

“La automatización de la industria no es una opción, sino una necesidad estratégica”

Peter Senz director comercial de Pemamek Iberia

Pemamek refuerza su posicionamiento global en automatización de soldadura en un momento de fuerte transformación industrial. Hablamos con su director comercial, Peter Senz.

¿Cuáles fueron los orígenes de Pemamek y cuál es la foto actual de la empresa?

Pemamek Ltd nació en 1970 y es hoy un referente mundial en soldadura y automatización de la producción. La compañía ayuda a las industrias del sector del metal a mejorar su productividad y competitividad. Se trata de una empresa familiar con una sólida situación financiera (calificación AAA) que actualmente emplea a 420 personas en Finlandia. Además, cuenta con filiales en Estados Unidos, España, Portugal, Italia y Alemania, así como oficinas comerciales en Brasil, México, Dinamarca, República Checa y Polonia.

Pemamek sigue siendo una empresa familiar. ¿Cómo influye este modelo en su estrategia y cultura?

Ser una empresa familiar influye de forma directa en la manera de entender el tiempo, la responsabilidad y la creación de valor. No se busca optimizar re-

sultados trimestrales, sino construir una base industrial sólida para las próximas décadas. Esto permite invertir con paciencia en tecnología, capacidades y relaciones con los clientes, sin la presión del corto plazo. Además, la toma de decisiones se mantiene cercana al negocio, lo que facilita la agilidad incluso en un contexto global.

Por otra parte, existe un fuerte sentido de responsabilidad hacia los empleados, los clientes y los ecosistemas industriales en los que opera la compañía. Culturalmente, esto se traduce en un equilibrio entre ambición y pragmatismo, con un enfoque claro en generar impacto tangible.

Definen su filosofía en “escuchar, entender, innovar y cumplir”. ¿Cómo se aplica en los proyectos?

Escuchar y comprender implica adentrarse en la realidad productiva del cliente: sus limitaciones, cuellos de botella, la complejidad de los procesos de soldadura o los desafíos laborales. No se trata únicamente de vender automatización, sino de resolver problemas concretos de producción. La innovación, en muchos casos, consiste en combinar tecnologías existentes de manera más eficiente, en lugar de reinventarlas desde cero. Sin embargo, el verdadero diferencial se encuentra en la ejecución: la implementación, la puesta en marcha y la capacidad de garantizar que las mejoras



Equipo Pemamek Iberia

Pemamek se posiciona como socio clave en la transición hacia una industria pesada más automatizada, eficiente y sostenible

de productividad prometidas se materialicen.

Para Pemamek, el éxito de un proyecto no se mide cuando se instala un sistema, sino cuando se obtienen mejoras cuantificables en rendimiento, calidad o estructura de costes.

¿Qué elementos les diferencian de sus competidores?

El mercado de la automatización de soldadura está fragmentado y muchos actores se centran en soluciones estándar o en componentes aislados. La diferenciación de Pemamek radica en tres pilares fundamentales.

En primer lugar, su conocimiento profundo del proceso de soldadura, que va más allá de la

automatización. En segundo, su capacidad de integrar sistemas completos, incluyendo software, asumiendo la responsabilidad de la solución productiva en su conjunto. Y, en tercer lugar, su enfoque en el ciclo de vida, con un acompañamiento continuo tras la entrega para optimizar el rendimiento. A ello se suma la capacidad de operar en entornos complejos donde las soluciones estándar suelen resultar insuficientes.

¿A qué perfil de cliente se dirigen y en qué sectores operan?

Pemamek trabaja principalmente con empresas industriales en las que la soldadura es un elemento crítico tanto para el rendimiento del producto como para la estructura de costes. Sus principales sectores incluyen la energía —especialmente renovables y generación eléctrica—, la construcción naval, la industria marina, la maquinaria pesada y determinados segmentos de las industrias de procesos. Todos esos clientes comparten un reto común: aumentar la productividad al tiempo que hacen frente a limitaciones de mano de obra y a exigencias crecientes en ca-

lidad. En este contexto, la automatización se convierte en una necesidad estratégica.

¿Qué papel juega la innovación tecnológica en su propuesta?

Es un elemento central, aunque siempre desde una perspectiva pragmática. La tecnología solo tiene sentido si genera valor medible en la planta de producción. El foco se sitúa cada vez más en el software, los datos y la automatización inteligente, con el objetivo de lograr procesos más predecibles, trazables y optimizados.

Además, la empresa invierte en soluciones que reducen la dependencia de mano de obra especializada en entornos donde escasean los soldadores cualificados. De este modo, la innovación contribuye tanto al rendimiento como a la resiliencia de sus clientes.

¿Qué relevancia tiene el mercado ibérico para la organización?

España y Portugal tienen un papel estratégico, especialmente por su peso en sectores como las energías renovables, la construcción naval y la fabricación metálica. Ambos mercados atraviesan un momento de transformación, con una creciente necesidad de modernizar la producción, mejorar la competitividad y abordar los desafíos laborales. Este contexto encaja de forma natural con la propuesta de valor de Pemamek.

La región se concibe no solo como un mercado de ventas, sino como un área de crecimiento a largo plazo, donde la presencia local y las alianzas industriales ganarán protagonismo.

¿Cómo ve el futuro de la fabricación pesada?

La industria pesada atraviesa un cambio estructural impulsado por la escasez de mano de obra, la sostenibilidad y la presión competitiva, lo que acelera la transición hacia modelos más automatizados y basados en datos. Al mismo tiempo, aumenta la complejidad de los productos, ampliando la brecha con los modelos tradicionales. En este contexto, Pemamek busca cerrarla como socio en la transformación industrial hacia una producción más productiva, predecible y sostenible.



El equipo de GONDAN Shipbuilders realizando la FAT en Finlandia



Juanjo Martin de LECITRIALER