos de red móvil de NEC, entre los que destacan las soluciones de radio inteligente de alta calidad de Pasolink; soluciones IT como seguridad, *software* y colaboración; y soluciones *smart-city*, para conseguir una transformación eficiente de las ciudades.

¿Qué líneas de negocio desarrolla NEC Ibérica?

En España nos centramos fundamentalmente en operadores de telecomunicaciones, con Telefónica y Celnex como princi-

pales clientes. También ofrecemos todas las soluciones *smart-city*, atendiendo a clientes del ámbito público, y soluciones IT para la empresa.

Otra actividad importante para NEC en España son los *displays* (soluciones de cartelería digital, publicidad digital...)

NEC Ibérica se ha convertido en el centro mundial de soporte Cloud y Smart City y, a nivel europeo, de industria 4.0.

¿Qué posicionamiento han buscado?

NEC es líder en la integración de tecnologías de red de TI que benefician a empresas y personas de todo el mundo. Nuestro éxito continuo se debe abrumadoramente a nuestros mayores activos: nuestra tecnología puntera y nuestros empleados.

La pasión por innovar es la base de nuestra motivación, tra-



“NEC es líder en la integración de tecnologías de red de TI que benefician a empresas y personas de todo el mundo”

tando siempre de comprender la esencia de los problemas y analizar las soluciones existentes para mejorarlas, combinando inteligencia y la experiencia de la compañía a nivel mundial.

¿Qué tecnologías van a ser claves de cara al futuro?

NEC considera que la clave

para resolver los grandes retos de la humanidad en las siguientes décadas está en las tendencias del Internet de las Cosas (IoT) y la Inteligencia Artificial (IA). En esa línea, tenemos la voluntad de ser un líder en proyectos de transformación digital, tanto para entidades públicas como privadas. En este sentido, destacar que el NIST (National Institute on Services & Technologies), la agencia más prestigiosa americana, nos ha concedido nuevamente el número 1 en tecnología de reconocimiento facial; y que, por octavo año consecutivo, estamos entre las 100 principales empresas innovadoras mundiales.

Orchestrating a brighter world

NEC

www.nec.com

ENTREVISTA **Xavier Martínez Faneca** CEO de BCN3D

BCN3D El aliado perfecto para optimizar y reducir tiempos en impresión 3D

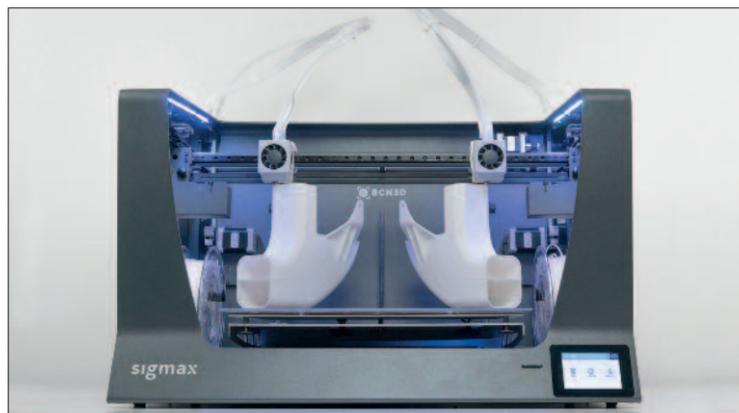


Foto: ©Jaume Juan

BCN3D ha llevado la impresión 3D de escritorio desde Castelldefels (Barcelona) a todo el mundo. Más de 60 países y más de 6.000 impresoras 3D vendidas. Ingenieros, arquitectos, responsables de utillajes, empresas de automoción, universidades... disfrutan de sus impresoras Sigma y Sigmax. La empresa ha duplicado este año su plantilla hasta el centenar de profesionales y desarrolla su propia tecnología – IDEX – con cabezal independiente para imprimir una pieza con dos materiales, dos colores y reduce tiempo de impresión. Xavier Martínez Faneca, CEO de BCN3D, explica la utilidad de BCN3D para las empresas.

Antes de nada, Xavier, ¿cómo nace vuestra empresa? ¿Sois lo que se dice una start up?

BCN3D nace en el corazón de un centro tecnológico de la UPC llamado CIM-UPC especializado en técnicas de fabricación, entre ellas la impresión 3D. En 2012 nos dimos cuenta de la

oportunidad que podía suponer la impresión 3D de escritorio para la sociedad en general. Dimos un salto hacia adelante con el diseño de la Sigma y la Sigmax, nuestras impresoras para vender en todo el mundo. Este año hicimos una *spin-off* del centro tecnológico y nos constituimos como empresa.

¿Cuál fue vuestra visión de negocio dentro de la tecnología 3D?

Nuestra apuesta siempre ha sido la de la versatilidad sin renunciar a la facilidad de uso. La impresión 3D de escritorio es asequible y capaz de realizar piezas para aplicaciones muy diversas, es ahí cuando una máquina versátil

“La impresión 3D de escritorio es asequible y capaz de realizar piezas para aplicaciones muy diversas”

rraderas etc.), de manera que el usuario no tiene que pedir a externos estas piezas.

Vosotros habláis de ofrecer impresoras en 3D asequibles y fáciles de usar...

En el caso de las máquinas de BCN3D el cliente no necesita ser especializado ya que la máquina está preparada para ser fácil de usar. Se pueden imprimir con facilidad piezas en base plástico, desde plásticos más baratos, flexibles, hasta nylon o polipropileno.

¿Y cuál es el futuro de BCN3D?

Queremos convertirnos en uno de los actores reconocibles en impresión 3D en todo el mundo y ayudar a que la impresión 3D sea accesible sin renunciar a todo su potencial.

BCN3D

C/ Esteve Terradas, 1
08860 Castelldefels, Barcelona
+34 934 137 088
www.bcn3d.com

ENTREVISTA **Jordi Ruiz y Alfonso Barion** CEOs de X-Trong Laser Technologies S.L

“Conocemos las necesidades del mercado y las cubrimos con las soluciones más eficientes”

X-trong Laser Technologies S.L diseña y desarrolla tecnología para el corte y grabado mediante láser. Sus soluciones se aplican a diferentes sectores de la industria y son reconocidas por ofrecer la máxima calidad y versatilidad. Hablamos con sus dos fundadores, Jordi Ruiz y Alfonso Barion.

Antes de nada, vamos a situarnos. ¿Cuándo y dónde nace X-Trong Laser Technologies S.L.?

En 2017 después de dedicar un par de años a la investigación y desarrollo de prototipos, dimos con el producto que buscábamos, que cumpliera con las prestaciones y calidades que el mercado necesitaba. Ahí fue cuando creamos X-trong Laser Technologies S.L.

¿Con qué experiencia previa en el sector del corte y grabado con láser contaban?

Ambos nos conocimos hace unos 10 años, trabajando en una gran empresa distribuidora de maquinaria láser, ocupándonos de modelos muy diversos de máquinas que iban desde las de importación china con bajas prestaciones, hasta las mejores marcas europeas y americanas.

¿Cuál era el hueco del mercado que quisieron cubrir? ¿Con qué ventajas con respecto a la competencia?

Nuestra principal ventaja es que conocemos de cerca las necesidades del mercado y, a la vez, sabemos cuáles son las soluciones más eficientes para cubrirlos.

Así pues, vimos que el nicho de mercado que faltaba por cubrir era el de las máquinas láser de gran formato con potencias media-alta entre 150W y 1000W completamente cerradas con clasificación láser Clase 1, con capacidad de corte y grabado de alta velocidad y tecnología avanzada en el tema de sensorica e industria 4.0.

Destacan el hecho de que su tecnología se desarrolla en Barcelona.

Sí, Barcelona es reconocida a nivel mundial como pionera en implantación de tecnología de vanguardia y diseño. Muchas empresas pioneras en tecnología se encuentran en Barcelona, permitiéndonos colaborar con ellas para desarrollar nuestros productos.

Hablemos de esa tecnología que desarrollan, ¿qué productos comercializan actualmente?

Actualmente el producto más demandado es la X-trong X2515 desde 150W a 1000W, así como nuestro modelo X-trong X1612 con un área de trabajo más pequeña, pero de iguales características. Ambos mo-



“Actualmente el producto más demandado es la X-trong X2515 desde 150W a 1000W, así como nuestro modelo X-trong X1612”



delos se destacan por su gran cantidad de accesorios disponibles, entre los que destacamos el doble cabezal, cámara de reconocimiento, cabezal de seguimiento de superficies no metálicas, etc. convirtiéndolos en los modelos más versátiles del mercado.

También nos ocupamos de la investigación, diseño y desarrollo de nuevas soluciones y resolución de problemas concretos que puedan tener nuestros clientes, en su fase de producción, como la integración de sistemas láser en los procesos de fabricación, así como soporte técnico a soluciones de máquinas láser.

¿Tienen pensando ampliar su gama de productos?

Sí, el próximo año presentaremos nuestro nuevo modelo que combina la tecnología de láser de fibra de corte con la de CO₂, permitiéndonos cortar con la misma máquina todo tipo de materiales, sean férricos, no férricos, orgánicos, etc.

¿En qué fase de desarrollo está ese nuevo modelo?

Está muy avanzado, la nueva estructura diseñada específicamente para esta aplicación esta lista. Actualmente estamos acabando de probar diferentes resonadores láser y sistemas de movimiento lineal para conseguir las máximas prestaciones y calidades de corte, así como el sistema de sensorica para la conexión de la máquina a la industria 4.0

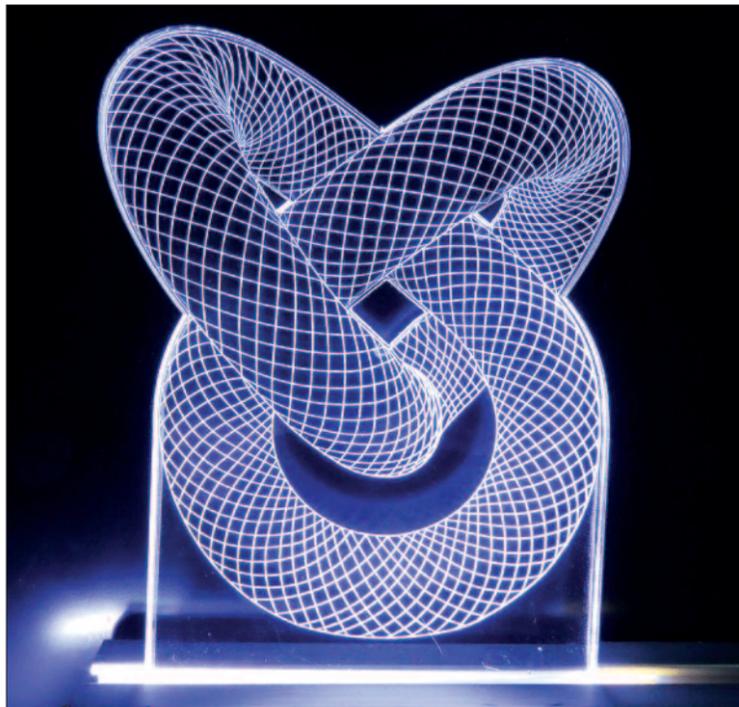
¿Para qué tipo de clientes están diseñados sus productos? ¿Qué sectores cubren?

Nuestros productos están orientados a la industria y a la gran producción, para sectores tan variados como: el automovilístico, textil, madera, *packaging*, plásticos, rotulación, paneles luminosos, etc. Cumpliendo siempre las exigentes necesidades de estos sectores en cuanto a calidad, fiabilidad, precisión y normativa.

La expansión internacional es digna de mención... ¿A qué países han dado ya el salto?

Hemos estado presentes en ferias de Francia y Alemania, donde ya tenemos máquinas instaladas. En la actualidad estamos buscando distribuidores para expandirnos al resto de países de la UE y a países de Centroamérica y Sudamérica.

“Muchas empresas pioneras en tecnología se encuentran en Barcelona, permitiéndonos colaborar con ellas para desarrollar nuestros productos”



X-TRONG laser technologies
Designed and made in Barcelona - Spain



www.xtronglaser.com

ENTREVISTA **Ignacio Gonzalez** Director General Menarini España

“Queremos mejorar la calidad de vida de las personas”

Menarini es un grupo farmacéutico internacional con más de 125 años de historia que está presente en más de 136 países de todo el mundo. Menarini España, con sede en Badalona, es una de las filiales estratégicas del grupo, con una producción de 70 millones de unidades de medicamentos al año y una plantilla de 750 personas. Ignacio González es su nuevo Director General.

Desde el 1 de julio estás al frente de Grupo Menarini España, ¿un gran reto?

Afronto con ilusión y mucha responsabilidad esta nueva etapa profesional al frente de Menarini España. Es un gran reto y asumo un gran compromiso para liderar esta compañía, perfectamente establecida y ampliamente consolidada, con un crecimiento constante tanto en facturación como en plantilla.

Deben ser pocas las hogares que no tienen alguna pastilla de Enantyum en su botiquín...

Sin duda. Uno de los hechos más relevantes se pro-

dujo en los años 90 con el desarrollo de la molécula dexketoprofeno trometamol que fue liderado por el centro de I+D+i y la planta de producción de Menarini España, donde se fabrica. Hoy, está registrado en 92 países de todo el mundo.

¿Qué camino quieres que siga la compañía?

Nuestro desarrollo a futuro se basa en dos pilares estratégicos: una fuerte inversión en I+D de medicamentos innovadores de alto valor; y una estrategia de expansión tanto en medicamentos de prescripción como de autocuidado con la adquisición de

“Una de las mayores apuestas es la formación continuada de los profesionales para mejorar la asistencia sanitaria”

productos en áreas terapéuticas donde ya estamos presentes y en nuevas áreas con potencial de desarrollo significativo.

Menarini también destaca por estar tecnológicamente a la última...

Tenemos un fuerte compromiso con la salud digital y hemos sido pioneros en aplicar los medios sociales para promover un mayor uso de la salud móvil. Tras más de 20 años, creemos que el éxito de la eSalud pasa por ampliar el número de personas implicadas. En 2014, pusimos en

marcha “Juntos contra el aislamiento digital”, conocido como #sherpas20. Hoy sigue acortando distancias entre la sociedad y el sector sanitario.

Vuestro eslogan dice “Centrados en las personas” pero eso va más allá de cuidar su salud, ¿verdad?

En Menarini no solo impactamos sobre la sociedad a través de los medicamentos, sino que queremos mejorar la calidad de vida de las personas. Asumimos compromisos sociales para conciliar los intereses y procesos de nuestra actividad con los valores y de-



mandas de la sociedad: colaboramos con entidades que trabajan con personas en situación de especial vulnerabilidad en nuestro entorno más cercano. Estamos adheridos al Pacto Mundial de las Naciones Unidas y trabajamos en línea con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

Una de las mayores apuestas Menarini es la formación continuada de los profesionales para mejorar la asistencia sanitaria. Somos referentes y hemos impartido más de 21.000 actividades de formación, con más de 32.000 ponentes y 530.000 asistentes en casi 30 años de actividad.

“Desarrollamos una fuerte inversión en I+D de medicamentos innovadores”



www.menarini.es

“Tenemos un fuerte compromiso con la eHealth y hemos sido pioneros en aplicar los medios sociales a la salud”

ENTREVISTA **Jaume Castellà** Socio y Gerente de Ilerspray

“Hemos formulado un ambientador de coche de larga duración, hasta 60 días”

En 2014, aprovechando el hueco que dejó la desaparición de una compañía de la zona, Jaume Castellà, Ramon Ricart y Antonio Rodríguez fundaron, en Torres de Segre (Lleida), Ilerspray, una empresa dedicada a la fabricación de productos de limpieza y mantenimiento para el automóvil y al envasado de productos en aerosol. Cinco años después, la empresa está en expansión de productos y de mercados. Jaume Castellà nos lo cuenta.

Fabricación y envasado de productos de limpieza y mantenimiento para el automóvil...

Pues sí, esa es nuestra línea principal: limpia salpicaderos, limpia llantas, anticongelantes, ambientadores... Y después el envasado de aerosoles para terceras marcas, lo que sería maquila. Pero también tenemos otras líneas, como insecticidas, limpia muebles o ambientadores para el hogar; y para la industria, lubricantes y grasas. Siempre producto en aerosol.

“Tenemos dos marcas propias: APP up4you, destinada al multiprecio, y LE-BRILL, nuestro buque insignia”

¿Son muchos productos!

Es una gama bastante amplia entre la que destacaría uno de nuestros productos estrella, un ambientador para coche de formulación propia que tiene una durabilidad de hasta 60 días. Su pleno rendi-

miento se consigue al cabo de 1-2 horas de abrir en envase y se prolonga durante 60 días. También hace tiempo que estamos desarrollando nuevos productos y en 2020 verán la luz: un lavaparabrisas antilluvia para el coche, un limpiador multisuperficie para el ho-

gar y una gama de aceites teflonados para la industria. A parte, estamos haciendo el estudio de viabilidad para lanzar al mercado una línea de cosméticos de producción y marca propia.

¿Y en cuanto al envasado para terceros?

Damos dos tipos de servicio. Primero el “full service”, donde el cliente nos dice el producto que quiere y nosotros lo fabricamos y lo envasamos. El segundo es cuando un cliente nos envía el concentrado, y nosotros lo adaptamos para poder ser envasado en aerosol. Por ejemplo, hay marcas que tienen productos en pistola y nos piden que les hagamos el mismo líquido en aerosol. El “full service” sería cuando un cliente nos pide un producto con unas características determinadas, aquí haríamos un traje a medida.

“Hacemos productos en aerosol a medida para terceras empresas”

PRODUCTOS DE **CONFIANZA**



Tenéis actualmente dos marcas propias, ¿verdad?

Sí. Por un lado, tenemos APP up4you, destinada al multiprecio, y por otro la marca LE-BRILL, que es nuestro buque insignia en el sector del automóvil, con una gran calidad y un alto rendimiento en su aplicación. En algunos países como Túnez, prefieren la formulación del APP up4you.

Cierto, os estáis abriendo a nuevos mercados...

Ya estamos bastante posicionados en el norte de África y en algunos países europeos, pero la idea es abrimos a todo el arco noroccidental, seguir por Oriente Medio e intentar el salto a Suramérica, donde los contactos que hemos tenido han sido muy positivos.

ILERSPRAY

www.ilerspray.com
www.le-brill.com



ENTREVISTA **Beatriz Delgado** Directora Comercial de Keya

“La integración de sistemas de cierre es presente y es futuro”

Con más de medio siglo de trayectoria en la fabricación de sistemas de cierre, Keya es un referente en el área de su especialización. La empresa, que ha sabido constantemente adaptarse a las necesidades de los nuevos tiempos, está actualmente muy posicionada en el campo de las cerraduras electrónicas, promoviendo la integración de sistemas para aportar valor añadido tanto al cliente como a los usuarios finales.

50 años fabricando cerraduras... ¿Qué evolución ha seguido Keya?

La empresa inició su camino trabajando la cerradura de pestillo convencional y, en 1983, empezó a fabricar las típicas cerraduras de moneda que hoy vemos en todos los supermercados y consignas, siendo pionera en ello. En aquel momento Keya aportó respuesta a una necesidad existente para la que no había ninguna solución en el mercado.

A partir de 2007 se empezó a percibir una cierta demanda internacional en cerradura electrónica, así que la empresa inició también esa línea de negocio.

¿Qué productos ofrecen hoy?

Actualmente Keya estructura su actividad en torno a tres principales líneas de producto: cerraduras de mobiliario, cerraduras de moneda y cerraduras electrónicas.

Ofrecemos desde la cerradura de teclado básica hasta una más avanzada que abre a una hora en concreto, pudiendo señalar ópticamente cuando está en uso, apertura de emergencia mediante USB, cerradura con *software* de gestión... Como fabricantes de sistemas de cierre creamos cualquier tipo de cerradura que precise el cliente y para cualquier sector. Por eso nuestros clientes son muy diversos, desde en un pequeño gimnasio de barrio hasta cadenas de supermercados multinacionales.

“La integración de sistemas aporta un plus de calidad a los negocios”

¿Cómo hacen para adaptarse a las necesidades de un perfil de cliente tan diverso?

Ese es uno de los puntos sobre los que se erige nuestra excelencia: adaptabilidad, rapidez en las entregas y trato al cliente. Por este motivo nos han otorgado el Premio Cámara de Comercio de Terrassa a la mejor iniciativa comercial y de servicios.

La flexibilidad es uno de los aspectos con el que marcamos la diferencia en nuestro sector. Mientras otras empresas solo trabajan con clientes grandes, para nosotros es tan importante una gran empresa como una pyme, de modo que aportamos soluciones adaptadas a cada uno de ellos. Nuestro mercado es muy amplio, teniendo como principal



clientes al fabricante de toda clase de mobiliario, así como centros de *fitness*, oficinas, supermercados... Tenemos una amplia red comercial en España y gran presencia en Europa, Australia y Latinoamérica.

cliente al fabricante de toda clase de mobiliario, así como centros de *fitness*, oficinas, supermercados... Tenemos una amplia red comercial en España y gran presencia en Europa, Australia y Latinoamérica.

Hablan de la integración de sistemas como propuesta de valor al cliente... ¿A qué se refieren con ello?

A algo que ya es presente y es futuro. Poder, por ejemplo, ir al gimnasio y utilizar la misma tarjeta o pulsera para el torno de entrada, para la máquina de *verding*, para la taquilla... Todo ello repercute no solo en una mayor seguridad sino también en crear una mejor experiencia al usuario. La integración de sistemas aporta un plus de calidad a los negocios.

España está todavía un poco anclada en el pasado en este tipo de integración con respecto de

¿En ello van a seguir trabajando de cara al futuro?

Sí. Y como la tendencia es ir a la ‘no presencia’, queremos lanzar una cerradura que funcione con el móvil. Tenemos un importante proyecto en colaboración con varias navieras y también estamos trabajando para equipar los tractores de una empresa líder en el sector agrícola, de manera que puedan ponerse en marcha con una tarjeta, sin llave. Contamos con un equipo de ingenieros mecánicos y electrónicos (*software*, *firmware*, etc...) que trabajan para aportar nuevas y mejores soluciones al cliente.

Y actualmente estamos trabajando en un proyecto para poder auto-abastecernos con energías renovables, estando también adscritos a Rubí Brilla, una iniciativa pionera del Ayuntamiento de la localidad donde se ubica la empresa, y que quiere ser referente nacional e internacional en eficiencia energética.



www.keya.es



TOMA CONTROL DE TU ENERGÍA



Ahora existe una nueva manera de comprar tu energía. Desde productos indexados complejos a tarifas fijas más simples, Nexus Energía te permite elaborar una estrategia de compra de energía personalizada para adaptarse a tu negocio.

nexus
energía

Grupo Nexus Energía es un grupo de empresas de carácter multinacional especializado en la comercialización de electricidad y gas natural para hogares y empresas, así como la representación de productores de energías renovables en los mercados energéticos.

900 818 533 | www.nexusenergia.com

ENTREVISTA **Raúl Ramajo Farré** Administrador de Aquaram Valves & Fittings

“En este mercado tan competitivo se debe apostar por el I+D y por el desarrollo de nuevos productos”

Aquaram Valves&Fittings, S.L. surge hace poco más de dos años al comprar la unidad productiva de Coraplast, S.L. tras varios años de desavenencias entre socios. Así pues, Aquaram recoge los más de 40 años de experiencia de Coraplast S.L. como fabricante de válvulas y accesorios en PVC-U para la conducción de fluidos, no en vano, el máximo accionista de Aquaram, el Sr. Félix Ramajo, fue socio fundador de Coraplast, S.L. Los productos de Aquaram traspasan nuestras fronteras, exportando a los cinco continentes y a más de 65 países, lo que les confiere un posicionamiento importante en el sector. Actualmente Aquaram exporta aproximadamente un 70% de su producción al extranjero.

¿Cuáles han sido las claves para que la compañía disfrute de este éxito tanto a nivel nacional como internacional?

Las claves han sido y son un producto de calidad reconocida, avalado por el certificado AENOR a un precio competitivo y un buen servicio orientado a nuestros clientes, que son nuestra razón de ser.

¿Cuál es el portfolio de productos que desarrollan y comercializan?

Los productos que Aquaram fabrica y comercializa a todo el mundo son válvulas y accesorios de PVC-U presión para conducción de fluidos. Nuestros productos se utilizan en varios sectores como: piscina, riego, tratamientos de agua,

“Nuestros productos se utilizan en varios sectores como: piscina, riego, tratamientos de agua, plantas potabilizadoras, piscifactorías, etc.”

plantas potabilizadoras, piscifactorías, etc.

Aquaram tiene un importante espíritu internacional, ¿a cuántos

países exportan sus productos? ¿De qué manera establecen relaciones comerciales con dichos países?

Para nosotros el mercado internacional es vital, ya que al abarcar un número importante de países y, por lo tanto, diferentes regiones, nos permite diversificar riesgos ante posibles crisis locales y desestacionalizar las campañas de riegos y piscinas.

Actualmente, exportamos nuestros productos a 68 países. Para establecer relaciones comerciales con estos países es necesario disponer de un buen equipo de agentes comerciales y que continuamente estén en movimiento, atendiendo y buscando nuevos clientes, ya sea viajando directamente a un país

concreto, o a través de ferias de exposiciones tanto nacionales como internacionales.

¿El desarrollo de nuevas soluciones es el fruto de una importante inversión de recursos en el apartado I+D?

Cualquier empresa para sobrevivir en este mercado tan competitivo debe apostar por el I+D y por el desarrollo de nuevos productos, que sean realmente útiles al mercado y generen soluciones para el cliente.

Sin políticas de I+D ninguna empresa es actualmente competitiva...

Con la competencia de mercados de mano de obra barata como los asiáticos, Aquaram busca, a través de políticas de I+D, seguir fabricando productos de calidad con los que competir en las economías globales de hoy en día.

Hablando del proceso de desarrollo de nuevos productos y de su fabricación, ¿qué estructura tiene Aquaram actualmente tanto a nivel de recursos humanos como técnicos?

Actualmente Aquaram dispone de una plantilla de unos 80 empleados, en sus diferentes departamentos, que conforman el organigrama de la empresa. Encontramos personal administrativo, comercial, ingenieros de I+D y operarios de fábrica para los departamentos de inyección, mecanizado, montaje, almacén, expediciones y taller de moldes. Todo ello conectado a través del sistema de calidad ISO, para alcanzar un rendimiento óptimo.



“Nuestra nueva sede ofrece 12.000 m² de instalaciones industriales”

Disponemos de una importante infraestructura técnica con 28 inyectoras de PVC y diversos tornos de control numérico tanto para fabricación de nuestros moldes, como para mecanizado de nuestros productos.

¿Cuáles son los próximos retos de Aquaram?

Recientemente Aquaram ha cambiado su sede a una nueva ubicación en Granollers, donde dispone de unos terrenos de 24.000 m² y unas instalaciones industriales de unos 12.000 m². Un cambio de esta magnitud ya es un reto de por sí, pero Aquaram no quiere pararse ahí y quiere seguir creciendo, ofreciendo cada día mejores productos, una gama más amplia, mejor servicio y abarcando más mercado. Una empresa como Aquaram está siempre en permanente evolución.



www.aquaram.es

