



COLUMNA DE OPINIÓN



Josep F. Sánchez
Representante Techsolids del Comité de Redacción de Industria Química

El Hombre de tu Vida

A la vuelta de vacaciones comencé a ver una serie argentina. Su nombre es el título de este artículo. Hugo y Gloria, primos, montan una agencia de contactos; Gloria se encarga de la gestión de las llamadas y organizar las citas, mientras que Hugo es el contacto masculino que va a todas ellas. Siempre va él, con distinto nombre, profesión y aficiones. Hugo trata de enamorar a las mujeres en el primer encuentro y, si así sucede, en el segundo las desenamora. Podría parecer una burda serie donde nos relatan las aventuras de un gigolo, pero no es así. Hugo se encuentra con diferentes personajes con diversos problemas, y él se involucra en la solución de todas las situaciones que se plantean, de tal forma que el Don Juan nos acaba pareciendo, y así es, un Ángel de la Guarda. Actúa como un buen maestro: enseña, muestra y orienta para que el descubrimiento acabe siendo personal; a mi entender, la mejor forma de aprender.

En alguna ocasión ya escribí sobre la importancia de la figura del aprendiz. No menos importante resulta la del maestro. Él es la referencia. Pero, lamentablemente, están desapareciendo. Y no lo entiendo. Marchan, y con ellos la experiencia acumulada de muchos años. ¿Quién mejor que ellos nos pueden explicar por dónde abre un molde, por qué el husillo de una inyectora va hacia atrás cuando carga, o cuál es el mejor sistema para fluidificar una caja de succión?

No estoy hablando de la formación externa, esa que parece que está remontando de nuevo en estos últimos años y que se centra principalmente en PRL, habilidades comerciales e idiomas. Me refiero a la formación interna del día a día en casos reales, que ocurre igual ante la máquina de café o sobre un plano para discutir las diferentes soluciones; esa que nos ofrecen sin coste maestros que conocen perfectamente su negociado y el entorno de éste.

Me sigue sorprendiendo lo poco que se discute en las empresas, la ausencia de la puesta en común de las ideas, cada uno sentado frente a un PC y dialogando únicamente con la pantalla del mismo.

En mis comienzos en estas lides yo sí que tuve un Hugo, un maestro, se llamaba Josep Paredes. Sirva esta columna como pequeño homenaje, ahora que ya no está entre nosotros.

LA TURCA DOWAKSA SELECCIONA A AVEVA PARA MEJORAR SU INGENIERÍA Y AUMENTAR SU EFICIENCIA OPERATIVA

La compañía con base en Turquía **DowAksa** ha incorporado el software *Integrated Engineering & Design* de Aveva.

DowAksa se formó en junio de 2012 aunando la fortaleza de la multinacional Dow con las capacidades de Aksa, el primer productor de fibras acrílicas turco. La empresa conjunta 50:50 suministra fibra de carbono a precios competitivos para el uso industrial, centrado en los mercados de transporte, energía e infraestructura.

Para el director gerente de DowAksa en Turquía, Betül Sadiko lu, esta solución la "necesitábamos para mejorar la calidad y la integración de los datos de ingeniería y aumentar la eficiencia en todos los departamentos. Uno de nuestros objetivos principales es ahorrar dinero para nuestros clientes, y eso significa hacer ahorros en todas las etapas de los procesos". Sadiko lu añadió que el histórico de una empresa como Aveva con varios de los principales EPC y operadores turcos le ha ofrecido la seguridad suficiente para implantar este modelo".

Por su parte, Thomas Branden, vicepresidente Senior - Ventas de Aveva, aseguró que "la decisión de DowAksa de incorporar Aveva Integrated Engineering & Design permite un intercambio rápido, fiable y fácil de la información. DowAksa puede contar con la confianza suficiente en sus proyectos de remodelación de plantas, así como en sus nuevos proyectos, manteniendo su información de ingeniería y diseño al día a medida que evolucionan".