

Icnita exporta el sistema del 'bicing' de Girona a Sud-amèrica

L'empresa de Riudellots de la Selva preveu que, d'aquí a dos anys, entre el 65% i el 70% de la seva activitat s'adreçarà a l'exterior



Joan Maria Cassany i el gerent d'Icnita, Carles Hereu, en un despatx a la seu de l'empresa, a Riudellots de la Selva Foto: JOAN SABATER.

Una representant d'Icnita acaba d'arribar al Brasil per participar, avui mateix, en la inauguració a les ciutats de Campinas i Sao Caetano, de la instal·lació del sistema tecnològic de bicicleta pública que s'ha consolidat a Girona amb la Girocleta. Molts quilòmetres enllà, en una fira de Croàcia, també s'exposarà aquesta setmana el primer prototipus de bicicleta pública però elèctrica. Es tracta d'unes solucions fruit d'una necessitat comuna a moltes ciutats, la mobilitat sostenible, una de les línies estratègiques d'Icnita, l'empresa creada a Riudellots de la Selva.

El 80% de l'activitat d'Icnita són solucions a necessitats.

D'aquestes, el 25%, ja van al mercat exterior i l'objectiu és que d'aquí a un parell d'anys el 25% se situï entre el 65% i el 70% de manera directa o indirecta -gràcies a la col·laboració amb partners locals o altres empreses catalanes vinculades al territori estranger-. Dins aquest mateix paràgraf de dades, cal dir que, segons explica el director general d'Icnita, Joan Maria Cassany, durant l'últim any l'empresa ha mantingut relacions amb 21 països estrangers, ja sigui directes o indirectes.

Un altre exemple de l'activitat d'Icnita és el sistema de Bicibox dissenyat per a la zona metropolitana de Barcelona i consisteix en uns mòduls que permeten l'aparcament, al seu interior, de bicicletes privades a través d'un sistema d'identificació de cada usuari i que s'ha traduït amb cap a 1.500 places d'aparcament protegit de bicicletes en poblacions de l'àrea. L'última que ha incorporat aquest sistema és Sant Cugat del Vallès.

En aquesta activitat de mobilitat sostenible, a Icnita, a part dels clients de l'Estat, també estan treballant en oportunitats de negoci o ofertes al Brasil, el Perú, Colòmbia, Xile i d'altres del centre d'Europa. També ho fa en països amb grans problemes de mobilitat, en ciutats superpoblades amb un trànsit caòtic i on és necessari reduir el nombre de cotxes de la via pública. La necessitat hi és, i Icnita en proposa la solució.

“És una empresa en què sobren idees”, afirma Cassany, que dirigeix un equip humà format per enginyers de diverses disciplines i que, juntament amb tècnics i directores de projectes, desenvolupen i produeixen aquestes solucions. En el fons, són solucions vinculades a la identificació, ja sigui de persones, de vehicles i objectes i sempre mitjançant tecnologies sense fils, amb què cada vegada més s'apropa a “l'internet de les coses, un concepte que fa referència a la possibilitat que tot estigui connectat”.

Potser són termes abstractes que necessiten més exemples tangibles per fer-los més clars. ¿Què cal fer, per exemple, perquè en una nau industrial on els carretons deambulen amunt i avall a força velocitat, en tombar una cantonada no xoquin? ¿O perquè quan facin marxa enrere no atropellin, per exemple, un operari que carrega unes caixes? A Icnita han ideat un sistema de radiofreqüència entre els carretons per evitar que aquests xoquin, i un altre perquè el carretó freni en detectar la presència d'un operari -gràcies a un xip que porta aquest a la roba-. L'últim “invent”, que actualment està en proves en dues multinacionals, és un sistema que permet que els

carretons que funcionen a una determinada velocitat per l'exterior del recinte industrial disminueixin automàticament la velocitat en el moment en què entrin en la nau industrial.

A Icnita l'any 2011 van presentar en dues fires del sector, a Alemanya, les seves solucions per a la seguretat de persones en entorns industrials. Des de llavors, mantenen activitat internacional en diversos països i estats: des de primeres vendes d'equips de mostra, fins a alguna aliança comercial i les primeres comandes. La seva relació amb els partners ja els ha permès començar a vendre els primers equips als Estats Units, el Canadà, Mèxic, el Brasil, el Perú, Colòmbia, Xile, Alemanya, Anglaterra, Països Baixos, República Txeca i Itàlia.

Com a estratègia per arribar al mercat, a Icnita utilitzen, entre d'altres, les joint ventures-buscant empreses catalanes que siguin un referent en el seu sector però que no tinguin producte tecnològic propi i que s'associen amb Icnita. L'associació d'Icnita amb Regaber -empresa del grup MAT- n'és un exemple. A Icnita proposen diverses solucions de telegestió de reg i han instal·lat equips, en diverses ciutats, que ja reguen amb sistemes intel·ligents produïts per Icnita i venuts per Regaber. L'empresa de Riudellots, però, també és present en altres àmbits amb marques blanques, i desenvolupen i produeixen solucions per altres firmes que els posen la marca i la venen. A Icnita veuen una necessitat, hi busquen solució, la creen, i així, no paren de créixer.

Publicat a:

-L'Econòmic Catalunya 22-09-2012 Pàgina 5

Font del document:

http://www.elpuntavui.cat/noticia/article/4-economia/18-economia/577972-icnita-exporta-el-sistema-del-bicing-de-girona-a-sud-america.html?piwik_campaign=rss&piwik_kwd=mes&utm_source=rss&utm_medium=mes&utm_campaign=rss