

# EXPOQUIMIA

Encuentro Internacional de la Química

**Entrevista** ALBERTO REGATERO DIRECTOR GENERAL DE MERLETT IBÉRICA

## “Nuestra gama de mangueras da respuesta a cualquier necesidad industrial”

Merlett es una empresa italiana especializada en la fabricación de mangueras flexibles técnicas en materiales plásticos. Para conocer con más detalle cuál es su filosofía de trabajo, hablamos con Alberto Regatero, responsable de Merlett Ibérica.

### ¿Cuándo nació Merlett?

Merlett es una empresa creada en Italia en 1952 y que hoy está presente en varios países europeos a través de sus 12 filiales, todas ellas con almacén de producto, departamento comercial, logístico y técnico. Actualmente, la compañía cuenta con más de 400 personas en su equipo, 15 de las cuales trabajan en Merlett Ibérica, que comenzó a operar en el año 2004.

### ¿Qué mercados cubren desde Barcelona?

Desde nuestra sede en España nos ocupamos de los mercados español, portugués, del norte de África y también de Sudamérica.

### ¿A qué perfil de cliente se dirigen?

El cliente de Merlett responde a perfiles muy concretos como distribuidores técnicos, suministros industriales y ferreterías especializadas en el ámbito industrial. Ellos son quienes trasladan nuestros productos a diversos sectores: farmacéutico, químico, automoción e industria en general.

### ¿Cómo definiría la filosofía de trabajo de la compañía?

Desde el primer día, Merlett ha apostado por confeccionar una amplia gama de producto que pudiera dar respuesta a cualquier necesidad de la industria. Y lo ha hecho

centrándose en la innovación y la calidad, lo que nos lleva a lanzar constantemente productos novedosos y exclusivos donde se tienen en cuenta aspectos como la estructura de la manguera, los materiales empleados e incluso las patentes propias de la empresa. Todo ello avalado por un laboratorio interno donde se prueba cada referencia para asegurar la calidad.

Por otra parte, para nosotros es muy importante ofrecer un servicio rápido. Por eso todas nuestras filiales disponen de almacén permanente de producto para poder ser flexibles y rápidos en el suministro.

### ¿Hablamos siempre de producto estandarizado?

En un 80%. No obstante, el hecho de ser fabricantes nos permite personalizar productos a medida de las necesidades de los clientes en materia, por ejemplo, de presión o de resistencia a productos químicos. Si vemos que ese nuevo artículo tiene potencial y salida, no dudamos en incorporarlo a nuestro catálogo.

### ¿Se traduce esa forma de trabajar en una clientela fiel?

Los clientes valoran siempre la calidad y el servicio de Merlett, pero también exigen precios competitivos. En nuestro caso, dado que nos fabricamos también las mate-



rias primas podemos ofrecer una economía de escala que nos hace competitivos y que complementamos con un valor añadido: la trazabilidad y la homogeneidad de la calidad de los productos.

### ¿Qué novedades van a presentar en Expoquimia?

No vamos a estar con stand propio, pero sí a través de algunos de

nuestros distribuidores. Quien les visite podrá comprobar la calidad de la gama Vacupress, una alternativa al caucho que ofrece unas altas prestaciones en aspiración e impulsión de líquidos y una gran resistencia a la presión, al vacío y a los agentes atmosféricos.

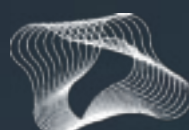
### ¿Cuáles son los retos de futuro de Merlett Ibérica?

El futuro pasa por crecer en sectores como la industria farmacéutica y química y las salas blancas con mangueras más técnicas y libres de ftalatos. A nivel geográfico, la idea es potenciar mercados latinoamericanos con gran potencial como Argentina o Chile.

[www.merlett.es](http://www.merlett.es)

PÁGINAS ESPECIALES (pags. 6 y 7)

BARCELONA INDUSTRY Week



IN(3D)USTRY  
FROM NEEDS TO SOLUTIONS  
Additive & Advanced  
Manufacturing Global Hub

ADD  
VOLUME,  
ADD  
VALUE

# Expoquimia encuentro internacional del sector químico en Barcelona

El espacio Smart Chemistry Smart Future presenta las innovaciones punteras que el sector químico está desarrollando para contribuir al desarrollo sostenible

La 18ª edición de Expoquimia, el Encuentro Internacional de la Química organizado por Fira de Barcelona, reúne del 2 al 6 de octubre a casi 400 expositores directos en más de 17.000 m<sup>2</sup> de superficie expositiva. El salón, que se celebra bajo el paraguas de la Barcelona Industry Week, muestra las últimas novedades de las empresas líderes del sector químico español y exhibe el potencial de la industria química española en la que será la edición más innovadora de su larga historia.

Con el lema 'La química como solución inteligente al futuro de las personas y el planeta', el salón dará a conocer impresoras 3D que utilizan plástico biodegradable y PVC, sistemas digitales para la depuración y reutilización del agua o sistemas para la captura de CO<sub>2</sub> en el área Smart Chemistry Smart Future, una iniciativa liderada por la Federación Empresarial de la Industria Química Española (FEIQUE). Con 52 años de historia y de periodicidad trienal, Expoquimia es el evento español de referencia y el segundo de Europa en su sector.

El presidente de Expoquimia, Antón Valero, declara que "la industria química es una de las más dinámicas y productivas de la economía española no sólo por su contribución directa sino también por su capacidad para crear un fuerte tejido empresarial de empresas auxiliares y una importante demanda de servicios avanzados de investigación, innovación, tecnología e ingeniería". El sector químico



está compuesto por más de 3.100 empresas con una facturación anual de 58.100 millones de euros, lo que representa el 12,4% del PIB español.

Expoquimia, uno de los eventos de la Barcelona Industry Week, ofrece también nuevas oportunidades de negocio a los expositores con las Networking Activities y va a ser el punto de encuentro entre industria y ciencia con diversas actividades como las XV Jornadas de Análisis Instrumental (JAI), el décimo Congreso Mundial de Ingeniería Química o



El encuentro se celebra bajo el lema 'La química como solución inteligente al futuro de las personas y el planeta'

una jornada sobre nanomedicina a cargo del Vall d'Hebron Institut de Recerca. Asimismo, representantes de diferentes regiones industriales se darán cita en el marco de la campaña Watify de la Comisión Europea de apoyo a las empresas en su transformación digital.

Otra de las novedades de Expoquimia 2017 es el espacio destinado a la biotecnología industrial llamado Industrial Biotech, que mostrará las posibilidades de la biotecnología aplicada a los procesos industriales con la participación de una treintena de empresas.

## Smart Chemistry Smart Future

Organizaciones y empresas líderes de la industria química española muestran estos días, en el marco de Expoquimia, el gran potencial innovador del sector químico para contribuir a la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible en Smart Chemistry Smart Future, que se desarrolla en Expoquimia del 2 al 6 de octubre en Barcelona.

El espacio de Smart Chemistry Smart Future, que abarca más de 2.500m<sup>2</sup>, acoge una exposición única donde se mostrarán a pequeña escala soluciones innovadoras que el sector aporta a través de sus materiales, procesos y tecnologías, en el ámbito de la gestión sostenible de la energía, el agua y los recursos, de la protección ambiental, la construcción y el transporte inteligentes, la salud, la alimentación, las nuevas tecnologías o el ocio.

El foro de encuentro Smart Chemistry Smart Future integrará también un completo programa de actos y charlas divulgativas con especialistas de reconocido prestigio en el sector, orientadas a hacer patente la capacidad estratégica y el papel esencial de la industria química en términos económicos y de innovación.

Entre sus actos más destacados, el programa incluirá la jornada empresarial "Invest in Chemicals Invest in Spain", en la que se analizarán las oportunidades de inversión que ofrece el sector químico español y su papel crucial para la economía española.



## Descubre en Expoquimia la Fórmula Tándem

(Stand D550 - Pabellón 3)



Te acompañamos en tu proyecto de etiquetado

- Fábrica de etiquetas
- Impresoras de etiquetas
- Software de edición
- Sistemas Ink-Jet
- Sistemas aplicadores
- Servicio técnico

PORTA SISTEMAS es una empresa familiar que ofrece soluciones integrales de proyectos de identificación y marcado de productos, con una experiencia de más de 30 años en la fabricación de etiquetas autoadhesivas para todo tipo de sectores.

Hemos basado nuestros valores en el compromiso y la proximidad de los clientes, y en la confianza y la responsabilidad en los proveedores; siguiendo procesos de producción y gestión basados en la calidad y el valor del producto.

Fabricamos etiquetas y subministramos impresoras, ya sea de transferencia térmica o digital. Realizamos proyectos de impresión y aplicación, o de marcaje directo a tiempo real. Asesoramos sobre el software de edición más adecuado para cada aplicación, y todo esto, cumplimentado con un servicio profesional técnico.

El objetivo es siempre dar un servicio con el máximo rigor y responsabilidad, haciendo realidad el proyecto de marcaje y etiquetado de cada cliente.

Entrevista **MARC OLIVER** DIRECTOR COMERCIAL DE AOG SMART SOLUTIONS

# “La palabra que mejor nos define es adaptación”

Estos días Fira de Barcelona reúne a todos los agentes a nivel mundial del sector de la química. Una ocasión única para empresas como AOG Smart Solutions, dedicada desde hace más de 50 años a dar soluciones de bagging, lifting y handling a compañías que desarrollan su actividad en cualquier sector, como pueden ser las farmacéuticas, químicas, alimentarias. Hablamos con su director comercial, Marc Oliver, para que nos explique qué novedades va a presentar en Expoquimia 2017.

## ¿Cuáles son los principales sectores para los que AOG desarrolla sus soluciones?

AOG contribuye a la mejora constante en procesos industriales aportando soluciones eficaces para necesidades reales en elevación y manipulación ergonómica de cargas ligeras y en soluciones integrales para el ensacado, principalmente en sectores como el farmacéutico, cosmético, químico, alimentario y logístico, sectores que en los últimos años han llevado a cabo una gran transformación en sus procesos productivos exigiendo un nivel de adaptación muy elevado. Esto requiere un gran conocimiento de cada tipo de industria y un alto grado de especialización técnica para el desarrollo de cada proyecto.

## ¿Qué tipo de soluciones ofrecen exactamente en cuanto a ensacado, elevación y manipulación de cargas?

En cuanto al ensacado (bagging), aportamos soluciones para el cierre de sacos de boca abierta mediante cosido, termosellado, encolado y cierres combinados, para líneas de bajo, mediano y alto rendimiento. Líneas completas de ensacado de mediano rendimiento para acondicionamiento de pulverulentos y granulados, en entornos higiénicos y zonas Atex.

Respecto a la elevación (lifting), ofrecemos soluciones para que la manipulación de cargas ligeras sea ágil, ergonómica y sin esfuerzo, con el objetivo de mejorar la eficiencia en puntos de despalletizado, trasvase, picking, dosificación, carga y paletizado, con la ayuda de elevadores eléctricos, manipuladores por vacío y neumáticos, polipastos eléctricos,

equilibradores, brazos giratorios y puentes, equipados con todo tipo de útiles de agarre.

En el área de la manipulación (handling), desarrollamos soluciones para la manipulación de cargas en áreas logísticas y de producción, para picking, carga y descarga de contenedores, clasificación y paletización, mediante transportadores flexibles, cintas telescópicas, sistemas de transporte modulares, manipuladores para carretillas de picking, dispensadores de palets y líneas de transporte.

## ¿Hablamos de proyectos personalizados? ¿Qué relevancia adquiere entonces el departamento técnico de AOG?

Hoy en día las empresas demandan soluciones con un elevado perfil técnico y de ingeniería, con gestores de proyectos cualificados conocedores de sus procesos productivos, que analicen sus necesidades concretas y resuelvan problemáticas individualizadas.

La tarea del departamento técnico de AOG es concretar con el cliente proyectos completamente específicos, analizar la problemática con una exhaustiva recopilación de datos, realizar el estudio de viabilidad y fabricación, y desarrollar la mejor propuesta en términos técnicos, operativos y económicos, que se adecúe exactamente para dar solución a las necesidades reales del cliente. El objetivo es lograr una solución eficiente, segura, eficaz y productiva.

## ¿Cuál es el proceso que siguen a la hora de encarar cada proyecto?

La palabra que mejor nos define es adaptación; adaptar nuestra propuesta a la necesidad particular de cada empresa para que sea funcional y responda a todas las



personas implicadas, empezando por el usuario.

El estudio previo es básico, focalizado siempre en que la solución aporte la mejora de la eficiencia de los procesos, la reducción de costes y el aumento del margen operativo para el cliente. Debemos conocer la necesidad concreta del cliente, identificar los parámetros clave del proceso que se realiza y recopilar los datos técnicos necesarios para desarrollar el proyecto.

## Llevan 50 años ofreciendo su know how a empresas del sector químico, ¿la innovación para AOG es uno de los factores clave que le han llevado hasta el actual posicionamiento y reconocimiento por parte de la industria?

Nuestros clientes exigen el más alto estándar de eficacia y eficiencia en nuestras propuestas y nos rehuimos retos ni dejamos de proponer la solución que cada cliente precisa para optimizar sus procesos productivos. Nos sentimos orgullosos e identificados con nuestro slogan: SMART SOLUTIONS, recoge nuestra Misión y Objetivo Empresarial. El reto de adaptarnos constantemente para aportar valor a sus procesos y mejorar la calidad



del trabajo de las personas nos permite mejorar día tras día y nos motiva a seguir adelante.

## ¿Qué novedades presentan estos días en Expoquimia?

La novedad estrella de este año es una nueva serie de carretillas eléctricas de elevación para la manipulación de cargas como bobinas, bidones, contenedores, cajas, de construcción modular y diseño ergonómico, equipadas con tecnología SafeDrive, seguridad de paro ante un obstáculo en el descenso, y SmartPack, una batería desmontable sin cables para facilitar el cambio para su carga.

También presentamos una amplia gama de soluciones de transportadores fabricados y diseñados a medida para la carga y descarga de camiones, y aplicaciones en operaciones de fabricación, montaje, procesamiento de pedidos y embalaje, orientadas al sector logístico, centros de distribución, envasado, paquetería y e-commerce.

Otra novedad son las ensacadoras automáticas EC Easy to Clean de mediano rendimiento, especiales para el ensacado de productos pulverulentos, de fácil acceso para su limpieza, en acero inoxidable, que cumplen con las exigencias y normativa de la industria química, alimentaria y farmacéutica.

## ¿Dónde podemos encontrar el stand de AOG dentro del recinto Fira de Barcelona?

Estamos en el Pabellón 2, Calle E, Stand 105, donde realizamos demostraciones cada hora durante todos los días.



**Entrevista** MIGUEL SANCHO CALSINA CONSEJERO DELEGADO DE SEFAR MAISSA, S.A.U.

## “Sefar Maissa, S.A.U. es líder en la fabricación de tejidos técnicos para el mercado de la filtración industrial”

Sefar Maissa S.A.U. es una compañía dedicada a dar soluciones dentro del campo de la filtración industrial. Desde su taller propio de confección se elaboran distintos elementos de filtración a medida tales como: telas para el filtro prensa, bandas de vacío, mangas filtrantes, todo tipo de tamices de precisión, etc. Estos tejidos técnicos están destinados a cubrir las necesidades de industrias tan diversas como la farmacéutica, el sector de la alimentación, la minería, la química fina y pesada, el sector medioambiental, etc.

### ¿Cuáles son los orígenes de Sefar?

Sefar es una multinacional suiza con más de 180 años de experiencia en la producción de tejido, inicialmente de origen natural y actualmente en sintético. En la actualidad Sefar está presente en 26 países de todo el mundo. En España, Sefar Maissa se creó en el año 2000 y en estos momentos cuenta con delegación en Madrid y en Barcelona, a raíz de la compra del distribuidor principal en aquellos momentos, con la finalidad de dar un servicio próximo al cliente.

### ¿De qué manera ofrecen este servicio cercano?

Lo logramos gracias a disponer de un importante stock de tejidos de poliamida, poliéster, polipropileno, y otros materiales resistentes a altas temperaturas que nos permiten poder reaccionar en un corto espacio de tiempo, dependiendo de la necesidad concreta del cliente.

### ¿Se tratan de ventas técnicas?

Sí, precisamente gracias a las experiencias a nivel mundial y al soporte técnico de Sefar Grupo se puede opti-

mizar al máximo esta venta para mejorar el proceso del cliente.

### ¿Cuáles son las últimas novedades en el mercado?

En el campo de la industria farmacéutica se ha consolidado la fabricación de los tejidos y elementos filtrantes con el grado GMP, y cumpliendo con las más estrictas normativas FDA y EU. Esto se ha conseguido gracias a ser la única empresa a nivel mundial que fabrica tejidos en sala blanca.

Con la premisa de incrementar la durabilidad mecánica de los elementos filtrantes y disminuir los costes de mantenimiento, se han desarrollado los tejidos llamados de doble capa más avanzados con la colaboración de los principales fabricantes de filtros, especialmente para aplicaciones como medioambiente y minería.

### ¿Qué supone para Sefar Maissa estar presente en Expoquimia?

Es una excelente oportunidad para poder compartir con los clientes las novedades y a la vez, poder visibilizar las diferentes gamas de productos que ofrecemos en el campo de la separación sólido-líquido y sólido-gas.



### ¿Cuál será la hoja de ruta de la empresa de cara a los próximos años?

Debido a que las normativas medioambientales serán cada vez más exigentes, se está trabajando en el desarrollo de productos adecuados que cumplan con estas nuevas normativas. El grupo está dedicando grandes esfuerzos para adaptarse a estas exigencias. Por poner un ejemplo concreto, hemos desarrollado un tejido para reducir la contaminación de los vehículos diésel bajo el nombre Accuflow. Además, estamos trabajando en la línea de desarrollo de tejidos especiales destinados a las unidades de quemados.

### Por último, ¿cuáles son sus previsiones de crecimiento?

En los próximos años seguiremos creciendo a un ritmo del 5-10% anual.

**S E F A R**

www.sefar.es

**Entrevista** TEÓFILO CALLEJA DIRECTOR GENERAL DE CVA

## “En Expoquimia presentaremos SISTO Aseptic Valves, Valsteam ADCA y OVENTROP, nuestras nuevas distribuciones”



CVA es una de las firmas con una larga trayectoria en España en el sector de la comercialización y distribución de válvulas. Hablamos con su director general, Teo Calleja, para conocer con qué filosofía se presenta la compañía en Expoquimia y cuáles sus objetivos de cara al futuro.

### ¿Cuáles son los orígenes de CVA?

El próximo año celebraremos el 30º aniversario de la fundación de la empresa, tres décadas que nos han servido para situarnos como un referente en el sector de las válvulas de alta calidad. Hoy en día tenemos presencia en Barcelona, donde se encuentra nuestra sede central, Madrid zona centro, Galicia, Asturias, Valencia y Murcia.

### ¿Cómo definiría la filosofía de trabajo de la empresa?

Todo lo que hacemos está pensado para lograr un objetivo: la satisfacción total de nuestros clientes. Por eso, en el último año hemos llevado a cabo una reorganización de la empresa que pretende mejorar aún más si cabe la calidad que ofrecemos. Ese nuevo modelo se basa, principalmente, en dos pilares: el primero de ellos es la creación y potenciación de un servicio de atención técnica que nos permite actuar en caso de incidencia tanto en campo (en las instalaciones del cliente) como en nuestros talleres de un modo rápido y eficaz. El segundo aspecto, muy ligado con el anterior, es la apuesta por el talento humano a todos los niveles. CVA es una empresa que combina el empuje, la energía y las

ganas de aprender de la gente joven, con la experiencia y los conocimientos de quienes llevan más de 20 años con nosotros. Estamos muy satisfechos del resultado.

### ¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Tradicionalmente nos hemos dirigido a sectores como el Oil & Gas, la industria química y la petroquímica. No obstante, ese cambio del que le hablaba y las nuevas distribuciones nos han permitido ir ampliando y diversificando nuestros mercados hacia la industria farmacéutica y la química fina. Ya estábamos presentes en ellos a través del suministro de productos para instalaciones generales, pero ahora estamos en condiciones también de participar en sus procesos de producción. Otro punto en el cual se ha trabajado con más fuerza en este último año es la exportación para tener más presencia en la industria del sur de Francia.

### ¿Qué novedades presentarán en Expoquimia?

Estaremos en la feria con un stand de 110 metros cuadrados en los que presentaremos las principales novedades y, sobre todo, las nuevas distribu-

ciones que hemos incorporado a nuestro catálogo y que están ligadas con esa diversificación que comentaba. En concreto, quien nos visite podrá ver como novedades principales la distribución de firmas como SISTO Aseptic Valves, Valsteam ADCA y OVENTROP, que se sumarán a otras ya conocidas y principales para nuestra compañía como el grupo JC/ TTV/ICP/ACTREG, así como las representadas JLX, WIKA, TO-SACA, VALPRES, VALBIA, RB... por citar solo algunas.

### ¿Cuáles son los retos de futuro de CVA?

Lo primero es consolidar el cambio puesto en marcha hace un año, la creación de un departamento técnico y de calidad potente enfocado al cliente, el SAT en planta y en nuestras instalaciones y la consecución de nuevos mercados, que marcarán nuestra filosofía de futuro. Pensamos que nuestra apuesta por el servicio de valor añadido al cliente y por el talento de nuestro equipo nos permitirán crecer y asentar nuestro posicionamiento en el mercado español de las válvulas y de la instrumentación.

**CVA**  
YOUR PARTNER  
IN VALVE SOLUTIONS

www.cva.es

Entrevista **MARK SPENCER** VICEPRESIDENTE DE DIVISIÓN EN ABBOTT INFORMATICS

# “STARLIMS, la solución que Abbott Informatics ofrece a los laboratorios para mejorar su eficiencia”



Desde 1987, Abbott Informatics ha sido un destacado proveedor de soluciones de gestión de la información de laboratorio, ayudando a clientes globales a responder a sus desafíos diarios y lograr el éxito en sus mercados. La oferta clave de la compañía es STARLIMS, un sistema de gestión de la información de laboratorio escalable, basado en software.

## ¿Con qué objetivo fue creada la división Abbott Informatics?

Con una explosión en el crecimiento de los datos que es necesario gestionar, las soluciones de la informática tradicional ya no son suficientes. Los negocios necesitan herramientas para recopilar los datos generados, lograr que sean coherentes y transformarlos en información procesable. También es necesario que se maximicen las eficiencias y el valor de las inversiones en hardware, software, materias primas y recursos. La solución STARLIMS es un producto escalable, basado en la web, que permite a los usuarios conectarse a la plataforma virtualmente desde cualquier sitio, ayudando a una reducción de costes y errores mediante la automatización, la integración, la consolidación de los datos, la colaboración, la estandarización del proceso, la racionalización y el cumplimiento con respecto a la calidad.

## El know how de Abbott en el sector salud y los 30 años de experiencia de Abbott Informatics garantizan el éxito de sus soluciones...

En Abbott Informatics, nos centramos en ser un socio a largo plazo del cliente, en lugar de ser sólo un proveedor de informática, lo que significa que la solución LIMS no sólo satisface las metas actuales del laboratorio, sino que también soporta las necesidades futuras del mismo. Abbott Informatics ofrece soluciones que pueden ser configuradas para cada etapa del ciclo de vida del producto, con características diseñadas para satisfacer los estándares reguladores de diversas industrias. Abbott Informatics también trabaja cumpliendo con las organizaciones profesionales de la industria, los organismos reguladores gubernamentales y con la Organización Internacional de Normalización (ISO) para apoyar nuestro compromiso de proporcionar soluciones que satisfagan los estándares de calidad.

## ¿Cuál es el abanico de soluciones que ofrecen a los laboratorios?

Nuestras soluciones ofrecen

**“Nuestras soluciones ofrecen oportunidades para mejorar los procesos, identificar los cuellos de botella y minimizar los retrasos, de forma que las organizaciones puedan aportar al mercado con mayor rapidez productos seguros y de gran calidad”**

oportunidades para mejorar los procesos, identificar los cuellos de botella y minimizar los retrasos, de forma que las organizaciones puedan aportar al mercado, con mayor rapidez, productos seguros y de gran calidad. El Sistema de Gestión de la Información de Laboratorio STARLIMS es la pieza central de nuestra Solución Integrada, una suite de soluciones que, basándose en las necesidades del laboratorio, puede ser una combinación de las siguientes ofertas:

- Solución de Gestión de Datos Científicos (SDMS, por sus siglas en inglés): Gestiona los docu-

mentos y los datos generados por un laboratorio, recopilando y analizando automáticamente los documentos y los datos y asignándolos la ubicación apropiada en el LIMS.

- Cuaderno Electrónico de Laboratorio (ELN, por sus siglas en inglés): Sustituye al libro de notas en papel del laboratorio para seguir el rastro y gestionar los datos, facilitando capturar, almacenar y centralizar los datos en un repositorio. También gestiona datos estructurados y no estructurados, y proporciona capacidades de ejecución de métodos para garantizar que los PNT se si-

guen de forma estricta; además, el método/PNT es visible mientras se llevan a cabo los pasos, garantizando el cumplimiento regulatorio.

- Solución Móvil: Hace posible trabajar virtualmente en cualquier parte, ya sea recogiendo muestras fuera del laboratorio o desplazándose desde el escritorio a otras áreas de trabajo.
- Advanced Analytics: Proporciona diferentes visualizaciones de los datos, lo que hace posible ver relaciones entre conjuntos de datos, centrándose en los datos que proporcionarán las mejores percepciones.

Asimismo, nuestro equipo especializado de Servicios Profesionales ayuda a los clientes en la gestión de proyectos, análisis de sistemas empresariales, diseño técnico y garantía de calidad, configurando las soluciones para adaptarse a las necesidades de cada laboratorio.

**El resultado de la aplicación de las soluciones STARLIMS que Abbott propone es el control absoluto de la información con el fin de gestionarla de la manera más eficaz posible, ¿esto se traduce en reducción de costes?**

STARLIMS va más allá de la gestión de datos de laboratorio, permite al personal supervisar los flujos de trabajo del laboratorio con cuadros de mando intuitivos, buscar entre múltiples conjuntos de datos para comprender y reaccionar con rapidez a tendencias emergentes o encontrar formas de mejorar la calidad del producto, los flujos de trabajo y la planificación de recursos. Con la suite de soluciones STARLIMS para abordar diferentes necesidades, las organizaciones no necesitan desarrollar y gestionar múltiples interfaces informáticas de laboratorio de múltiples socios.

## ¿Hablamos de soluciones que también se aplican a otro tipo de industria?

Las soluciones de Abbott Informatics están diseñadas por expertos de la industria y se personalizan para satisfacer los diferentes flujos de trabajo, normativas y estándares requeridos en campos específicos. Las industrias que utilizan las soluciones STARLIMS incluyen repositorios biológicos, investigación clínica, industrias químicas, farmacéuticas y biotecnológicas, alimentación y bebidas, ciencias medioambientales, petroquímica y refinería, medicina forense y salud pública.

## La excelencia y el compromiso son rasgos que definen a esta compañía, ¿qué otros puntos les avalan como empresa de referencia?

Abbott Informatics alcanzó rápidamente un papel de liderazgo en calidad al obtener la certificación en vigor ISO-9001 y cumplir con ISO-13485 de la prestigiosa organización de certificación British Standards Institution (BSI). Nuestra inversión en calidad significa que nuestros clientes actuales y potenciales pueden tener la garantía de que la calidad es nuestro principio guía.



Paneles de la solución móvil y Advanced Analytics de STARLIMS.

Entrevista **EDGAR GUARDIA** DIRECTOR GENERAL DE MECESA

# “Nos adaptamos a cada cliente, somos altamente flexibles”

Mecesa es una empresa familiar catalana de extensa trayectoria empresarial fundada en el año 1952 por el Sr. Salvador Guardia, abuelo de nuestro entrevistado: Edgar Guardia, director general de esta pyme innovadora que ha sabido hacerse un hueco en el sector. Hablamos del fabricante y distribuidor de productos mecánicos para la instrumentación, control y seguridad industrial siendo referente en España por su inmediatez, cercanía, calidad y volumen de referencias (más de 30.000) que se ha convertido en un aliado para compañías del sector energético, del Oil&Gas, el farmacéutico y el alimentario entre otros. Dispone también de un plan de expansión internacional centrado en varios países estratégicos.

**Después de más de 65 años de historia en el sector del mecanizado industrial continúan siendo un referente, no sólo en España sino también fuera de estas fronteras. ¿A qué factores considera que se debe este posicionamiento?**

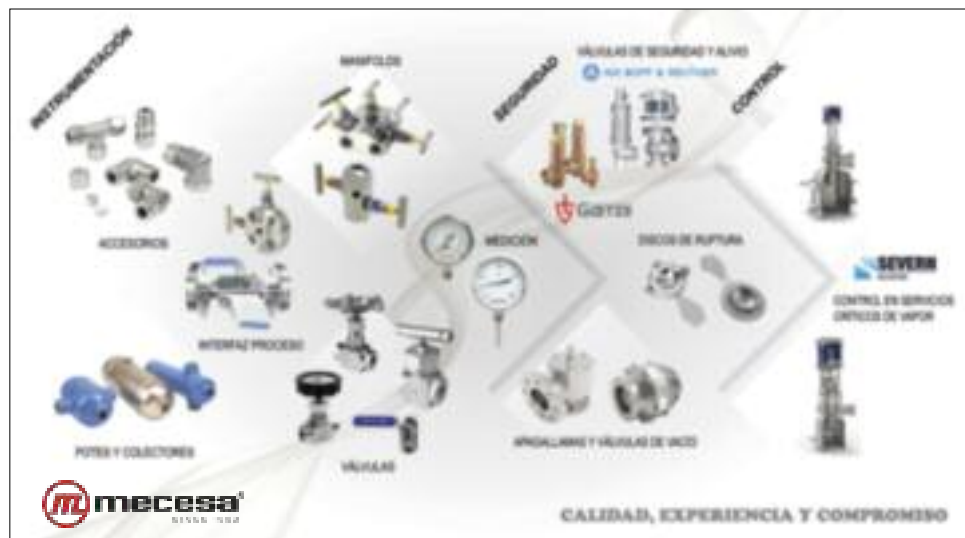
Mecesa es, sin duda, una empresa con historia. Fundada por mi abuelo en los años cincuenta, seguidamente ha sido dirigida con éxito por los señores Josep y Enrique Guardia (mi padre y mi tío respectivamente) conjuntamente con el Sr. Llorenç Banús como antiguo socio y en estos momentos llevamos las riendas de esta pyme la tercera generación de la familia Guardia. Considero que la continuidad ha sido una de las claves fundamentales del éxito empresarial.

Desde nuestra experiencia, diría que para que una empresa perdure durante tanto tiempo en el mercado es de vital importancia mantener los valores con los que nace, sin descuidar la incorporación de novedades que nos permitan estar continuamente al día de lo que requiere el mercado. Por otro lado, el equipo humano, la cercanía y el enfoque total hacia el cliente, ya sea a través de delegaciones propias o *partners*; y, por supuesto, el producto de calidad y el trabajo bien hecho basado en sistemas de calidad muy exigentes y en con-

tinuos controles de verificación, han logrado situarnos donde hoy estamos y con gran expectativas de crecimiento.

**¿Y si hablamos de agilidad?**

Parte de nuestro éxito, especialmente después de la crisis económica, ha sido trabajar en



El objetivo de Mecesa es desarrollar y distribuir productos innovadores en el sector de la instrumentación, seguridad y control industrial, estando cerca del cliente y ayudándoles a ser más competitivos y mejorando la seguridad de sus instalaciones y/o equipos

base a la máxima agilidad. Para lograrlo, nuestro amplio volumen de referencias y stock disponible, de las familias de producto más de tipo *commodity*, ha sido de vital importancia. Además de contar con un importante stock, al disponer de varias delegaciones en España, somos capaces de trabajar bajo la premisa de la inmediatez y de adaptarnos al cliente.

**Mecesa fue el primer fabricante español en incorporar a sus productos mecánicos roscas y normativas americanas. Hoy en día, ¿combinan la fabricación propia con la distribución de productos afines?**

Sí, además de la fabricación propia, también contamos con otra línea de negocio dedicada a la distribución de productos afines a nuestra fabricación, también de alta calidad y que complementan a la perfección a nuestros productos de fabricación propia. De este modo podemos cubrir completamente las necesidades de nuestros clientes.

**Para finalizar, ¿en qué proyectos están volcando sus esfuerzos?**

Estamos finalizando el proyecto Nitroracor que se ha centrado en investigar sobre nuevos tratamientos de aplicaciones superficiales (térmicas, termoquímicas, recubrimientos etc.) para mejorar la incorporación de nuestros accesorios de anillos a compresión *megalok*® que permitirá satisfacer nuevas necesidades de nuestros clientes en el mercado. Por otro lado, dentro de nuestro departamento de I+D+i estamos trabajando en muchos otros proyectos, quizás no de tanta envergadura, pero que también son significativos como los que desarrollamos a medida de las necesidades de cada cliente. Nos adaptamos a cada cliente, somos altamente flexibles, incluso en tiradas de producto muy cortas, ofrecemos costes eficientes e inmediatez.

www.mecesa.com

## Barcelona Industry Week muestra todo el potencial de la cuarta revolución industrial química

La llamada cuarta revolución industrial llega a Fira de Barcelona, con ocho eventos que se centran en la transformación digital de las empresas, los nuevos materiales, la química aplicada y los procesos de producción del futuro.

Entre el 1 y 6 de octubre, la Semana de la Industria de Barcelona (Barcelona Industry Week) reunirá a más de 1.000 empresas y a los mejores expertos internacionales en estos campos en el recinto de Gran Vía con la organización conjunta de ferias **Expoquimia**, **Eurosulfas**, **Equipplast** y **IN(3D)ustry**, el **Congreso Mundial de Ingeniería Química** y la **Cumbre Mundial de la Química**, entre otros.

Estos eventos -que en conjunto forman una de las mayores plataformas del mundo para hacer negocios, intercambio de conocimientos y para la creación de redes- reunirán en un área neta de exposición de 68.000 metros cuadrados más de 1.000 empresas, 1.000 ponentes y más de 50.000 profesionales del sector procedentes de todo el mundo, que podrán ver la oferta más innovadora y transversal de toda la cadena de producción: materias primas, plásticos y productos químicos, fabricación personalizada, automatización de procesos, conectividad inteligente y últimas tecnologías aplicadas a numerosos sectores industriales.

### Las últimas tecnologías

El director general de Fira de Barcelona, Constantí Serralonga, explica que “hemos tomado la decisión de unir algunos de nuestros principales eventos industriales con el objetivo de ayudar a promover la innovación en los procesos de fabricación y para apoyar a las empresas a que su transición tecnológica sea más eficiente, sostenible y competitiva”. En este sentido, señaló que “queremos ayudar a posicionar Barcelona en el punto de mira internacional de la industria 4.0 con lo que creemos que será el principal evento de la industria del año basado en las últimas tecnologías”.

Mientras tanto, el director de los negocios propios de Fira de Barcelona, Salvador Tasque, señala que con esta iniciativa, en la que el denominador común es la promoción de la transformación industrial, “Barcelona se convertirá en la capital mundial de la industria inteligente, conectada y digitalizada, acumulando una oferta comercial amplia y muy representativa que proporcionará a las empresas valiosos conocimientos para hacer frente con éxito a sus retos de futuro”.

### Congreso Mundial de la Ingeniería Química

La Semana de la Industria de Barcelona arranca el 1 de octubre con el Congreso Mundial de Ingeniería Química, que se celebra por primera vez en España y que reúne a más de 3.000 delegados de todo el mundo. El día 2 habrá un seminario de expertos españoles de primer nivel y de líderes empresariales para analizar el futuro de la industria en España, así como sus principales retos en el contexto actual, como son la competitividad, la digitalización y la dimensión.

Mientras tanto, del 2 al 6 de octubre, se llevará a cabo la decimotercera edición de Expoquimia, que contará con más de 680 expositores directos. El salón presenta sus nuevos productos en el sector de la química en el que es el mayor evento de la industria no solo en España, sino también en el sur de Europa.

Además, se llevará a cabo una nueva edición de Química Inteligente, encabezada por la Federación Empresarial de la Industria Química Española (FEIQUE) y también la primera Cumbre Mundial de la Química, un foro de discusión donde se discutirán soluciones pioneras para los seis principales retos del futuro: la alimentación, la energía, la salud, el agua y



el aire, la sociedad digital y la industria. Paralelamente discutirá también la XVIII edición de Equipplast, el salón internacional de plásticos y de caucho, que tendrá lugar junto a la vigésima sexta edición de Eurosulfas.

Entrevista **JON BENGOTXEA** CEO DE TUMAKER

# “Voladd es la primera impresora 3D con sentido en la vida cotidiana de las personas”

Con sólo tres años, Tumaker es uno de los principales fabricantes españoles de impresoras 3D. Desde San Sebastián, suministra equipos profesionales y servicios, a pymes y grandes empresas del sector industrial, y ahora ha sorprendido a todo el mundo con una propuesta revolucionaria para el mercado doméstico. Se llama Voladd, y es una revolucionaria forma para tener objetos para tu vida, con la misma facilidad con que se reproduce música en streaming.

## ¿Qué tipo de impresoras van a mostrar esta semana en In(3D)ustry?

Tenemos fundamentalmente una sección industrial y la que acabamos de lanzar para el mercado doméstico. Desde 2012 empezamos a trabajar en el proyecto y ya somos una empresa consolidada y líder en España en impresoras 3D de gran formato, conectadas con nuestro producto BigFoot, especialmente desarrolladas para la mejora de procesos y alta productividad para el mercado industrial. Esta tecnología de Tumaker está ayudando a mejorar procesos de forma productiva a clientes como Bosch, Mercedes, ABB, Grupo Gureak o Corporación Mondragon. Y ahora queremos dar el salto al mercado de consumo con Voladd, la primera impresora 3D, que da el poder a las personas, para crear lo que necesitan, cuando quieran y donde quieran. Y lo veréis en nuestro stand.

## ¿Qué la hace diferente de otras impresoras 3D?

Es disruptivo, algo totalmente nuevo. Existen impresoras 3D para el usuario doméstico pero solo en el precio. No son usables para el gran público. Tienes que aprender más de lo necesario para disfrutar de ellas. Es como si tuvieras que saber un poco de solfeo para escuchar música. Es absurdo. Hemos puesto en cuestión el status quo que rodea a la impresión 3D. Es elitista. Al final te hacen ver que es solo para “un cierto tipo de gente”. Nosotros nos resistimos a que esto tenga que ser así. Y hemos creado Voladd. Para que cualquier persona pueda disfrutar y beneficiarse de lo que proporciona una impresora 3D a su vida, sin la necesidad de tener conocimientos. Con Voladd la gente crea objetos para su vida, cuando lo necesita o cuando quiere. Simplemente seleccionando objetos online y dándole al play. Así de fácil y poderoso. Hemos creado una nueva categoría de contenidos; de la misma forma que la gente escucha música, ve vídeos y lee libros electrónicos, puede crear objetos en tiempo real.

Igual que para disfrutar de Netflix, tienes una televisión y una plataforma con miles de películas a un click de distancia, en Voladd, tienes una impresora conectada a una plataforma online con miles de objetos listos para crear gratis y al instante.

## ¿Qué otras ventajas tiene Voladd frente a sus competidores?

Tres cosas hacen única a Voladd. La primera, hemos roto el status quo incluso en la estética: las impresoras 3D hasta ahora parecían eso, impresoras 3D, pero Voladd es la primera impresora 3D que no parece una impresora 3D. Algunos la llaman la Nespresso de las impresoras 3D. La segunda, es la primera impresora 3D conectada de forma nativa y transparente a Voladd Cloud. Un Netflix de los objetos. Con miles de cosas repartidas en 25 categorías, que puedes tener gratis y al instante, en cualquier momento y estés donde estés, desde tu smartphone, Tablet o PC, reproduciendo objetos con la misma facilidad con la que se reproduce una canción en Spotify o una película en Netflix. Y la tercera, Voladd es la primera impresora 3D del mundo que se puede compartir online. La pueden comprar y usar entre varias personas. Se puede usar a distancia, enviando objetos como si fuera un correo electrónico, es casi como si los teletransportáramos. Es un aparato muy familiar, con el que se pueden hacer muchas cosas que enriquecen cualquier afición, y una tecnología muy estimulante frente a otras más pasivas, como jugar con una consola.

## ¿Cómo fue el salto del producto industrial al doméstico?

Voladd ha estado siempre en nuestros genes, siempre hemos tenido la visión de hacer que la gente pueda crear cosas físicas esté donde esté y cuando quiera. Si lo hacemos con la música, la imagen y el texto, ¿por qué no con los objetos? Para eso nacieron Tumaker y Voladd. Estratégicamente dimos prioridad al desarrollo de producto para el sector empresarial,



que era donde a corto plazo había la necesidad de disponer de fabricación aditiva y servicios asociados como una tecnología para mejorar los procesos de las empresas. Y todo este conocimiento nos ha servido de palanca para desarrollar un producto tan revolucionario como Voladd. Constituimos la empresa en 2014 y hemos ido duplicando facturación año a año. En esta trayectoria corta pero intensa, hemos contado con inversores de capital riesgo y empresas de la talla de CAF, la quinta compañía ferroviaria del mundo,

que también es española. Hemos ido recorriendo todo ese camino durante un tiempo y ahora estamos ya en el momento de la verdad, en llevarlo al mercado.

## ¿Será el precio un obstáculo para los potenciales compradores?

No. El precio es asombroso para el valor que aporta a tu vida. Ronda los 700 euros, lo que cuesta un Smartphone de alta gama, casi la mitad de lo que cuestan una Thermomix, algunos modelos de Roomba o cámaras de fotos, por ejemplo.

Es un dispositivo que se amortiza muy rápido; piénsalo un momento, no se trata de lo que cuesta la máquina sino de lo que te ahorrarás con todo lo que haces con ella. Y tiene otras grandes virtudes. Por ejemplo, hoy en día tenemos varias alternativas de tener cosas, como comprarlas online o ir a una tienda física. Cada una tiene sus inconvenientes, tienes que desplazarte o esperar a que te llegue, y no siempre está disponible. Con Voladd, puedes tener los objetos a distancia, tener cosas de forma inmediata, reproducir objetos únicos que no están en ninguna tienda porque no se han fabricado jamás, tener tus cosas con un potente compromiso medioambiental ya que evitas transportes, envoltorios, etc.

## Habláis de contribución medioambiental con Voladd, ¿a qué os referís?

El consumible de Voladd es un bioplástico de origen vegetal. Con Voladd tienes infinidad de objetos para tu vida que han contribuido a reducir la huella de carbono. Cuantas más Voladd se vendan, cuantas más cosas se hagan con ella, más reducimos en transportes, envoltorios, etc., más contribuimos al medio ambiente y hacemos más sostenible el proceso de tener objetos para tu vida, que hoy en día es bastante insostenible. Actualmente podemos comprar cosas muy baratas, pero fabricarlas y transportarlas es muy caro desde el punto de vista medioambiental. Voladd permite acercarnos a una realidad, la de fabricar sin fábricas, donde la gente puede tener o hacer sus propias cosas en tiempo real, al instante y a un coste residual, de la forma más fácil y sostenible jamás creada.

## ¿Dónde se desarrolla y fabrica Voladd?

Algunos, cuando conocen el proyecto, se sorprenden al ver que no procede de Silicon Valley u otras regiones referentes en innovación y nuevos productos. Pues no. Nuestra sede está en Oiartzun, a 7 Km. de San Sebastián. Y tanto el desarrollo como la fabricación de los componentes, así como el ensamblaje, se realizan en España. Empresas líderes en su sector, como Loop Creative Networks, Grupo Gureak, LP o Embeblue, nos han acompañado en todo el proceso de desarrollo y fabricación. Por otro lado, Tumaker cuenta con un equipo tan singular como espectacular, siendo la empresa fabricante de tecnología de fabricación aditiva que más empleo ha generado en España y una de las primeras de Europa.

## ¿Cuándo podremos disfrutar de Voladd?

Ante la gran demanda y constantes preguntas por parte de interesados, hemos intentado tener unas unidades limitadas antes de Navidad. En octubre lanzamos campaña de Crowdfunding en Kickstarter, principalmente para enganchar con el mercado internacional y que los enamorados de Voladd puedan reservar su impresora y asegurarse que no se van a quedar sin stock. En paralelo, a partir de noviembre, Voladd va a estar en los principales retailers de España, Portugal y Alemania, donde ya tenemos montada la infraestructura y el canal de distribución. Así mismo, Voladd podrá ser adquirida en [www.voladd.com](http://www.voladd.com) y en tiendas especializadas.



# “Impulsa tu calidad de vida”

Impulsa Salvaescaleras es una empresa catalana especializada al 100% en la venta, instalación y mantenimiento de sillas salvaescaleras. Fiabilidad y eficacia siguen siendo las señas de una compañía que aporta soluciones personalizadas para cada cliente. Hablamos con su gerente, Marc Guiu.

## Se puede instalar una silla Salvaescaleras Impulsa en la escalera de mi casa?

Fáciles y rápidas de instalar, nuestros productos son un sistema universalmente aceptado y con muchos años de historia. Prácticamente cualquier escalera -sea recta, curva o dividida en diferentes segmentos- tiene un modelo de silla que puede adaptarse a ella. Si el usuario tiene cualquier duda, en Impulsa le ofrecemos asesoramiento técnico sin compromiso: nuestros expertos valorarán las diferentes opciones, tomarán medidas exactas de su escalera o hueco y le aconsejarán sobre el salvaescaleras que mejor se adapta a sus necesidades.

## ¿En cuánto tiempo se instala una silla salvaescaleras?

Dependiendo de las características de su hogar, la instalación del salvaescaleras puede conllevar desde un par de horas, para escaleras rectas, hasta varias horas más en escaleras con curvas o cambios de inclinación. De todas maneras, en Impulsa intentamos que el tiempo de montaje sea el mínimo posible para que usted pueda disfrutar de su nuevo salvaescaleras. Antes de salir de su casa, nos aseguraremos de que su salvaescaleras funcione perfectamente y le haremos una demostración del funcionamiento hasta estar seguros de su completa satisfacción. Evidentemente, nos comprometemos a dejar la estancia tan limpia como



**“Impulsa Salvaescaleras, líder en Catalunya ofrece las mejores soluciones para la escalera de su hogar”**

mo la hemos encontrado al llegar.

## ¿Qué soluciones brindan a sus clientes?

Siempre tratamos de ir un paso por delante del resto de empresas en materia de calidad y servicio, de ahí que trabajemos únicamente con las mejores marcas. Nuestro trabajo ha ayudado a que muchas personas consigan la libertad de movimientos que se merecen en su vida diaria doméstica. Somos especialistas en salvaescaleras y ofrecemos una amplia gama de soluciones a todas aquellas barreras arquitectónicas exteriores e interiores que impiden la accesibilidad, tanto de los mayores como de personas con movilidad reducida.

## ¿Cuánto cuesta un Salvaescaleras Impulsa?

Lejos de ser un producto de lujo, los salvaescaleras Impulsa están al alcance de todos. Sabemos que disponer de estas ayudas en casa es vital para muchas personas en nuestro país, de ahí que dispongamos de soluciones para todos los bolsillos. Dado que nuestros productos se adaptan a necesidades concretas, los precios varían dependiendo de las características específicas de cada proyecto, de los modelos y las opciones elegidas. Quien lo desee puede disfrutar de una silla para moverse entre las diferentes plantas de su vivienda a partir de sólo 2.700 €.



## ¿Qué garantía ofrecen en sus productos?

Todos nuestros salvaescaleras tienen 2 años de garantía directa del fabricante. No obstante, nuestros productos son instalados y manipulados por contrastados profesionales de la materia y disponemos de un servicio de mantenimiento rápido y eficaz que le permitirá estar tranquilo y seguro con el buen funcionamiento de su salvaescaleras. Somos un equipo comprometido, nos gusta nuestro trabajo y sabemos cómo atender las necesidades de cada uno de nuestros clientes, porque en la mayoría de los casos, de nosotros depende su calidad de vida.

En Impulsa podemos ayudarle a encontrar la mejor solución para las escaleras de su hogar, si usted tiene todavía alguna pregunta o no le ha quedado claro algún concepto, por favor visite nuestra web o llame a uno de nuestros expertos al teléfono 902 050 250.

## Testimonios satisfechos

### Nuria (Gavà, Barcelona)

“Estoy muy contenta con esta solución. La habitación está en la segunda planta y ahora podemos movernos por la casa de una forma fácil y segura”.

### Joan (Palafrugell, Girona)

“Probamos con un salvaescaleras recto y estábamos tan contentos y satisfechos que hemos decidido instalar uno curvo para subir todas las escaleras”.

### Antonio (Reus, Tarragona)

“Antes no podía salir de casa debido a las escaleras de entrada, desde que tengo mi salvaescaleras Impulsa puedo disfrutar más de la vida”.

### Roser (Agramunt, Lleida)

“Son muy profesionales y el salvaescaleras funciona de maravilla. Si los necesitamos para cualquier consulta siempre nos atienden muy gustosamente”.

### Montserrat (Ripoll, Girona)

“El acabado es fantástico, la guía se adapta perfectamente a la escalera. A penas se nota, y ocupa muy poco espacio. Ahora tengo un salvaescaleras a medida y sin obras”.

