

Edgar Berengena

Program Manager

Itoplas

itoplas.com

“La evolución pasa por la digitalización de procesos”

El traslado de la producción a Barcelona, su estrategia de internacionalización y el potencial de sus productos son algunos de los temas de los que hablamos con Edgar Berengena, Program Manager de Itoplas.



A finales de 2016 Itoplas trasladó la fabricación de su maquinaria a la sede de Barcelona para controlar la calidad y mejorar la adaptación a las necesidades de sus clientes. En 2018, los resultados son evidentes, con una maquinaria más compacta, eficiente y de mayor calidad. Nos cuenta más detalles de estos y otros temas relaciona-

dos con la empresa, Edgar Berengena, Program Manager de Itoplas (en la imagen, sobre estas líneas).

En 2018, Itoplas cumple sus primeros cinco años. ¿Qué balance podemos hacer de este tiempo?

Haber nacido como una pequeña empresa familiar nos ha dado la flexibilidad suficiente en estos años para poder adaptarnos a las dificultades y lograr buenos resultados desde el principio. Parte importante de nuestro éxito ha sido que nos hemos beneficiado tanto de la gran experiencia dentro del sector de nuestro equipo, como de que muchos de nuestros clientes nos conocían de muchos años atrás y han seguido confiando en nuestra profesionalidad y en nuestra tecnología.

Nuestros clientes de maquinaria han visto con muy buenos ojos nuestras nuevas líneas de maquinaria y los hemos afianzado en esos productos, ya no sólo por el incremento de prestaciones tecnológicas sino por el evidente incremento de calidad. Por otro lado, la solución itoSave se está extendiendo a tal nivel, que incluso estamos analizando si desplegarla en proyectos de otros sectores, como solución compatible de ahorro energético para entornos de alto consumo eléctrico de circuitos hidráulicos con ciclos variables.

¿Están cumpliendo las expectativas que se plantearon cuando fue creada Itoplas?

Itoplas nació como “spin-off” tecnológico para mejorar la calidad de nuestras soluciones en el sector del plástico y para incrementar la rentabilidad de nuestros clientes. La solución itoSave es una clara muestra de ello. En cuanto al traslado a España de la fabricación de nuestras líneas de máquinas de inyección, ha sido un proyecto complejo y los rendimientos no están siendo todo lo buenos que desearíamos, ya que tenemos muy baja demanda de maquinaria nueva.

Por otra parte, seguimos mejorando nuestros procesos internos para optimizar costes y lograr aún mejores resultados, esperando que, en breve, la venta de maquinaria vuelva a crecer, tanto a nivel nacional como internacional. Somos muy optimistas basándonos en la respuesta de nuestros clientes y en que, mientras tanto, estamos expandiendo todas nuestras otras soluciones para la renovación de maquinaria y la mejora energética.

¿Cuáles son los puntos fuertes de Itoplas actualmente?

La tecnología de nuestros dos productos independientes y exclusivos, itoSave e itoControl. itoSave es una solución única en el mercado con enormes resultados de ahorro energético (garantizado, a diferencia de otros productos) y con una mejora directa de las capacidades de producción, por lo que, especialmente para máquinas de gran tonelaje, sus beneficios desde el primer momento son incontestables.

Por otro lado, itoControl, nuestro propio HMI+PAC, que actualmente se encuentra en la versión ito5000, proporciona unas características de operativa y gestión para máquinas de inyección como pocas otras soluciones en el mercado. Como dato más destacable, ito5000 es la única solución del mercado que permite controlar remotamente, de forma completa, cualquier máquina de inyección desde cualquier ordenador como si estuviéramos delante de la misma máquina. Esta característica es totalmente innovadora dentro del sector. Además, para finales de 2018, esperamos lanzar una versión aún más rápida y compacta del ito5000.

Recientemente han anunciado su participación en PDM Event, en Reino Unido. ¿Cuál es su estrategia de internacionalización?

Ha sido a partir de este 2018 cuando hemos iniciado activamente la promoción de nuestras soluciones en Reino Unido. A raíz de proyectos arrancados durante 2017 en este país, Itoplas ha decidido reforzar esa inmersión consolidando los primeros contactos en empresas Inglesas con la idea de expandir la solución en todo el territorio. Parte de los avances que se están consiguiendo es gracias a la colaboración con la Oficina de ACCIÓ en Londres, tanto en materia de contactos de nuevos clientes como relaciones con partners locales.

De nuestra reciente participación en el PDM 2018 hemos obtenido no sólo contactos muy importantes sino un muy interesante aterrizaje dentro del sector, dando a conocer tanto la solución itoSave como la marca Itoplas y las capacidades de nuestra empresa.

Los planes de futuro pasan por consolidar el mercado inglés durante 2018 y principios de 2019 e iniciar la promoción de itoSave en Italia a partir de la segunda mitad de 2019, e ir

avanzando progresivamente en el resto de países de Europa. Paralelamente, Itoplas seguirá exportando proyectos a Sudamérica de la mano de agentes locales. En la actualidad, la mayor parte de la tasa de exportación se efectúa mediante los dos agentes de Itoplas en Ecuador y Argentina, que cubren clientes a lo largo de estos países y los países colindantes.

Hasta 2017, la exportación de soluciones de Itoplas no superaba el 20% de la facturación anual, pero la estimación es que para la primera mitad de 2019 el porcentaje de exportación de soluciones sea cercano al 50%.



Muchas de las soluciones sobre las que basa su modelo de negocio Itoplas no existían hace tan sólo unos años. ¿En qué medida el sector del plástico es receptivo a este tipo de productos?

La visión con la que creamos nuestros productos es claramente innovadora y fuera de lo común, buscando siempre un factor diferenciador respecto a otras soluciones. Desafortunadamente, en nuestro sector estamos encontrando poca facilidad para la aceptación de este tipo de soluciones, por lo que, en términos generales, el grado de esfuerzo para su promoción está siendo mayor de lo esperado. Sin embargo, es evidente que los resultados del despliegue de itoSave son excepcionales en comparación con cualquier otro producto, por lo que ha sido cuestión de tiempo que la expansión de la solución en el país se haya multiplicado exponencialmente.

El caso de itoControl está en un estado más latente, siendo una solución que está avanzando mayoritariamente como complemento para itoSave, formando un tándem ideal para la renovación de maquinaria.

Eficiencia energética e Industria 4.0 son claras tendencias en el sector que, a priori pueden parecer inabarcables para las pymes transformadoras de plásticos, ¿qué les dirían desde Itoplas a estas empresas?

La inversión en nuevas herramientas es un paso trascendental para la mejora del rendimiento productivo y el incremento de competitividad. Es un paso tan lógico y natural como lo fue pasar del papel al ordenador, del fax al correo electrónico, de la hoja de cálculo al programa de facturación o, como tendría que ser en estos momentos, de los programas satélite a la plataforma de gestión integral.

Cualquier paso de evolución dentro de una empresa tiene que basarse en la digitalización de los procesos. De esta forma se obtienen dos grandes ventajas: por un lado, cuanto mayor información digitalizada se gestione, mayor capacidad de análisis y corrección de errores podemos obtener; y, por otro, cuanto mayor digitalización de los procesos, menor cantidad de errores y mayor repetitividad y efectividad en los resultados.

La Industria 4.0 se basa no sólo en esta digitalización, sino en el paso inmediato de la automatización de la respuesta a errores o de la previsión de los mismos. Es evidente que la capacidad de análisis (bien ejecutado) por un ordenador siempre será superior al realizado por cualquier operario, por lo que las posibilidades de evolución son infinitas.

Así, es muy importante que todas las empresas se enfoquen directamente en la digitalización y la automatización de los procesos y que sus esfuerzos se centren en la capacitación de los operarios para la óptima gestión de estas herramientas, sacando así el máximo partido a la Industria 4.0 y el máximo provecho a su productividad.

¿Cuál es el grado actual de tecnologización y digitalización de las empresas del sector del plástico en España?

Muy superior respecto a años atrás. La evolución en cuanto a procedimientos internos y a requerimientos de las soluciones se ha incrementado con la idea de mejorar el rendimiento general de las compañías de forma muy evidente. Es cierto que ha ayudado mucho el aumento de normativas

legales en infinidad de ámbitos empresariales, pero también ha existido un factor determinante en cuanto al incremento de las exigencias técnicas de los clientes.

¿Cuáles de sus productos está recibiendo una mejor acogida por parte del mercado?

Sin duda, itoSave está siendo el producto estrella de Itoplas para este 2018 y estamos seguros que también lo será para 2019. Es una solución única en el mercado y no tiene competencia en cuanto al porcentaje de ahorro energético que logra en los sistemas donde se instala y en cuanto a la mejora del rendimiento de trabajo. No es sólo única por el índice de ahorro tan elevado sino por la forma en la que se despliega en la maquinaria actual, sin modificar el control electrónico de la máquina y sin cambiar la configuración de los sistemas de producción existentes.

El Kit itoSave sustituye los motores eléctricos convencionales por servomotores. Entre sus ventajas figuran el incremento de la vida del aceite, la reducción del desgaste de los elementos críticos del sistema hidráulico, la disminución de los costes de refrigeración del aceite y un importante decremento generalizado de los costes de mantenimiento.

Si a todas estas ventajas se añade la consideración de que la solución es completamente transparente a la operativa de trabajo y al funcionamiento de la máquina, ya que es el propio Kit itoSave el que interpreta las necesidades de la máquina para hacer funcionar el servomotor de forma mucho más eficiente que el antiguo motor, se puede concluir muy fácilmente que este producto es altamente beneficioso para cualquier entorno de producción.

¿Qué ahorros puede conseguir itoSave y en qué plazo medio se puede amortizar?

Actualmente Itoplas está ofreciendo un 40% de ahorro asegurado por contrato para todos los despliegues realizados. Considerando datos estadísticos de todas las intervenciones, el sistema suele trabajar en una horquilla de ahorro energético efectivo de entre el 50% y el 80% del consumo eléctrico que tenía la máquina antes de instalar itoSave, raras veces baja del 50% y siempre con el límite superior al

Stand de ItoPlas en la pasada edición de Equipplast.



80%. Estadísticamente, la media de ahorro de los despliegues realizados desde el 2017 está siendo de alrededor del 60% del consumo eléctrico original.

Cuando Itoplas crea una oferta de despliegue de itoSave siempre incorpora un estudio eléctrico con el ahorro estimado tras la adaptación de la solución, determinando no sólo los porcentajes de ahorro sino los datos más precisos de consumo eléctrico y su correspondiente valor económico, con lo que es muy fácil para el cliente calcular el tiempo de amortización para tomar decisiones.

Así, en máquinas inferiores a 300 toneladas de fuerza puede ser que la amortización supere los 6 años, por lo que nuestra recomendación suele ser que se invierta en la compra de una nueva máquina. Los plazos de amortización para maquinaria de más de 300 toneladas suelen ser inferiores a 5 años y, para maquinaria de alto tonelaje, la amortización se consigue entre 2 y 3 años, con casos donde la amortización se obtiene en menos de dos años.

Estos cálculos de amortización sólo incluyen la estimación de ahorro energético directo de consumo durante el proceso de producción, y no consideran todos los ahorros extraordinarios relativos al mantenimiento, la disminución de paradas, cambio de aceite o piezas, que pueden acortar aún más el tiempo de amortización.

Como ingeniería, imaginamos que tan importante es la solución suministrada como el servicio ofrecido. ¿Qué servicios ofrecen en estos momentos a sus clientes?

Itoplas siempre ha abanderado los proyectos “llave en mano” donde el cliente únicamente solicitaba unos resultados, con

unos requerimientos concretos, e Itoplas se encargaba de llevarlos a término completamente. Era decisión del cliente involucrarse más o menos en diferentes ámbitos o determinar el objetivo final de la solución y el grado hasta donde Itoplas encontraba las soluciones.

De este punto inicial se ha derivado, casi de forma natural, a un servicio de asesoramiento integral para la fabricación de plástico, realizando propuestas de mejora de rendimientos de procesos de producción en curso o participando con el cliente en el desarrollo de nuevos productos novedosos. En este modo de trabajo, Itoplas acompaña al cliente en sus decisiones y es el cliente el que gestiona y administra totalmente sus proyectos.

En el ámbito de mejora de rendimientos productivos están siendo muy importantes los productos propios de Itoplas. El mantenimiento y la mejora de maquinaria mediante los productos itoControl e itoSave es parte de la propuesta de mejora para nuestros clientes. Es un muy importante factor de mejora del rendimiento que todas las empresas suelen aplicar como primer paso evolutivo de su parque de máquinas.

Por último, un aspecto muy importante del soporte técnico de Itoplas es el sistema remoto para atender consultas o incidencias, sin intervención directa en planta o realizada directamente con los operarios propios del cliente: esto reduce los costes añadidos y aumenta la velocidad de resolución. Parte de este éxito se fundamenta en el nuevo control ito5000, que proporciona conexión remota total y ayuda a recibir toda la información detallada de la máquina, tanto de funcionamiento como de sus parámetros en tiempo real.