

L'expansió d'Inoxpa arriba a l'Amèrica del Sud i Dubai

Fabrica equips de processos per al tractament de fluids i té un centenar de punts de distribució al món. Elabora els components més bàsics a l'Índia i la Xina, i la matriu de Banyoles se centra en R+D



Mireia Serrat, amb un operari de la fàbrica de Banyoles. Foto: MANEL LLADÓ.

“La mundialització ens va fer veure que no podíem ser un simple fabricant de components perquè sempre hi haurà qui els fabricarà a preus més baixos, i que el futur està a situar-se com a proveïdor de serveis integrals que proporciona la solució que en cada cas necessita el client”, explica Mireia Serrat, international sales manager d'Inoxpa. Aquest grup empresarial banyolí que es dedica a la fabricació i comercialització de components fets en acer inoxidable (com bombes, agitadors, mescladors i vàlvules) i gestió de processos i serveis centrats en els sectors alimentari, cosmètic i farmacèutic acaba de rebre, ex aequo amb Ferrovial, el Premio Nacional de Innovación y Diseño en la modalidad d'Internacionalització, del Ministeri d'Economia i Competitivitat. Un

reconeixement que s'afegeix al Gran Premi Príncep Felip a la competitivitat empresarial en la modalitat de petita i mitjana empresa, que va rebre el 2009 per la seva aposta per la innovació.

Inoxpa es considera un grup global que a la vegada és una empresa local on és present i té presència comercial directa a setze països (l'última oficina l'ha obert a Dubai) i distribuïdors arreu del món, amb la finalitat d'“estar en contacte permanent amb el client, adaptar-se in situ als seus requeriments, partint del fet que cada regió té uns condicionants propis”. Un dels eixos d'expansió per al pla estratègic de la companyia passa també per la inversió en països en fase de desenvolupament que registren creixements superiors als europeus, i s'han identificat tres grans àrees que són objecte d'inversió directa: l'est d'Europa, Àsia i el nord d'Àfrica. Àrees a les quals s'ha afegit l'Amèrica del Sud, on l'expansió es fa des de la delegació inaugurada fa un any a Colòmbia. Si l'any 2008 exportava el 60% de la producció, el pes del mercat exterior s'havia elevat al 80% el 2013, i amb la revifada del mercat espanyol les expectatives de creixement són bones i es preveu tancar l'exercici de 2014 amb un volum de vendes de 53 milions d'euros.

La fabricació de bombes i vàlvules continua sent l'àrea de negoci que genera més facturació, però el creixement més important és en equips i solucions integrals, malgrat l'augment de la competència en els països emergents on Inoxpa està implantada, com la Xina. “Sort en tenim que en qualitat no poden competir”, assenyala Serrat. El grup té una planta de producció a Jiaxing (prop de Xangai), on es fabriquen els components més bàsics, igual que a la planta de Pune, al sud-oest de l'Índia, la més gran després de la de Banyoles. La gestió és seguida des de la matriu de Banyoles, que posa èmfasi en el control de la qualitat de les matèries primeres i del procés industrial. Les altres fàbriques del grup són la de Vale de Cambra (Portugal), especialitzada en caldereria de planxa, i la de Chambly (França), dedicada a l'elaboració de maquinària per a la indústria cosmètica i farmacèutica. Pels elevats costos, part de la producció francesa serà traslladada al centre de Portugal, inicialment dedicat només al sector alimentari.

Valor afegit La central -que s'està ampliant amb la construcció d'un magatzem automatitzat i una planta pilot- s'ha especialitzat en els productes de més valor afegit. A Banyoles hi ha un centre d'enginyeria, coordinat amb

els de Barcelona, França, Portugal i València, a més del departament de recerca i desenvolupament. El disseny conceptual i la investigació de solucions d'Inoxpa es focalitza, a més de Banyoles, a França (sector cosmètic i farmacèutic), València (alimentari) i Barberà del Vallès.

Publicat a:

Font del document:

http://www.elpuntavui.cat/noticia/article/4-economia/18-economia/751555-lexpansio-dinoxpa-arriba-a-lamerica-del-sud-i-dubai.html?cca=1&piwik_campaign=rss&piwik_kwd=meseconomia&utm_source=rss&utm_medium=meseconomia&utm_campaign=rss