

ESPECIAL I+D+i

ENTREVISTA **Pedro Infante Peralta** CEO de Coanda

“Aportamos soluciones que digitalizan diferentes procesos de las compañías”



Coanda nace en 1990 con la intención de dar un mejor servicio en la demanda de equipos de impresión para la empresa. Actualmente son el distribuidor de referencia de equipos Kyocera para el sur de España, y este año cumplen 30 años “dando el mejor servicio y con todo nuestro empeño en mejorar la satisfacción de los clientes cada día”, afirma el CEO Pedro Infante. Hoy cambian el trabajo para mejorar los procesos y la productividad de sus clientes mediante herramientas de gestión documental y trabajo colaborativo.

Por más digital que se vuelva el mundo, ¿el papel sigue siendo importante?

Al papel aún le queda mucha vida, pero un ejemplo de pérdida de productividad es la tarea de traspasar la información de los documentos en papel o pdf a nuestros sistemas informáticos. Mantener un archivo de documentos en papel es muy costoso, tanto por el espacio que ocupa como por las medi-

das de seguridad que hay que implementar. Trabajar con herramientas de gestión documental como Solphee facilita la labor de consulta de información, reduciendo los tiempos de

acceso a los documentos y mejorando la seguridad en la empresa.

Es verdad que cada día más documentos están en la nube, y

“Tenemos clientes que han recuperado el 70% de la inversión antes de la entrega final del proyecto”

vosotros también habéis volado hasta ella...

Efectivamente, cambiar nuestros sistemas y trabajar en la nube ha supuesto un salto de calidad en las herramientas con que dotamos a nuestro equipo. Ha mejorado los tiempos de respuesta a consultas de nuestros clientes y ha supuesto una notable descarga de tareas a nuestro departamento de administración. De la mano de Kyocera, hemos podido poner a disposición de nuestros clientes un amplio abanico de soluciones que facilitan la digitalización de diferentes procesos en sus compañías.

¿Qué ventajas tienen vuestras soluciones?

Son tres principalmente: dotamos de mayor seguridad a las

empresas (no existe la posibilidad de pérdida de documentos), los tiempos de consulta se reducen drásticamente (ya no ocurre aquello de buscar un documento y pasada media hora nos damos cuenta que lo tiene un compañero sobre la mesa), y aumentamos la productividad eliminando trabajos repetitivos que no aportan valor a las empresas, estableciendo herramientas que pueden automatizar la extracción de información de los documentos como, por ejemplo, la contabilización de facturas.

¿Y con la atención al cliente y el servicio integral de siempre?

El de siempre y mucho más rápido. Podemos dar respuesta en la misma llamada a cualquier consulta de los clientes aportando los documentos que reflejan las tareas o servicios prestados. De ésta manera aumentamos la satisfacción de nuestros clientes atendiéndoles como se merecen. Coanda y Kyocera siempre han tenido muy presente dotar a nuestros clientes de un servicio de calidad.

De hecho, y de cara al cliente, habéis preparado una serie de ayudas para las Pymes, ¿verdad?

Correcto. Junto con Kyocera, lanzamos diferentes campañas destinadas a dar acceso a las pequeñas y medianas empresas a herramientas que hace un tiempo era impensable que pudieran acceder, rebajando los costes económicos de acceso a las mismas y realizando estudios de retorno de la inversión a la implementación de soluciones digitales. Por ejemplo, tenemos proyectos en los que antes de la entrega final, nuestros clientes ya habían recuperado un 70% de la inversión.

coanda
SISTEMAS DE IMPRESIÓN - GESTIÓN DOCUMENTAL

www.coanda.es

El CDTI aporta 38 millones de euros para 63 proyectos de I+D+i empresarial

El Consejo de Administración del CDTI, Entidad Pública Empresarial (E.P.E.) adscrita al Ministerio de Ciencia e Innovación, ha aprobado 63 nuevos proyectos de I+D+i con un presupuesto total de 50,18 millones de euros, de los que el CDTI aportará 38,20 millones de euros.

Tipo de proyecto	Proyectos	Aportación CDTI (Euros)	Presupuesto Total (Euros)	Porcentaje de Financiación (%)
Proyectos de I+D	45	18.157.217,98	24.098.505	75%
Línea Directa de Expansión	9	14.067.522,84	18.756.697,12	75%
Línea Directa de Innovación	4	2.714.195,24	3.311.053,87	82%
Proyectos de I+D Red Cervera	4	2.823.092,54	3.435.024	82%
Proyectos Duales de I+D	1	446.459,68	584.754	76%
Total	63	38.208.488,28	50.186.033,99	76%

Operaciones cofinanciadas con el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER)

8 de los proyectos aprobados están relacionados con la emergencia sanitaria:

- Líneas automatizadas para la fabricación de mascarillas quirúrgicas y FFP2 basadas en la tecnología de ultrasonidos
- Proyecto para la incorporación de un equipo de laminación de última generación para la fabricación de productos EPI sanitarios (batas, gorros, cubrepiés, etc...)
- Proyecto Oxígeno Inteligente O2i, para desarrollar un sistema respiratorio no invasivo inteligente, tanto para uso hospitalario como domiciliario, que proporcione a los pacientes la oxigenación adecuada en función de su saturación de oxígeno en sangre
- Proceso de acabado impermeable de tejidos para batas de protección de uso hospitalario
- Proyecto para fabricar un nuevo producto: mascarillas quirúrgicas tipo IRR 100% antibacterianas.
- VaCOPID: proyecto de Investigación dirigido a evaluar la eficacia del tratamiento con vafidemstat contra la COVID-19
- Desarrollo de ensayos para la

prevención de la mortalidad asociada a la infección por SARS-COV2 (COVID-19) en pacientes hospitalizados

- Proyecto de inversión para la adquisición y puesta en marcha de una línea de fabricación de tejido no-tejido basada en la tecnología Melt-blown, para la producción de mascarillas y equipos de protección

En el desarrollo de estos proyectos participan 61 empresas, que cuentan con 154 personas dedicadas para llevar a cabo los objetivos definidos. Del total de las compañías participantes, 39 son pymes, lo que supone un 63,93%. Además, 26 de las mismas reciben por primera vez ayudas del CDTI.

29 de las 63 operaciones aprobadas en este Consejo son cofinanciadas con el Programa Operativo Plurirregional de España FEDER 2014-2020, con una aportación pública (CDTI+FEDER) que asciende a 10.471.716,83 euros.

El Programa Operativo Plurirregional de España FEDER 2014-2020 permite que el CDTI ofrezca un tramo no reembolsable de hasta el 33% a los proyectos que cuenten con cofinancia-

Lugar de desarrollo	Operaciones cofinanciadas	Aportación Pública CDTI+FEDER (Euros)	Presupuesto Total (Euros)	Porcentaje de Financiación (%)
Regiones más desarrolladas	14	3.964.049,86	5.286.977	75%
Regiones menos desarrolladas	1	179.127,51	224.330	80%
Regiones en Transición	14	6.328.539,46	8.315.525	76%
Total	29	10.471.716,83	13.826.832	76%

Operaciones aprobadas en septiembre de 2020 con cofinanciación FEDER 2014 - 2020

ción de este programa, con independencia del tamaño del beneficiario.

SOBRE EL CDTI

El Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI-E.P.E.) es una Entidad Pública Empresarial, dependiente del Ministerio de Ciencia e Innovación, que promueve la innovación y el desarrollo tecnológico de las empresas españolas. Es la entidad que canaliza las solicitudes de ayuda y apoyo a los proyectos de I+D+i de empresas españolas en los ámbitos estatal e internacional. Así pues, el objetivo del CDTI es contribuir a la mejora del nivel tecnológico de las empresas españolas mediante el desarrollo de las siguientes actividades:

- Evaluación técnico-económica y concesión de ayudas públicas a la innovación mediante subvenciones o ayudas parcialmente reembolsables a proyectos de I+D desarrollados por empresas.
- Gestión y promoción de la participación española en programas internacionales de cooperación tecnológica.
- Promoción de la transferencia internacional de tecnología empresarial y de los servicios de apoyo a la innovación tecnológica.
- Apoyo a la creación y consolidación de empresas de base tecnológica.

El grueso de la infraestructura del CDTI se encuentra en Madrid, si bien pone a disposición de las empresas españolas una estratégica red de oficinas o representantes en el exterior (Japón -SBTO (Spain Business and Technology Office)-, Bélgica -SOST (Spain Office of Science and Technology) y Secretariado Permanente de Eureka-, Brasil -FINEP (Financiadora de Estudos e Projetos)-, Corea, Chile, Marruecos, China, India, México y EEUU) para apoyarlas en sus actividades tecnológicas de tipo internacional.

Funciones del CDTI

El CDTI se rige por el derecho privado en sus relaciones con terceros. Esto le permite ofrecer a las empresas agilidad y flexibilidad en sus servicios de apoyo al desarrollo de proyectos empresariales de I+D, a la explota-



61 empresas participan en el desarrollo de estos proyectos, de las cuales 26 reciben financiación del CDTI por primera vez y 39 son pymes

ción internacional de tecnologías desarrolladas por la empresa y a la realización de ofertas para suministros tecnológico-industriales a organizaciones científicas y tecnológicas.

En consecuencia, el CDTI concede a la empresa ayudas económicas propias y facilita el acceso a la de terceros (Subvenciones del Programa Marco de I+D de la UE, por ejemplo) para la realización de proyectos de investigación y desarrollo tanto nacionales como internacionales.

Asimismo, presta apoyo a la empresa para desarrollar en cooperación internacional, para lo que ofrece ayudas a proyectos de

innovación y transferencia de tecnología, su red exterior y los proyectos de cooperación multilaterales (Eureka e Iberoeka) y bilaterales con Canadá, Japón, China, Corea del Sur, India y Sudáfrica.

Adicionalmente, el CDTI ha sido habilitado como órgano competente para emitir informes motivados vinculantes de los proyectos a los que haya concedido ayudas en cualquiera de sus líneas (Real Decreto 2/2007). Estos documentos proporcionarán a las empresas españolas que tengan un proyecto aprobado y con ayudas públicas concedidas por el CDTI una mayor seguridad jurídica a la hora de obtener desgravaciones fiscales por los gastos incurridos en las actividades de I+D de dichos proyectos.

Finalmente, el CDTI gestiona y apoya la consecución, por parte de empresas españolas, de contratos industriales de alto contenido tecnológico generados por diferentes organizaciones nacionales y europeas, como la Agencia Europea del Espacio (ESA), el Laboratorio Europeo para la Física de Partículas (CERN), el Sincrotrón Europeo (ESRF), Hispasat y Eumetsat.

ENTREVISTA Dra. Carmen Salinero Jefa de Servicio de Diputación Provincial de Pontevedra. Estación Fitopatológica Areeiro

“La globalización y los desplazamientos han hecho un flaco favor a la agricultura”

La Estación Fitopatológica Areeiro nace en 1981 como sección del Servicio Agrario de la Deputación de Pontevedra con la finalidad de cubrir un vacío existente en materia de asesoramiento directo a los agricultores sobre la sanidad de los cultivos. Hoy es un centro de diagnóstico y asesoramiento global, dinámico abierto a toda la sociedad y especialmente a los agricultores, no solo de la provincia, sino de España e incluso de otros países. Cuenta con un equipo implicado y con marcado carácter vocacional, que intenta estar al día de las técnicas y protocolos bajo normativas europeas y criterios de calidad para dar el mejor servicio a quien lo requiera.

Parece que la COVID-19 ha tapado muchos otros problemas que ya existían...

Pues sí. De hecho, 2020 fue proclamado por Naciones Unidas como Año Internacional de la Sanidad Vegetal (AISV), iniciativa necesaria para aumentar la concienciación sobre la importancia de proteger la salud de las plantas para acabar con el hambre, reducir la pobreza, proteger el medioambiente e impulsar el desarrollo económico; pero las conmemoraciones se vieron desplazadas por la COVID.

¿Cuáles son las principales plagas a las que se deben enfrentar los agricultores?

La presencia e importancia de una determinada plaga va asociada al hospedador u hospedadores a los que afecta y a las condiciones climáticas. Pero si hablamos de los problemas fitosanitarios a los que nosotros nos enfrentamos actualmente, en el área forestal destacan el nematodo del pino, un hongo que se transmite incluso por el propio piñón; el castaño tiene la enfermedad del chancro que desde

“2020 fue proclamado por Naciones Unidas como Año Internacional de la Sanidad Vegetal, pero ha quedado tapado por la COVID”

hace años reduce las producciones, y también la presencia de la avispa; en viña, además del mildío, para cuyo estudio formamos parte del grupo operativo Viticast, son cada vez más frecuentes los daños de por enfermedades de madera y las pudriciones de raíz.

A nivel de ornamentales, la camelia, actualmente el cultivo al que más tiempo dedicamos, sufre una grave enfermedad de la flor causada por el hongo *Ciborinia*



cameliae y, no debemos olvidarnos de la presencia de la mariposa del boj que está dañando gravemente la estructura de los jardines gallegos.

En kiwi destaca el chancro bacteriano; y a nivel agrícola estamos observando la presencia de virus y bacterias contra los que es difícil aplicar métodos de control.

¿Qué servicios ofrecéis y a quién van dirigidos?

A grandes rasgos, nuestro trabajo se articula en cuatro secciones: fitopatología (hongos, bacterias, artrópodos, virus y nematodos), edafología, fruticultura y ornamentales y biología molecular. Sus unidades correspondientes efectúan labores de diagnóstico, investigación/experimentación, divulgación y asesoramiento. Desarrollan sus trabajos no solo en el ámbito provincial, sino también en otras zonas de Galicia o de España y hasta de Portugal, bien sea a iniciativa propia o a través de diferentes acuerdos, convenios o proyectos de investigación suscritos con instituciones u organismos diversos.

¿En qué proyectos estáis inmersos en la actualidad?

Actualmente tenemos bastantes proyectos en curso en las diferentes unidades y que atañen a disciplinas muy diversas. Van desde el proyecto AGRITOX, para la prevención o mitigación de contaminación por Micotoxinas de alimentos y piensos por el cambio climático; el VITICAST, para la predicción de enfermedades fúngicas en vid; o varios proyectos en torno a las camelias, tanto para su cuidado y sa-

lud como para la obtención y aplicación de sus productos como el té o el aceite. Pero también formamos parte de un proyecto Europeo, para el estudio de “Psílido africano de los cítricos” vector (transmisor) de Huanglongbing (HLB) considerada en la actualidad como la enfermedad más grave de estos cultivos; o muchas otras colaboraciones con distintos centros, administraciones y empresas alrededor de la gestión de plagas, principalmente las cuarentenarias.

¿Qué ventajas proporcionan estos estudios?

A nivel general, nuestros estudios proporcionan un conocimiento detallado de la biología de los patógenos, de sus ciclos de vida y comportamiento en nuestras condiciones climáticas que facilitan la optimización en la toma de decisiones en la aplicación de tratamientos.

Por otro lado, trabajamos para que el ciudadano tenga a su disposición un centro que le asesore con la finalidad de que sus cultivos sean más productivos, rentables y naturales, de forma que satisfaga no solo su alimentación con productos de mayor calidad, sino también que logre una satisfacción personal respetando y conservando el medio ambiente de su entorno

Al tratarse de administración local de una provincia con tradición de autoconsumo, intentamos que los ciudadanos se conciencien que deben utilizar especies y variedades más adaptadas a nuestras condiciones evitando cultivos que requieren aplicación de productos químicos y complicados sistemas de producción.

¿A qué riesgos y retos se va a enfrentar la agricultura en los próximos años?

Uno de los principales riesgos a los que se enfrenta la producción de alimentos agrícolas viene determinado por el cambio climático, el riesgo de propagación de patógenos de plantas a nuevas áreas geográficas y su establecimiento en ellas consecuencia del comercio y los viajes internacionales. Sin duda, la globalización y los desplazamientos han hecho un flaco favor a la agricultura.

Podemos decir que se está produciendo un desorden y una alteración en los ciclos de los cultivos y cada vez son más los problemas de plagas y enfermedades a los que se enfrentan los cultivadores y productores. A esto se une la escasez de agua y la eliminación de materias activas y no tener alternativas eficaces para el control de patógenos. Según una estimación de la FAO, cada año se pierde un 40% de los cultivos alimentarios del mundo debido a las plagas, lo que compromete seriamente el suministro de alimentos a millones de personas, de ahí la importancia económica de la sanidad vegetal.

En nuestra mano está el concienciar y educar a la población sobre los problemas que pueden presentarse como consecuencia del movimiento de plantas, árboles y semillas procedentes de otros países, lo cual está totalmente regulado y legislado. Ante la duda, es mejor no importar nada vegetal que no tenga el correspondiente pasaporte o la documentación necesaria y, así evitaremos males mayores.



ENTREVISTA **David Prieto** Socio y Director Técnico de Alimentya

“Nuestro principal valor añadido son nuestros años de experiencia y conocimiento de aplicación de esta tecnología”

Alimentya es una empresa de servicios de asesoramiento y tecnológicos centrada en todo lo que rodea al sector alimentario, desinfección y potabilización de aguas. Hoy en día, su nueva línea de negocio, CibusData, los traslada al sector de las IOT, pudiendo sensorizar y monitorizar a distancia tanto sus sistemas Enviolyte, como instalaciones de clientes en materia de temperatura, humedad, caudales o presión, a costes muy competitivos.

¿Cómo empieza esta aventura?

Alimentya nace en 2007 con el objetivo de satisfacer necesidades en asesoramiento normativo y legal en materia de seguridad alimentaria al sector industrial y minorista, queriendo ofrecer algo más completo que el de una consultora al uso. Ese mismo año, buscando tecnologías interesantes para nuestros clientes, encontramos la casa Enviolyte Industries International y los sistemas de Electrólisis Diafragmática para producción “in situ” de un desinfectante muy potente y totalmente biodegradable. Nos pusimos en contacto con ellos, y fue el comienzo de la rama de ingeniería de la empresa.

¿Qué solución ofrecéis desde Alimentya?

Los sistemas de producción in situ de Electrólisis Diafragmática nos permiten generar en las instalaciones del cliente, y en función de sus necesidades diarias, dos componentes: un desinfectante y un detergente. El desinfectante tiene un gran abanico de aplicaciones al poderlo generar a un pH neutro al cual nos aseguramos que tiene unas propiedades óptimas de desinfección y que resulta totalmente inocuo a nivel tóxico para los manipuladores, y sin riesgo para el medio en caso de vertidos accidentales. Y el detergente permite reducir considerablemente los costes en limpieza.

Alimentya ofrece la elevada experiencia y conocimiento de aplicación de 13 años en estos sistemas. Tenemos sistemas para aplicación en circuitos CIP en industria, equipos pequeños para generación de desinfectante, equipos de generación de detergente fundamentalmente, automáticos, manuales, etc. Lo importante es saber qué necesita

el cliente y qué le debemos dar para que lo amortice lo antes posible y le saque el mayor rendimiento. Y esto es lo que da la elevada experiencia en este campo: conocimiento de aplicación.

¿Qué características tiene?

La implantación de estos sistemas comienza con una visita a las instalaciones, viendo áreas de aplicación posibles: potabilización de agua, torres de refrigeración, desinfección de superficies, desinfección de manos y botas de operarios, desinfección de utensilios, etc.

Una vez que se tienen claros los posibles puntos de aplicación, se analiza la tecnología óptima dentro del sistema, puesto que contamos con diferentes tipos de equipos, así como el sistema de producción y dosificación a puntos de uso. Necesitamos conocer las características del agua de origen, así como de los problemas (si los hay) microbiológicos en planta.

Contamos con un equipo pluridisciplinar que analiza todos estos datos, y ofrecemos la opción más adecuada para nuestro futuro cliente y que permita amortizarlo en el menor tiempo posible.

Los materiales de las bombas y tuberías de distribución del producto también son importantes y trabajamos con proveedores serios que nos ofrecen tranquilidad.

Los costes de implantación son muy variables, al tener equipos que generan desde 20 l/h hasta 6000 l/h de desinfectante, y podemos combinarlos para generar la cantidad que sea necesaria. Podríamos comenzar desde precios de unos 5000€ en el caso de equipos pequeños. Hay que tener en cuenta que el coste de producción para el cliente de cada 100 L de producto puro es de menos de 14 céntimos de euro, y considerando que hay centros escolares que se gastan unos 500€ al mes en desinfectantes, estamos hablando que antes que termine la garantía del producto (2 años) lo tendrían amortizado. Esto es lo que buscamos siempre.

Más allá de los productos Enviolyte, ¿ofrecéis otros servicios?

Sí, trabajamos con sector minorista (Grupo Alcampo a nivel nacional en hipermercados y supermercados), industria alimentaria, sector Horeca y producción primaria, y con certificadoras como Bureau Veritas para inspecciones de importación/exportación de producto.

Ofrecemos asesoramiento legal, implantación y auditoría de sistemas de gestión de Seguridad Alimentaria, Calidad y Medio Ambiente, incluyendo normativa privada de sector minorista como IFS y BRC.

13 años en el mercado, ¿qué planes de futuro tenéis?

Estamos centrados en la nueva línea de IOT de sistemas de control inalámbricos, que envían la información a nuestra pla-



David Prieto (derecha) junto con dos clientes

¿A qué sectores se puede aplicar?

El sistema puede aplicarse a todos aquellos sectores que requieran de una desinfección o potabilización. El producto tiene actividad bactericida, fungicida, levuricida, esporicida y viricida. El sistema está aprobado a nivel europeo (por la ECHA, en los Dictámenes de aprobación de la sustancia activa) para el uso en los siguientes ámbitos:

- Tipo 1: Uso tópico en humanos. (Ej.: dispensadores de producto para desinfección de manos, pies, etc. Incluyendo en hospitales)
- Tipo 2: Uso para la desinfección de superficies duras, desinfección de líneas dentales, y desinfección de piscinas.

- Tipo 3: Uso veterinario, para la desinfección de ubres de vacas, desinfección de patas de animales en baños de patas y desinfección de las zonas en las que se alojan los animales mediante pulverización.

- Tipo 4: Uso para la desinfección de superficies en la industria de alimentos y piensos y uso en sistemas CIP / limpieza en la industria de alimentos y bebidas.

- Tipo 5: Uso para la desinfección de agua potable.

Alimentya ofrece un asesoramiento a nivel normativo (normas privadas) y legislativo en cuanto a la aplicación de estos sistemas.

taforma CibusData, donde se puede realizar un seguimiento en tiempo real de los valores medidos: temperatura, humedad, caudales, encendido o apagado de bombas, consumos eléctricos, etc. Trabajamos con sensores que no necesitan cableado y con baterías que aguantan varios años. En casos como el de control de temperaturas de muebles autónomos de refrigeración, permite llevar un control a un coste muy bajo, cumpliendo con la legislación y reduciendo considerablemente la mano de obra al dejar de lado la toma de datos manual, y almacenarlo todo en una base de datos en la nube.

¡Supongo que un gran equipo debe ser indispensable!

Por supuesto, un equipo pluridisciplinar, muy unido y con muchas ganas de crecer. Intentamos dar apoyo a los miembros de la empresa como pago de guardería, tarjetas de empresa, etc. Buscamos colaboradores contentos y con ganas de pertenecer a una empresa con mucho que recorrer todavía.



ENTREVISTA **Juanjo Rasines** CEO de SomVital

“SomVital refuerza la BioSeguridad del sector ganadero y alimentario”

SomVital es un laboratorio veterinario especializado en BioSeguridad en ganadería e industria alimentaria. Para conocer con más detalle en qué consiste su labor, hablamos con su CEO, Juanjo Rasines.

¿Cuál es la actividad de SomVital?

SomVital es un laboratorio veterinario centrado en la BioSeguridad en ganadería e industria alimentaria. Nuestra visión se centra en una cadena alimentaria humana segura y respetuosa con el bienestar de los propios animales. Para ello, desde hace diez años desarrollamos e implantamos productos y servicios con ese gran objetivo: reducir riesgos en la cadena.

¿De dónde vienen esos riesgos?

La cadena alimentaria, en su conjunto, es un ente complejo, con más interacciones de las que podamos imaginar: Las empresas de ganadería, transformadoras, comercializadoras, distribuidores, consumidores, los organismos reguladores, países dónde exportamos... es decir, muchas interacciones en las que un problema de BioSeguridad en un solo punto se trasmite a muchos niveles.

A nivel sanitario existen, al menos, dos amenazas relevantes que afectan a todos: las zoonosis, el abuso de medicamentos y sustancias químicas. Las zoonosis son la causa de un buen número de patologías graves: Salmonella, Listeria, Campylobacter... e incluso la COVID. La segunda amenaza es aún más insidiosa: El abuso de medica-



Juanjo Rasines (CEO) en el centro acompañado por el equipo de I+D+i y Veterinaria

SomVital es un laboratorio veterinario especializado para la bioseguridad en la ganadería y la industria alimentaria

mentos. Como sociedad tenemos que poner coto al exceso de medicamentos, concretamente antibióticos ya que genera problemas de resistencia a los mismos. De hecho, el sector Ganadero español es de los primeros que se ha dado cuenta de ello y en estos últimos años se han llevado a cabo iniciativas pioneras con resultados muy positivos.

Esas dos amenazas tienen que ser cubiertas en tiempo y forma, entendiendo cómo funcionan y previniéndolas en la medida de lo posible. Es ahí donde SomVital trabaja: En la prevención a través de la Bioseguridad y en la reducción de aportes de medicamentos y químicos.

¿Cómo se afrontan estos retos?

Primero, desde el convencimiento de que vivimos en una sociedad donde el concepto de salud trasciende al propio individuo. Esta última pandemia de la COVID ha demostrado que la vigilancia y el cuidado de la higiene y la sanidad del conjunto de la sociedad no es solo una responsabilidad, sino una obligación para garantizar nuestra supervivencia. La sanidad animal y la alimentaria son tan importantes para prevenir pandemias como lo son la propia atención a los pacientes. El concepto Una Salud (One

Health) es una responsabilidad que nos concierne a todos. El sector ganadero, y en especial sus veterinarios, llevan en primera línea de combate muchos años y creemos que tienen mucho que aportar al respecto.

SomVital, desde sus capacidades, intenta mitigar esos riesgos a través de sus servicios, productos y formación. Buscamos fortalecer la BioSeguridad en cada una de las fases de la cadena alimentaria humana.

¿Han implantado soluciones para hacer frente a la pandemia de la Covid?

SomVital, desde el primer momento, se ha puesto a disposición de las instituciones como el Gobierno de Aragón y de otras administraciones aportando sus recursos y experiencia. Hemos trabajado, como tantas otras empresas del sector, durante días muy difíciles para mantener en funcionamiento la cadena. También hemos aportado, con la colaboración desinteresada de todos nuestros trabajadores, ayuda donde era más necesaria: residencias, hospitales... Nuestra experiencia como empresa líder en bioseguridad nos ha permitido ayudar allá donde alcanzábamos. Ha sido un periodo de trabajo colaborativo muy duro, pero, aunque cansados, estamos orgullosos de contribuir con esta labor. Me gustaría al respecto destacar y agradecer el nivel de implicación de todos los trabajadores en dichas circunstancias.

Las zoonosis, el abuso de medicamentos y sustancias químicas son dos amenazas sanitarias relevantes que no solo afectan al sector, sino al conjunto social

¿Cómo se diferencian de sus competidores?

Nuestros competidores son, al igual que nosotros, empresas con personal cualificado y gran motivación. Hay que destacar que es el sector quien hace a las empresas competitivas, y en el caso de nuestro país, la Ganadería es un sector puntero, exportador y que es ejemplo de cómo mejora día a día. En definitiva, es un sector del que todos debiéramos estar orgullosos.

Nuestro afán no es diferenciarnos de otros, sino estar a la altura de nuestros clientes. Ofrecer calidad, soporte, asesoramiento y, sobre todo, Bioseguridad, en nuestros productos y servicios.

Para conseguir estar a la altura de los retos, SomVital invierte más del 40% de sus ingresos en I+D+i. Desarrollamos nuevos productos y servicios que permiten a nuestros clientes evitar patologías y zoonosis. A la hora de medir este trabajo, estamos orgullosos de disponer de las normas ISO 9001, 14001, 166602 así como distintos reconocimientos (RSA, HALAL, CAAE...).

Finalmente, quisiéramos destacar que para llevar a cabo nuestra labor es fundamental el trabajo de todo el equipo humano que forma parte de la compañía: Técnicos en bioseguridad, veterinarios, biólogos e ingenieros que con su cualificación permiten escuchar y entender a los clientes para así poder ofrecer soluciones prácticas y eficaces.



El equipo de SomVital comprometido con la lucha contra la COVID 19



ENTREVISTA **Juan Antonio González** Country Manager en España y Portugal de IFS

IFS debe su éxito a la alta especialización por industria de sus soluciones

IFS es una compañía de origen sueco reconocida actualmente como una de las visionarias y líderes del mercado por la consultora Gartner. Hablamos con Juan Antonio González, Country Manager en España y Portugal de la empresa.

¿Cuáles son los orígenes de IFS?

IFS es una compañía de origen sueco, fundada en 1983, hoy en día reconocida como una de las visionarias, y líderes del mercado por la consultora Gartner.

Su primer producto lanzado al mercado en 1985 fue el software IFS Maintenance, una solución diseñada a medida para dar soporte al mantenimiento de una planta de energía nuclear sueca que se completó cinco años más tarde con IFS Applications, una suite ERP completa de soluciones empresariales.

¿Cuál es la foto actual de la empresa?

Estamos especializados en cinco sectores clave (fabricación, servicios, energía y utilities, aeroespacial y defensa e ingeniería, construcción e infraestructuras) que son sinónimo de máxima calidad y a los que ofrecemos soluciones centradas en el cliente, en su dinámica diaria y en sus necesidades y principales retos.

Desde hace cinco años, la compañía forma parte de un fondo de inversión sólido y estable como EQT, que supone una red de recursos que respaldan las operaciones comerciales. El fondo sueco, quien ha sido noticia en las últimas semanas por la compra de Idealista por 1.321 millones (la mayor operación de una empresa online en España), ha jugado un papel fundamental en el apoyo a IFS en el viaje hacia su crecimiento.

¿Con qué estructura cuentan actualmente?

IFS tiene representación en más de 60 países mediante filia-



les propias, filiales de propiedad conjunta y partners. Las operaciones se dividen en seis áreas operativas (Norte de Europa; Europa Occidental; Europa Central; Europa Oriental; América; y África, Asia y Pacífico), mientras que el desarrollo del producto – realizado fundamentalmente en los centros de I+D de IFS en Sri Lanka y Suecia– y el soporte están incluidos en las funciones corporativas.

En conjunto, la empresa cuenta con una red de 4.000 profesionales capaces de trabajar en más de 20 idiomas para que sus más de 10.000 clientes elijan dónde, cuándo y cómo migrar sus tecnologías de gestión a la nube, si es que quieren hacerlo, y no forzados por ningún proveedor de software. Hoy en día, IFS da soporte a más de un millón de usuarios en todo el mundo.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Uno de los emblemas de la compañía en cuanto a la relación con sus clientes es #Forthechallenges. A través de él, reforzamos el interés por un perfil que demuestre ganas de sobreponerse a cualquier reto y apostar por la innovación tecnológica, procurando no repetir los mismos patrones que sus competidores. El de IFS no es un modelo genera-

lista, sino que está centrado en empresas cuyo core es la gestión de proyectos, la gestión de activos, la producción o los servicios. Precisamente, durante este 2020, la compañía ha insistido mucho en abordar a clientes más grandes, en todos los países en los que opera, incluido España, dada la complejidad y amplia funcionalidad de sus aplicaciones software. Algunos de los clientes que tenemos en la actualidad en España son Enagás, Aludium, Jotun, Torresol Energy (Grupo Sener), y Vitacress, Oli, CIN o Bial en Portugal.

¿Qué servicios ofrecen actualmente?

IFS ofrece un servicio de consultoría en el que integramos la jefatura de proyectos y el control de respeto a los estándares... un servicio consolidado por su expertise en la industria, lo que supone un valor añadido. En cuanto a los servicios de implementación, estos son ejecutados por partners como Accenture, CGI o Getronics, entre otros.

¿Qué valor añadido aportan las soluciones tecnológicas de IFS?

Las soluciones de IFS permiten a las organizaciones aprovechar todas las oportunidades que brinda la economía digital. Nues-

tro ERP proporciona la mayor funcionalidad del mercado para el sector industrial, mientras que la tecnología EAM ofrece todas las funciones de gestión del ciclo completo de los activos. Si hablamos de tecnología de gestión de servicios, IFS Service Management, permite manejar todos los técnicos y servicios de campo de nuestros clientes y se ha consolidado como la herramienta líder para la gestión completa y conectada de estos servicios para el mundo de la industria.

Pero no son las únicas soluciones...

No. La compañía dispone también de IFS Applications, una suite de aplicaciones única y ágil que ofrece una solución sólida, holística e integrada que combina ERP, EAM, gestión de servicios y gestión de la cadena de suministro de los principales líderes de la industria. También contamos con un software de gestión de mantenimiento para el sector de la aviación, IFS Maintainix, diseñado específicamente para solventar las tareas de mantenimiento de esta industria.

Además de esta completa oferta de tecnologías, la compañía ofrece un modelo de servicios basados en la nube que permite a los clientes acceder a las soluciones más innovadoras en

la modalidad de software como servicio.

¿Qué diferencia a la compañía de sus competidores?

La especialización de IFS en cinco verticales muy concretas es precisamente uno de los valores diferenciales de la compañía, como lo es también su completo ecosistema de partners en todo el mundo. IFS se ha convertido en la alternativa capaz de competir con los principales referentes del mundo ERP (SAP, Oracle o Infor), pero con una alternativa viable, atractiva y especializada en el entorno industrial que los clientes perciben como un partner de negocio que conoce profundamente su actividad y principales retos de futuro.

¿Es posible continuar evolucionando e innovando en un sector como este?

Los procesos de digitalización no han dejado indiferente a nadie. En este sentido, el mercado ha experimentado un crecimiento sostenido a lo largo de los últimos años que, sin embargo, en los últimos meses ha visto acelerada su evolución ante las circunstancias y necesidades de las compañías. Los entornos industriales demandan tecnologías más eficaces, dinámicas y flexibles, algo a lo que se llega mediante la evolución, que es sinónimo de productividad y de mejores resultados financieros.

¿Cuáles son los retos de futuro de la empresa?

Trabajar en la simplificación de las aplicaciones para hacerlas más fáciles de ser adoptadas por los clientes, en menos tiempo y ofreciendo una experiencia de usuario única. Para ello es fundamental la inclusión de tecnologías como AI, Big data o RPA a la hora de diseñar aplicaciones más proactivas e inteligentes. Es muy importante demostrar al cliente que puede invertir en tecnología software para mejorar todos sus procesos, y que a la larga supondrá una reducción de coste en otras áreas del negocio.

ENTREVISTA José Antonio Montejano Director General de Algeco en España

“La construcción modular será el sistema constructivo del futuro en España”

Algeco es la empresa líder en el campo de las soluciones de construcción modular, posicionamiento que ha alcanzado gracias, entre otras cosas, a su capacidad para innovar. Charlamos con José Antonio Montejano, Director General de la compañía en España, para conocer de primera mano cuáles son las bases de su filosofía de trabajo.



Algeco es líder en el sector de la construcción modular. ¿Dónde radica el secreto de ese éxito?

En una apuesta por la calidad de producto y el servicio al cliente. Nos dedicamos a esta industria desde hace muchos años y siempre hemos optado por la innovación como la vía idónea para seguir creciendo. Si hablamos de servicio, tenemos un enfoque 360° que nos permite ofrecer al cliente no solo el edificio modular, sino también todo aquello que pueda necesitar para adecuarlo a sus necesidades: mobiliario, climatización, sistemas contra incendios, seguridad, servicios de limpieza, mantenimiento... La idea es ofrecer al cliente un servicio integral, sumi-

nistrando el edificio totalmente equipado y listo para su uso.

¿Qué papel juega la filial española en ello?

Un papel importante, puesto que gran parte del área de I+D del grupo se encuentra en Madrid. Aquí, un equipo multidisciplinar formado por arquitectos e ingenieros colabora con organismos oficiales, ingenierías externas y universidades para crear el módulo del futuro y para dar apoyo a los más de veinte países donde Algeco está presente.

¿Es Progress ese módulo del futuro?

Estamos totalmente convencidos. En 2021 lanzaremos la

tercera generación de esta gama, que entre otras cosas se adelanta a la futura normativa europea de cero emisiones y que va mucho más allá de lo que marca el Código Técnico de la Edificación español. En su desarrollo hemos recurrido no solo a la experiencia y capacidad de nuestro equipo, sino también a tecnologías como la realidad virtual o el BIM para su modelado y diseño.

¿A quién se dirige?

Tenemos una fuerte presencia en sectores como la educación, servicios e industria, pero también en sanidad (hemos hecho hospitales con motivo del covid-19), en el sector inmobiliario o en el de los eventos. En

los últimos años hemos contado con la confianza de diversas consejerías de educación y sanidad de las administraciones autonómicas y de grandes compañías logísticas, alimentarias, petroquímicas o de transporte. También estamos presentes en grandes eventos como los grandes premios de Fórmula 1, Roland Garros o los que organiza UEFA.

¿Qué ventajas ofrecen las soluciones Algeco en relación a la competencia?

Si hablamos de construcción tradicional, nuestros productos se ejecutan más rápidamente (podemos instalar un edificio de 500m² en solo una semana), no tienen desviaciones presupuestarias, ofrecen una calidad muy alta, un gran confort, eficiencia y una enorme flexibilidad de composiciones. En cuanto a otros competidores, Algeco utiliza materiales sostenibles y de grandes prestaciones para ir siempre un paso por delante y situarse en la vanguardia tecnológica y de mercado. De este modo colaboramos a que la construcción modular se convierta en el sistema constructivo del futuro en España, algo que estoy convencido que acabará ocurriendo.

¿Cuáles son los retos de futuro de Algeco?

El futuro pasa por la presentación de la tercera generación de Progress, que va a suponer un nuevo paradigma en la construcción modular gracias a sus características y a la innovación que aporta, fruto del esfuerzo colectivo de nuestra empresa y de los colaboradores externos.

PRINCIPALES PROYECTOS

Algeco es una multinacional dedicada a la construcción modular desde hace más de seis décadas, cuando nació en Francia. La compañía ubica hoy su sede central en Londres, su área de I+D en Madrid, tiene presencia en más de 20 países y es desde hace varios años la empresa líder del sector.

En los últimos meses, Algeco ha realizado multitud de proyectos con su gama premium de módulos constructivos. Entre ellos destaca la instalación de más de 2.000m² de módulos para centros educativos de la Generalitat de Catalunya o los 140 módulos instalados para ampliar colegios en la Comunidad de Madrid, un proyecto realizado en un tiempo récord para dotar a las escuelas de una mayor distancia social con la que iniciar el curso en época de Covid-19. En este contexto se enmarcan también las construcciones modulares para Sanitas Madrid, para el Hospital Germans Trias i Pujo o para diversos centros de asistencia primaria del País Vasco.

Mientras tanto, seguiremos trabajando para ofrecer soluciones de calidad a nuestros clientes, especialmente en una situación como la actual, donde podemos decir orgullosos que estamos respondiendo a las necesidades de nuestros clientes en ámbitos tan complejos como el hospitalario o el educativo.

PROGRESS III LA NUEVA JOYA DE LA CORONA

El próximo año verá la luz la tercera generación de la gama Progress, que llega para evolucionar a su antecesora, que ya supuso un importante salto cualitativo dentro del sector de la construcción modular.

Progress, disponible tanto para construcciones temporales en régimen de alquiler como para construcciones definitivas en venta, ofrece al mercado

los más altos estándares de calidad, confort y diseño. Los módulos de la gama alta de Algeco ofrecen unas altas prestaciones en términos de aislamiento térmico y acústico, aprovechan al máximo la iluminación natural, incorporan instalaciones de renovación del aire y proporcionan un amplio espacio interior que los hace idóneos para su uso en ámbitos como el empresarial, el sanitario o el educativo.



algeco



algeco.es
900 103 309

ENTREVISTA **Francisco Veiga** Director General de Promega

“La inquietud por la mejora continua nos hace estar innovando día a día”

Promega es una empresa especializada en el diseño y fabricación de utillajes y bienes de equipo. Para conocer con más detalle cuál es su filosofía de trabajo, hablamos con su Director General, Francisco Veiga.

¿Cuáles son los orígenes de la empresa?

Promega surge de la idea de hacer las cosas de otra manera intentando ofrecer una mejor calidad y ser más reactivos con los clientes para darles una respuesta en el menor tiempo posible. La empresa se constituyó en el año 2016 en Nigrán, en el Parque Empresarial de Porto do Mollo, en el área metropolitana de Vigo, con unas instalaciones de 740 m² que en el año 2018 serían ampliadas. Hoy contamos con una superficie total de 1480 m², 195 de los cuales corresponden a oficinas.

¿Con qué estructura cuentan?

Actualmente, la plantilla de la empresa está formada por 35 personas que se reparten entre los departamentos de administración, producción e ingeniería. En lo que a medios de producción se refiere, destaca nuestro centro de mecanizado de columna móvil de 5 ejes continuo Ibarria, la fresadora de columna móvil 3+2 Anayak HVM 3300, el centro de mecanizado de 5 ejes Goratu Innova modelo 15-5X, la máquina Deckel Maho DMC 103V con cuarto eje continuo y la máquina de medición tridimensional Nikon Altera. Además, cabe mencionar que contamos con varias licencias de diseño NX para ingeniería y CAD/CAM Cimatron para nuestra oficina técnica.

¿En qué mercados están presentes?

La mayor parte de nuestros productos y servicios se destinan al mercado nacional, aunque también tenemos presencia a nivel internacional en países como Irlanda y Portugal. Por la zona estratégica en la que nos situamos, la mayor parte de nuestros clientes pertenecen al sector del automóvil.

¿Cuáles son los principales servicios que ofrecen a sus clientes?

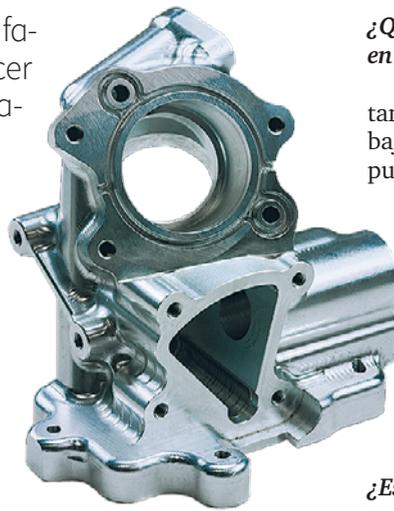
Promega se dedica al diseño y la fabricación de utillajes varios y bienes de equipo, así como al mecanizado de series y piezas unitarias, muchas de ellas de gran complejidad. Los prototipos son otra de nuestras líneas de negocio.

¿Cómo definirían la filosofía de trabajo de la empresa?

El asesoramiento que ofrecemos a nuestros clientes es uno de los valores que nos define como empresa. En este sentido, nuestra forma de trabajar se basa en 5 pilares básicos que son los valores de la empresa: servicio, calidad, profesionalidad, conocimiento y compromiso.

¿A qué perfil de cliente?

Nuestros principales clientes son las industrias dedicadas a la



¿Qué papel juega la tecnología en el día a día de la empresa?

La tecnología es muy importante para nosotros ya que trabajamos con los softwares más punteros y contamos con los procesos más avanzados, además de disponer de maquinaria de última generación. Realizamos programación de la fabricación mediante un software CAD/CAM, lo que reduce así los tiempos de operario en máquina.

¿Es posible continuar evolucionando e innovando en un sector como este?

Es posible e imprescindible para poder reducir costes y tiempos en un mercado cada vez más competitivo. Nosotros realizamos procesos de estandarización internos, tanto en programación como en diseño y fabricación de utillajes. La inquietud por la mejora continua nos hace estar innovando día a día.

¿Cuáles son los retos de futuro de la compañía?

Uno de nuestros principales retos es el afianzamiento en otros sectores para diversificar así nuestras líneas de negocio. Aspiramos a ser una empresa de referencia en el sector de equipos, prototipos y herramientas a nivel nacional.

promegagalicia.es

Calidad reconocida

Promega está certificada de acuerdo con las normas ISO 9001 y 14001, lo que refleja sus valores de calidad y compromiso con el medio ambiente. Gracias a su rápido crecimiento y a su posicionamiento en el mercado, la compañía ha sido reconocida a nivel nacional por los Premios del Metal 2019 organizado por el Suplemento.

Esa inquietud por seguir mejorando llevó a Promega a participar en 2019 en la feria MINDTECH (Metal Industry and Technologies International Trade Fair) que se celebró en el IFEVI de Vigo. “La feria fue un éxito a nivel global y en particular para nosotros, ya que nos ayudó a conseguir una mayor cuota de mercado y una mejor imagen de marca”, explican desde la dirección de la firma gallega.



ENTREVISTA Juan Pascual Propietario y fundador de Exafan

“La revolución del sector agropecuario”

En 1987, Juan Pascual, aprovechando sus conocimientos en electrónica, decidió fundar Exafan, una empresa familiar dedicada a la automatización de los procesos ganaderos que hasta entonces se hacían de manera manual. Hoy, es una compañía de soluciones globales para la ganadería única en España, sirve a 74 países con una de las mayores gamas de productos del sector, con el departamento de I+D como pilar y el servicio y la proximidad como buque insignia. Y todo ello con capital 100% español. Conversamos con Juan Pascual, propietario y fundador de Exafan.

Muchas veces no pensamos que todo lo que llega a nuestro plato se ha tenido que criar y cuidar...

La mayoría de las veces, pero es un trabajo intenso y diario. Nuestra idea cuando empezamos era facilitar el trabajo de los ganaderos automatizando muchos de los procesos que hasta entonces se hacían de forma manual. Al principio se buscaba solo aumentar el rendimiento, pero ahora también se busca aumentar el bienestar animal. Buscamos que las granjas sean más eficientes, pero también que los animales tengan una buena vida, que la granja sea menos contaminante, que emita menos gases de efecto invernadero... La mentalidad ha cambiado, ya que ahora no solo se busca producir más, sino que se busca producir mejor.

¿Vuestras soluciones abarcan todo el equipo necesario para las explotaciones agropecuarias?

Sí. Exafan es la empresa con más referencias propias de productos para la ganadería. Nuestros proyectos empiezan por el departamento de Ingeniería, que hace el proyecto completo

de la granja. Piensa que cada una es distinta, por lo que muchas veces debemos implementar soluciones que no tenemos o que, incluso, no están en el mercado. Por este motivo, ese proyecto pasa al departamento de I+D y se desarrollan todos los productos necesarios o se adaptan los que ya tenemos. A partir de ahí, empezamos la construcción y entregamos la granja terminada.

Lo que serían proyectos llave en mano, ¿verdad?

Correcto. Somos el número 1 en proyectos de granja llave en mano, de hecho, el 90% de los encargos que recibimos son de este tipo. Teniendo el terreno nivelado, en 4 meses entregamos una granja de pollos, y en 12, una de cerdos.

Pero ahí no termina el trabajo, ya que también estamos muy orgullosos de nuestro servicio técnico postventa 24/365 que soluciona cualquier problema que pueda haber en el menor tiempo posible.

Entiendo...

Además, cada uno de los productos que creamos, después también los comercializa-



mos como productos sueltos que llegan a más de 70 países en todo el mundo. Y quisiera añadir que nuestro departamento de I+D ha recibido numerosos premios del sector.

El hecho que un tanto por ciento tan elevado de productos que instalamos en una granja haya salido de nuestro I+D es algo que también hace confiar a nuestros clientes, ya que son productos que conocemos perfectamente y que cualquier problema que pueda haber no encontrarán a nadie mejor para solucionarlo.

Sois una empresa 100% española y con capital español, ¿es difícil luchar contra las grandes multinacionales?

Es muy complicado. Piensa que en España somos los más grandes y líderes del sector, pero en la liga en la que jugamos, es decir, en el mercado internacional, estamos muy bien situados, pero somos de los más pequeños. Si ganamos proyectos es por la calidad de nuestro producto y de nuestro servicio, algo a lo que no vamos a renunciar.

“No vamos a entrar en una guerra de precios si eso repercute en la calidad de lo que hacemos”

No vamos a entrar en una guerra de precios si eso repercute en la calidad de lo que hacemos.

¿Esto es lo que os diferencia de otras empresas del sector?

Sí, pero hay otra cosa que creo que también es fundamental, y es la capacidad para adaptarnos a las necesidades específicas de cada cliente. Las empresas que son muy grandes están mucho más estandarizadas, nosotros modificamos todos los productos y los procesos según se requiera en cada caso. Si piden características que nuestros productos no tienen, les damos una solución. Además, no lo hacemos solos, sino que queremos que los ganaderos nos acompa-

ñen en este proceso, porque son ellos los que realmente saben lo que necesitan y lo que les funciona y lo que no.

Por otro lado, aun teniendo proyectos en todo el mundo, somos una empresa cercana y familiar. Los clientes saben quién soy, me ponen cara, y eso da confianza. Somos una empresa solvente, con una larga trayectoria y respondemos en todas las situaciones.

¿Nos podrías destacar algunos proyectos realizados por el departamento de I+D de Exafan?

Hay dos proyectos muy interesantes en los que estamos trabajando actualmente. El primero es una máquina única en el mundo llamada IPF de alimentación inteligente para cerdos. Es decir, la máquina regula la composición y cantidad de alimento para cada animal según su crecimiento. Actualmente se está probando en los centros más punteros del mundo.

El segundo proyecto es para dar a los granjeros herramientas de comunicación con la granja para que puedan saber en cada momento que está pasando en ella y puedan actuar en consecuencia.

¿A qué retos y proyectos se enfrentará el sector agropecuario en general y Exafan en concreto?

Ahora mismo, la COVID es el gran reto que tenemos por delante como sector, porque nos enfrentaremos a un mundo más empobrecido y ya se ha notado un descenso en el consumo de pollo por la bajada de turistas.

Por lo que a Exafan se refiere, deberemos competir cada día más con productos de otros países, como China, que los venden muy baratos, pero con una calidad también baja. Ya he dicho que nosotros no entraremos en este juego. De hecho, es curioso, pero vendemos mucho en China. Nosotros seguiremos produciendo desde España, porque el país lo necesita, con la máxima calidad que seamos capaces, y siempre habrá gente que aprecie este tipo de producto.



ENTREVISTA **Alfonso López** CEO y Gerente de LM Group

“Aportamos soluciones a medida, no estandarizamos los productos”

Los almacenes ya no son como antes. La maquinaria pesada para transportar palés llenos de cajas ha dejado paso a los robots que han automatizado y optimizado todo el proceso. Uno de los principales artífices de este cambio en nuestro país es LM Group, la empresa toledana que ha sabido reinventar la logística y reinventarse ella misma adaptándose a los nuevos avances de la tecnología y creando soluciones personalizadas para cada uno de sus clientes, entre los que destacan Joma o el gigante Amazon. Conversamos con Alfonso López, CEO y Gerente de LM Group.

Los robots de la ciencia ficción de antaño son cada vez más presentes...

La verdad es que sí. Lo que hace unos años nos parecía imposible, ahora ya no lo es. Antes era excepcional encontrar robots en la industria, pero en la actualidad es algo normal y están cada vez más presentes, una tendencia que seguirá creciendo para aumentar la productividad, la eficiencia y reducir el tiempo.

Sois expertos en aportar soluciones a las necesidades de los clientes, ¿qué servicios ofrecéis?

LM Group se divide en cuatro ramas para ofrecer un servicio global a nuestros clientes.

La primera es la de Intralógica: ofrecemos y creamos soluciones automatizadas para la logística. Actualmente es nuestro principal foco, ya que abarca casi el 80% de los trabajos que hacemos. Y esto es gracias al crecimiento exponencial que está teniendo el e-commerce. Siempre queremos innovar, de hecho, fuimos la primera empresa en colocar robots en las empresas de logística, todo para mejorar la denominada Última Milla.

La segunda es la Robótica:

hacemos aplicaciones para robótica industrial y robots colaborativos. Es decir, compramos los robots más punteros del mercado y los dotamos de inteligencia a través de software para que hagan lo que el cliente necesita.

La tercera sería la de Automatismos Industriales: hacemos los robots a medida y con las especificaciones que necesita una línea concreta.

Y la cuarta, pero muy importante para nosotros, es la de Servicios: ingeniería, consultoría y mantenimiento. Acompañamos a nuestros clientes en todo el proceso, también en la postventa, que para nosotros es indispensable que sea del más alto nivel.

Una historia de innovación, pero siempre marcada por la proximidad con el cliente...

Así es. Nuestros clientes son de muchos años y hemos crecido con ellos. Son nuestra garantía para seguir en el mercado. Les aportamos soluciones a medida para sus necesidades, no estandarizamos los productos, para ello, es indispensable una estrecha relación con los clientes, para saber lo que realmente

les conviene, pero también para que puedan hacer aportaciones. Nos hacemos un acompañamiento mutuo para conseguir el mejor resultado posible.

¡Sin olvidarnos de la calidad, tanto en el producto como en el servicio técnico!

La calidad en LM Group no es negociable. O das el nivel más alto en todo o estás perdido. De nada sirve que hagas la mejor solución del mercado si el resto de servicios no están a la altura. Este es uno de los motivos por el que quisimos que nuestro sistema de gestión de calidad estuviera certificado por la ISO 9001, para tener un control interno y no bajar en nuestros estándares. Esto los clientes lo notan, y nosotros también. Siempre se habla de la tecnología alemana o italiana, pero en España estamos a la altura de los mejores.

Comentabas el crecimiento del sector del e-commerce, ¿la pandemia y el confinamiento ha jugado a su favor?

Sin duda. Durante el confinamiento, el e-commerce experimentó un crecimiento espectacular y muchas empresas



“De nada sirve que hagas la mejor solución del mercado si el resto de servicios no están a la altura”

“Durante el confinamiento, el e-commerce experimentó un crecimiento espectacular y muchas empresas no estaban preparadas”

no estaban preparadas. De hecho, algunos no pudieron atender todas las demandas que tu-

vieron porque se quedaron bloqueados del aluvión de pedidos que tenían. Por eso se deben automatizar los almacenes, lo he dicho al principio, pero es básico: la automatización sirve para aumentar la productividad, la eficiencia y reducir el tiempo. Es decir, poder servir más pedidos.

Todas las empresas que quieran crecer o que ya tengan un volumen importante deberán pasar por esta automatización. Un ejemplo es Joma, una gran empresa del sector del calzado deportivo, para quien hicimos un robot colaborativo que mejoraba la calidad y la rapidez del servicio. Esto nos llevó a ser finalistas en los premios Pick and Pack de 2019. Pero también trabajamos en los almacenes de Amazon de última milla, entre muchas otras empresas.

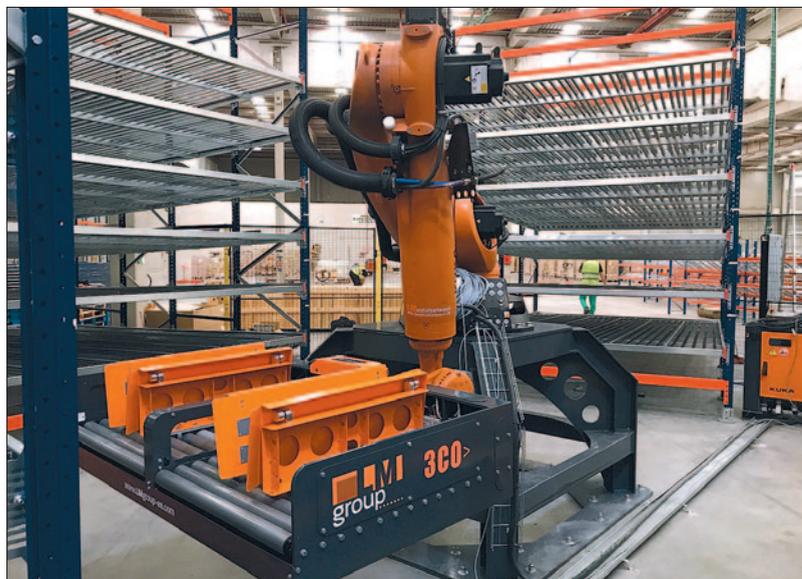
¿A qué nuevos retos se enfrenta el sector en la actualidad?

Empezamos hablando de ciencia ficción y ahora toca dar un paso más de lo que imaginaban los guionistas y escritores hace años. Los almacenes tradicionales tenderán a desaparecer y en pocos años ya no existirán. Se está ya planteando almacenes completamente automatizados dentro de las ciudades para aumentar la rapidez en la entrega. O ideas que parecen más extravagantes, como la de Amazon de crear un almacén dentro de un zeppelin y drones que hicieran el reparto.

Lo que sí que ya se está empezando a estudiar, y que no tardaremos mucho en ver, son los almacenes dentro de los centros comerciales. Ya no solo para que sirvan a todas las tiendas que haya allí en mucho menos tiempo del que tarda cualquier empleado en irte a buscar tu artículo, sino también para poder mirar el escaparate, pedirlo y que antes que llegues a casa ya lo tengas en la puerta.

¿Sí que parece futurista...

Sí, pero no lo es. Para ello necesitamos aumentar nuestra conectividad para que el usuario tenga acceso directo al almacén a través de aplicaciones o páginas web. En el momento en que reduces intermediarios, también reduces costes y tiempo, que es lo básico para poder mejorar el servicio y la experiencia.



ENTREVISTA Antonio Trueba de la Iglesia Gerente de ATI Sistemas

“Ofrecemos una solución integral al cliente por muy complejas que sean sus instalaciones”

ATI Sistemas es una compañía especializada en la automatización de procesos y en ofrecer un servicio integral a diversos sectores.

¿Cuáles fueron los orígenes de la compañía?

ATI Sistemas nace en 1993 como consultora de instrumentación y control con una fuerte especialización en el sector de generación eléctrica, ofreciendo por entonces servicios de ingeniería, instalación y mantenimiento de instalaciones de industriales. Poco después se inician las actividades del laboratorio de calibración, de traceado eléctrico y también la instalación y mantenimiento de sistemas de climatización y protección contra incendios.

¿Cuál es la estructura de ATI?

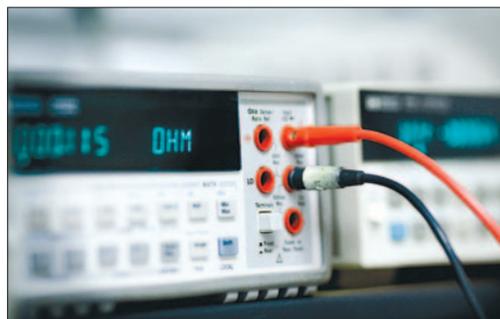
Actualmente, la estructura de ATI Sistemas está formada por su sede principal en A Coruña, dos delegaciones nacionales en Madrid y León y una filial holandesa: ATI Sistemas Netherlands.

¿Qué servicios ofrece la empresa?

Estamos especializados en el mundo de la automatización de procesos. Nuestro principal valor añadido consiste en ofrecer una solución integral a nuestros clientes, por muy complejas que sean sus instalaciones, gracias a un equipo de 250 profesionales especializados en una amplia oferta de servicios que incluye la automatización de procesos, la calibración, la ingeniería, la instrumentación o las soluciones para industria, entre otras muchas cosas.

¿Cómo definirían la filosofía de ATI Sistemas?

En nuestra empresa priorizamos siempre la calidad y la seguridad en el trabajo, una forma de actuar que nos ha reportado varios reconocimientos. Precisamente, la búsqueda de soluciones no estandarizadas en el mercado nos ha servido como punta de lanza a la hora de embarcarnos en diferentes proyectos de I+D+i en campos como el ahorro energético, la medicina nuclear para tratamiento de tumores, la mitigación



de radiación ambiental (radón), la mejora en procesos industriales o la búsqueda de innovadoras soluciones organizativas basadas en procesos de mejora continua tipo Kaizen, así como en el desarrollo de aplicaciones químicas.

¿Qué valor añadido aportan a sus clientes?

Como partners, podemos destacar a grandes empresas como Schneider Electric, Siemens, Mecesa, Himel, Emerson o Beckhoff. Además, podemos también citar como elemento diferencial la colaboración con marcas de instrumentación para aplicaciones de investigación científica como CAEN, Baltic Instruments o Micron Semiconductor.

Por otro lado, somos vocales de la International Society of Auto-

mation (ISA) y hemos participado en jornadas especializadas como la Reunión Anual de la SNE (Sociedad Nuclear Española) o del CEA (Comité Español de Automática) a través de la exposición de productos o, incluso, de su patrocinio. Otro perfil de partner importante a destacar son las universidades y centros de investigación, que nos permiten continuar y desarrollar nuestra inquietud innovadora.

¿Cuáles son los proyectos actuales de la compañía?

Actualmente estamos trabajando en posicionarnos en el mercado europeo con la apertura de nuestra filial holandesa, ATI Sistemas Netherlands, que tuvo lugar el año pasado. En estos momentos tenemos en Holanda varios proyectos de mantenimiento de instrumen-

tación y de instalaciones logísticas en marcha. Queremos trasladar toda nuestra experiencia en otros proyectos internacionales, además de nuestros trabajos habituales en Portugal, colaborando con grandes empresas nacionales e internacionales en proyectos tan interesantes como la revisión de instrumentación en la central termosolar de Ain Bni Mathar (Marruecos) y la central térmica Iberafrica Ltd (Kenia), los trabajos de automatización y traceado eléctrico en Malasia, la puesta en marcha de una central de ciclo combinado de El Sauz (México), la de una planta de gestión de residuos Energy Power Resources (Escocia) o el apoyo en la puesta en marcha del sistema de transporte de equipajes de los aeropuertos de Argel (Argelia) y Ben Gurion (Israel).

Una empresa de servicio integral

Más de 25 años de historia han hecho que ATI Sistemas haya evolucionado y ampliado no solo su gama de servicios, sino también las acreditaciones para llevarlos a cabo. Entre ellas figuran:

- Certificación para manipulación de carga de gases fluorados en equipos de refrigeración y aire acondicionado y equipos contra incendios.
- Trabajos eléctricos en baja, media y alta tensión.
- Especialización en trabajos verticales y zonas ATEX.
- Instalación y mantenimiento de instalaciones de productos petrolíferos líquidos y gas, sistemas contra incendios y equipos a presión.
- Prevención de la legionelosis.
- Empresa externa de servicio en instalaciones radiactivas.
- Automatización de procesos, ingeniería, fabricación, montaje y mantenimiento de instalaciones del sector alimentario, farmacéutico, textil, logístico, etc.
- Suministro de instrumentación industrial y científica.

En lo que a innovación respecta, estamos focalizados en crear un equipo de ingeniería para instrumentación científica. Hasta ahora, la representación de marcas como CAEN, Iberlemo, Micron Semiconductor o Baltic nos ha dado la oportunidad de conocer estas tecnologías y establecer relaciones de confianza con los investigadores más reputados del país. De cara a un corto plazo, queremos dar un paso más y participar con ellos en el desarrollo de los sistemas, poniendo a su disposición nuestros recursos como hemos hecho hasta ahora para la industria.

¿Y si hablamos de futuro?

El reto es adaptarse a los nuevos tiempos debido al inminente e inevitable cambio de paradigma que se va a producir en nuestra sociedad que, además, se ha visto acelerado por la pandemia del COVID-19. Trabajamos en la transformación del conocimiento a través de nuevas herramientas como la creatividad, el pensamiento divergente, el prototipado o el Design Thinking para conseguir un nuevo enfoque en la manera de pensar y, a la postre, una nueva manera de trabajar.

Proyectos de innovación aplicada

INHORMES - Investigación industrial sobre hormigones para un mercado sostenible.

SIREP - Sistema inteligente de retención electrostática de partículas de alto valor añadido.

TECRA - Desarrollo de nuevas tecnologías de protección frente al radón.

ICH15 - Diseño de acelerador de protones con estructura tipo CH/IH para producción de isótopos radioactivos y tratamiento de tumores uveales.

CARE - Desarrollo de un sistema de control automático de la concentración de radón en edificios.

BIGs - Optimización de una tecnología de captura de CO₂ de efluentes gaseosos en post-combustión mediante adsorción Físico-Química de adsorbentes sólidos de tipo zeolita.

NOVEC - Innovador sistema de condensación/evaporación con fluido refrigerante dieléctrico en ciclo cerrado con aplicación industrial.

HUMAP - Obtención de un tablero de madera contrachapada de chopo de mayor calidad y con la máxima eficiencia en el consumo de materia prima.

CMR - Desarrollo de un sistema de chimenea modular electro-regenerativa.



Defensya

Tecnología puntera en sistemas de visión

Defensya es una empresa española líder mundial en el diseño y fabricación de sistemas de visión aplicables en diversos sectores.

Se trata de una empresa de ingeniería, con más de treinta años de experiencia satisfaciendo las necesidades de los sectores de Defensa, Aeronáutico e Industrial. La compañía se dedica tanto al diseño como al desarrollo, fabricación, venta y mantenimiento de productos tecnológicos, cubriendo todo el ciclo de vida de los mismos. Además, cuenta con la capacidad de auditar y supervisar el trabajo realizado por otras empresas, asegurando que sus productos tengan las más altas garantías de calidad y cumplan con las funcionalidades requeridas.

Defensya está realizando un importante esfuerzo por extender su implantación geográfica y eliminar fronteras, aportando soluciones tecnológicas por todo el mundo.

Creatividad e innovación

Defensya está especializada en todos los aspectos de un sistema de visión. Ofrecen conocimiento, ingeniería, experien-

cia e imaginación, proporcionando tecnología de última generación totalmente adaptados a las necesidades específicas de cada uno de sus clientes.

En este sentido, Defensya ha desarrollado y fabricado elementos como cámaras, monitores de vídeo, sistemas de gestión de imagen, audio y datos (que incluyen la compresión, descompresión, encriptación, descriptación y almacenamiento de toda esa información para múltiples canales de forma síncrona y en tiempo real) y sistemas de iluminación (basados en LEDs y láseres de alta potencia).

Defensya, que ha alcanzado por dos veces la excelencia H2020 de la Comisión Europea, ha llevado a cabo proyectos en campos como la aeronáutica, la defensa, la supervisión y control de procesos industriales, el diseño electrónico, la adquisi-



ción y tratamiento de señal, el tratamiento de imagen en tiempo real, los sensores y sistemas embebidos, el análisis de datos, la seguridad, la criptografía, las redes neuronales, la inteligencia artificial y un largo etcétera.

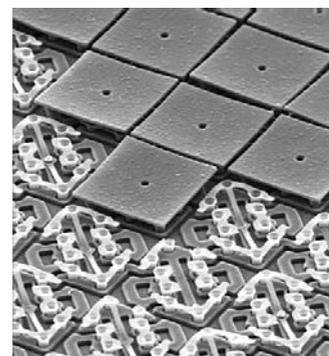
Patentes propias

Defensya ha registrado a su nombre una lista de patentes de gran contenido tecnológico, algunas de las cuales vuelan en aviones como el tanquero A330MRTT de Airbus (ADS), para el que han diseñado su actual sistema de visión para repostaje en vuelo. Las patentes registradas así lo demuestran.

Especializada en el mundo del repostaje aéreo, Defensya fue la primera compañía del mundo en diseñar y desarrollar un sistema automático de repostaje con Boom volador. Dicho sistema al que denominó con la marca A3R (Air to Air Automatic Refueling), registrada por la propia compañía, fue presentado en la reunión anual del ARSAG de Estados Unidos en el año 2016. Hoy se puede decir que Defensya está entre las tres compañías del mundo con mayor conocimiento y experiencia en Sistemas de Visión para tanqueros.

Adiós a los defectos de falta o exceso de luminosidad

La última novedad presentada a patente por parte de Defensya es un sistema que, basado en nanotecnología MEMS, elimina el deslumbramiento mediante el empleo de un complejo sistema de microespejos que permiten controlar de forma inteligente e independiente



el tiempo de exposición de cada pixel de un sensor de imagen, realizando lo que denominan ecualización local del tiempo de exposición (ELTE) y permitiendo imágenes claras en todas sus zonas, incluso cuando la cámara mira directamente al sol.

Defensya y el COVID-19

El estandarte de Defensya es la lógica y el sentido común y queremos poner nuestro granito de arena frente al COVID-19. El Covid-19 o SARS-COV asola nuestro país y la impresión que da es que las autoridades no saben cómo actuar para poner fin a esta situación de pandemia que afecta a casi todo: la relación entre las personas, la economía, el ocio, el deporte, y un muy largo etcétera.

Como una vez pensó un gran hombre, cuando los que gobiernan no están a la altura, pregúntate, no lo que pueden hacer por ti, sino lo que tú puedes hacer por ellos y por el país. En la situación en que estamos, muchos protestan, con razón, otros obedecen sin razón y pocos proponen y actúan con el sentido común que les dicta su razón... Leer más: <http://defensya.com/covid19.php>



<http://defensya.com>

https://es.wikipedia.org/wiki/Reabastecimiento_en_vuelo

<http://blog.flightstory.net/1390/a330-mrtrt-first-time-boom-refueling-of-f-16/>

<http://patents.justia.com/inventor/alberto-adarve-lozano>