



Xavier Miquel

Responsable de ventas en Iberfluid

“Lideramos proyectos en diferentes sectores industriales repartidos por los cinco continentes”

Xavier Miquel, responsable de ventas en Iberfluid, nos habla sobre cómo es el trabajo de una empresa que se dedica a la venta de instrumental para la medición, el control de procesos industriales y la implantación de proyectos en su totalidad.

Iberfluid trabaja para sectores como laboratorios I+D o la industria química y farmacéutica. ¿Cuáles son los principales retos que asume Iberfluid al aceptar proyectos de estos sectores?

La necesidad de innovación y especialización de estos sectores nos requieren con mayor frecuencia de un mejor conocimiento, no solo de los equipos involucrados en los proyectos, sino también de los propios procesos ya sean, de carácter productivo o los enfocados al I+D. Para poder desarrollar adecuadamente este papel y proporcionar a nuestros clientes un servicio efectivo, nuestro personal debe estar en constante evolución incrementando su base de conocimiento para dar respuesta de manera eficiente a los retos que nos plantean nuestros clientes. Resulta evidente que la mejora de la competitividad de nuestros clientes, les exige ajustar todos los eslabones de la cadena de producción y ahí es donde nuestros técnicos se implican proporcionando una solución que cubre todas las necesidades, desde las fases más incipientes del proyecto hasta la puesta en marcha del mismo. La im-

plementación de manera adecuada de nuestros equipos, permite afrontar los retos que nos plantean nuestros clientes de manera segura y efectiva.

Iberfluid cuenta con 50 años de experiencia ¿Cuál es el valor añadido que aporta a sus clientes estas cinco décadas de trabajo?

Efectivamente este 2022 la empresa cumple 50 años en el sector industrial por lo que celebramos nuestras Bodas de Oro. Desde sus inicios la empresa ha estado gestionada y dirigida por personal técnico, detalle que ha marcado profundamente nuestro objetivo como compañía. Este objetivo fue y sigue siendo el proporcionar el mejor servicio, así como la solución técnica posible para el reto que nos presenta el cliente. Esta actitud siempre ha estado presente en nuestro ADN y creemos que los clientes así lo perciben y lo ponen en valor a la hora de escoger a Iberfluid como su partner tecnológico. El saber y percibir que Iberfluid está en todo momento preparado para encarar y solventar su aplicación es probablemente el valor añadido que

nos ha acompañado todos estos años y que ha servido para que tantos clientes confiaran en nuestra compañía.

¿Cuáles son los tipos de proyectos más habituales que han llevado a cabo en el sector farmacéutico, químico y laboratorios I+D?

Aunque como compañía nos dirigimos en el inicio de nuestra actividad, a mediados de los setenta, hacia aplicaciones enfocadas a las áreas de proceso, rápidamente detectamos que en las actividades enfocadas a la investigación podíamos ser un partner de elevado valor para nuestros clientes. Nuestro enfoque en estos sectores siempre se ha dirigido hacia estas dos diferentes vertientes: la producción y la analítica. Los procesos de batch que son tan habituales en estos sectores siempre han tenido en Iberfluid un proveedor de equipos y soluciones, equipando gran parte del sector farmacéutico y químicos con soluciones de pesaje de nuestra representada Nobel. Con el objetivo de proporcionar una solución y soporte global a nuestros clientes, podemos encarar y solucionar aplicaciones tanto diversas como el control de fluidos ya sea mediante caudal o nivel; así como la protección tanto para los operadores como para las propias instalaciones.

Por otro lado, las propuestas para los sectores analíticos han ido creciendo de mane-

‘Desde sus inicios la empresa ha estado gestionada y dirigida por personal técnico, detalle que ha marcado profundamente nuestro objetivo como compañía’

ra constante en nuestro portfolio, encarando proyectos de cada vez mayor envergadura que incluyen no solo analizadores para gases, líquidos y sólidos, sino proporcionando también soluciones llaves en mano que incorporan soluciones de acondicionamiento y muestreo. La incorporación de partners de reconocido prestigio como Pharmatest, Micromeritics, Camag o Buchiglasuster nos ha permitido proporcionar soluciones analíticas tanto en los sectores farmacéuticos como en los enfocados a la investigación. Hemos participado ampliamente no sólo en el sector privado, sino también estamos presentes en concursos y proyectos públicos. Esto ha permitido a Iberfluid ser un referente en áreas de investigación tan diversas y fundamentales como las aplicaciones con fluidos supercríticos o las pilas de combustible.

¿Cuáles son los principales sectores industriales en los que trabaja Iberfluid en sus experiencias fuera de nuestro país?

En la década de los 90 iniciamos la colaboración con clientes nacionales que estaban enfocados a la exportación, por lo que en un inicio nuestra actividad estaba enfocada en el soporte a la instalación y puesta en marcha de los equipos o skids suministrados. Posteriormente y soportado en la experiencia y referencias acumuladas, lideramos proyectos en diferentes sectores industriales repartidos por los cinco continentes. Estas actividades nos han permitido estar en contacto con sectores tan diversos como el oil&gas, el químico o petroquímico y la generación de energía. Paralelamente, nuestra actividad enfocada a los laboratorios de I&D nos han llevado a suministrar plantas piloto en destinos tan diversos como los EE.UU, Midle East o a países de la zona de Asia-Pacific. En la actualidad, y para seguir desarrollando nuestro negocio en otros sector, como es el caso del automóvil, la compañía estableció, hace ya unos años, oficina propia en México que se encuentra consolidada y proporcionando un gran servicio a nuestros clientes tanto en México cómo en EE.UU.

¿Hay algún sector o industria en el que Iberfluid esté pensando en desarrollar sus próximas inversiones?

Actualmente estamos incrementando nuestros esfuerzos en varias líneas de negocio. Por un lado, y gracias a algunas recientes incorporaciones, estamos aumentando nuestra presencia en los sectores analíti-

'Hemos participado ampliamente no sólo en el sector privado, sino también estamos presentes en concursos y proyectos públicos. Esto ha permitido a Iberfluid ser un referente'

cos. Por un lado, en el mercado del oil&gas la confianza de la firma Ametek en nuestra compañía, nos ha abierto una nueva línea de negocio en ese específico sector. Por otro lado, y centrado tanto el sector alimentario como especialmente en el sector farmacéutico, el acuerdo con la firma Massó Analítica para hacernos responsables de gran parte de su línea de equipamiento analítico ha ampliado considerablemente nuestra presencia y nos ha requerido aumentar nuestros recursos tanto comerciales como de servicio técnico. Junto a Micromeritics que ya representaba para nosotros una representada de reconocido prestigio en su sector, hemos incorporado fabricantes de referencia como Pharmatest, Camag Büchiglasuster, Schmitz, Systag o Julabo. La confianza de estas compañías en Iberfluid ha aumentado nuestra presentación en las áreas de analíticas proporcionando un soporte global tanto en equipos como en servicios.

Por otro lado, y ya mencionando sectores específicos, Nuestra compañía está involucrada

'En la actualidad resulta evidente que las empresas tienen un papel fundamental a la hora de desarrollar iniciativas RSC. El impacto de nuestras decisiones, tanto en el ámbito social, como económico y medioambiental, implica un detallado estudio de las posibles consecuencias'

desde sus inicios en las áreas de generación de hidrógeno como fuente de energía. Nuestro portfolio da respuesta a prácticamente la totalidad de los requisitos de instrumentación que el sector demanda, tanto desde el punto de vista analítico, como en todas aquellas aplicaciones que requieran la medición y control del hidrógeno en las diferentes fases de generación, transporte y suministro.

¿Cuál es el compromiso de Iberfluid con las iniciativas de RSC?

En la actualidad resulta evidente que las empresas tienen un papel fundamental a la hora de desarrollar iniciativas RSC. El impacto de nuestras decisiones, tanto en el ámbito social, como económico y medioambiental, implica un detallado estudio de las posibles consecuencias que dichas decisiones pueden generar.

Nuestra implicación con las iniciativas RSC se remontan a los primeros años de este siglo, cuando decidimos diseñar nuestras oficinas actuales, buscando la máxima eficiencia energética y confort para los empleados. Posteriormente, una de los primeros proyectos que nuestra compañía ejecutó fue la instalación de una cobertura fotovoltaica en nuestras instalaciones de Hospitalet, con el fin de optimizar los recursos y contribuir a la reducción de emisiones.

Actualmente estamos viviendo una crisis de suministros. ¿Cómo ha afectado esta situación a su estrategia de negocio?

La situación actual, a diferencia de periodos de crisis anteriores, tiene un carácter completamente global. Nos estamos encontrando en que las limitaciones de suministro, afecta tanto a las regiones eminentemente productivas como a las engloban las zonas de máximo consumo. Esta falta de materia prima o de componentes está impactando de manera considerable en nuestros partners a la hora de mantener sus ciclos de fabricación dentro de la normalidad. Los retrasos cada vez más generalizados están provocando que los proyectos en los que nos encontramos se dilaten excesivamente en el tiempo, y en algunos casos obligan a replantear o posponer existentes o futuras inversiones. Confiamos en que la situación mejore paulatinamente y podemos volver al ritmo de suministro habitual, dado que la actividad industrial se ha estado desarrollando, hasta ahora, a un ritmo elevado ●