

ENTREVISTA

“Prodicex Solutions posiciona su marca Protospain a la vanguardia del prototipado y la fabricación en serie”

Gonzalo García Jul y César Burón Alonso

Socios directores de Prodicex Solutions, S.L.

Gonzalo García Jul y César Burón Alonso son los socios directores de Prodicex Solutions, S.L., una sociedad que nació 5 años atrás con el firme convencimiento de prestar un servicio competitivo en la fabricación de prototipos y que actualmente ya abarca la fabricación en serie de piezas de automoción. Profesionalidad, compromiso, seriedad y flexibilidad son los pilares fundamentales de esta empresa.

¿Cuáles son los servicios que Prodicex Solutions ofrece al sector de la automoción?

Protospain ofrece un servicio profesional de apoyo en las distintas fases del desarrollo y posterior fabricación de componentes para automoción. Dichas fases engloban desde la fabricación de prototipos y series cortas, a las pre-series con moldes de prototipado y series con los moldes de producción y su posterior inyección.

Para llevar a cabo estas fases, Protospain cuenta con las tecnologías más avanzadas en cada una de ellas:

- Dentro de las de prototipado y series cortas, ofrece mecanizados de alta precisión, colada en vacío con moldes de silicona, fabricación aditiva en sus distintas modalidades, corte, pliegado, doblado, estampación y RIM entre

otras. Además, destacar la amplia gama de materiales tanto metálicos como plásticos y los posteriores acabados que pueden dar a sus productos, como pulidos, pintados, lacados, anodizados, cromados, etc. que permiten fabricar piezas con una imagen fiel de lo que será el producto final en serie.

- Para la fabricación de pre-series y series presenta una gama amplia de moldes de prototipado o moldes de serie y cuenta con personal muy profesional así como con máquinas de inyección desde las 80 toneladas a las 600 toneladas.

¿El objetivo para el que Prodicex Solutions trabaja podría resumirse con el concepto de ahorro de costes?

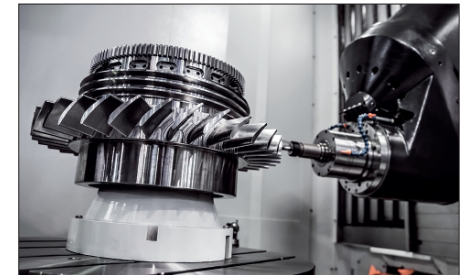
La renovación de los diseños con ciclos cada vez más reducidos para las marcas de automoción se traslada progresivamente a la cadena de suministro, que cada vez cuenta con menos tiempo para los desarrollos que sus clientes les piden. Además, dicho incremento en el número de modelos, niveles de acabado, prestaciones, etc., provoca que los presupuestos se reduzcan. Y es en ese entorno en el que Protospain centra su servicio: Ofrecer a sus clientes una rápida respuesta a sus necesidades dado su conocimiento del sector y su gran capacidad productiva ligada a unos precios muy competitivos.

¿Cómo se logra dar un abanico tan amplio de servicios que conllevan además un alto conocimiento del mercado a nivel global?

Adecuar los recursos disponibles para conseguir un nivel de servicio óptimo con una actitud flexible es la máxima que impregna la filosofía de trabajo de Protospain donde la orientación al cliente es su pilar fundamental. Gracias a esta forma seria y profesional de colaboración con sus clientes y su afán por satisfacer las necesidades de mejoras constantes de estos es lo que les permite seguir ampliando y fidelizando su cartera de clientes.

¿Cuáles son los principales clientes para los que desarrollan sus proyectos?

Protospain abarca distintos sectores como



son automoción, grandes ingenierías, alimentación, etc., y actualmente automoción representa un 80% de su negocio. Aquí se posiciona como proveedor para suministradores de primer equipo de nivel 1 ó 2 dependiendo de la marca o cliente final.

En este sentido, Protospain es proveedor de nivel 1 autorizado para suministrar piezas al Grupo Volkswagen, Mercedes, BMW, Renault entre otros, así como proveedor de nivel 2 autorizado para grandes proveedores fabricantes como son Valeo, Gestamp, etc.



protospain.com

Prototipos y Preseries



info@protospain.com
www.protospain.com