



columna de opinión

Techsolids
ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE TECNOLOGÍA PARA SÓLIDOS

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

Mantenimiento

Hace unos días mi colega Blasco me contaba que lleva más de 22 años en la misma compañía, y que lo que fuera motivante en su día hoy ha dejado de ser aquel trampolín que le proyectaba en busca de nuevos retos.

Blasco sobrepasa los 53, tiene los achaques típicos de su edad, y durante estos años, más que formándose, ha ido adaptándose a las nuevas herramientas. Conoce bien el sector, en el sector lo conocen a él, y diríase que es una referencia en el mismo, pero ya no le ofrecen tantos cambios de trabajo como antes, y él tampoco tiene ganas de grandes aventuras.

Contada así esta historia en diez líneas bien podría ser el resumen de la vida laboral de muchos de nosotros, pero también —y salvando las diferencias— podría ser la historia de muchas de las instalaciones industriales que visitamos habitualmente.

Estoy pensando en empresas que siguen en la misma ubicación desde hace más de 50 años, y que, pese a que algunas de sus instalaciones tienen más de 20, en muchas de ellas el único mantenimiento ha sido la reparación de lo averiado.

A modo de ejemplo, recuerdo una compañía donde las acometidas del agua de refrigeración, que pasan por debajo del muelle de carga, soportan una velocidad excesiva porque se aumentó la potencia de las bombas, pero no el diámetro de las tuberías, por lo inaccesible del lugar; otra que, debido al mayor consumo de CaCO_3 , se aumentaron diámetros de tubería y la potencia de las bombas sin modificar los filtros por falta de espacio.

Creo que la solución pasa por un mantenimiento al que podríamos llamar activo, que será aquel que nos ayude a conservar a Blasco como un chaval de 20 años. Se trata de incorporar aquellas soluciones —de hoy— que hagan que nuestras instalaciones no tengan artrosis y nos permitan tenerlas en forma y actualizadas.

Mantener para mejorar, no exclusivamente para reparar.

Y con Blasco, si vemos que no mejora, siempre nos quedará recetarle Prozac por la mañana y Viagra por noche, en este orden o al revés, por aquello de que el orden de los factores no altera el producto.

Inercó facturó 53 millones en 2015

Inercó cerró 2015 con un volumen de negocio de 52,8 millones de euros, un 4% más que en 2014. Estas cifras suponen un resultado bruto de explotación (Ebitda) de 5 millones de euros, que creció un 14% con respecto a 2014.

Según el consejero delegado de Inercó, José González Jiménez, la mejora registrada en la cuenta de resultados se debe al incremento de la producción de alto valor añadido de las divisiones tecnológicas, a un mayor nivel de actividad en España y a la creciente respuesta del mercado exterior, “fruto de nuestra apuesta decidida por la innovación y la capacitación de nuestro personal, lo que nos ha permitido ser referentes en tecnologías energéticas y ambientales, así como en consultoría medioambiental, seguridad industrial y prevención de riesgos laborales”, aseguró. Inercó invirtió en I+D+i en 2015 un total de dos millones de euros.

En esta línea, José González señaló también la importante aportación del mercado exterior a estos resultados de 2015, “con Colombia, Chile, Perú y Estados Unidos como referentes, así como con la incorporación de las nuevas filiales de Brasil, México y Portugal”. De hecho, las ventas de Inercó fuera de España suponen un 52,5% del total del grupo, “lo que refrenda el carácter internacional de nuestra corporación, al servicio del desarrollo sostenible, con proyectos en 60 países de cuatro continentes”, apunta González.

De cara a 2016, las previsiones en cuanto al volumen de negocio giran en torno a un crecimiento del 10%, para llegar a los 58 millones de euros.



De izquierda a derecha, Pedro Marín, director general; Pedro González, consejero delegado, y Patricio Navarro, director de Desarrollo de Negocio de Inercó