

Metalquimia: o cómo crecer más con tecnología

Basa su estrategia de crecimiento en una gestión sistemática de la innovación y apuesta por la cooperación con clientes y centros tecnológicos

 Comentarios 2 |  |  |  | 

| Compartir    

ANA MUGUERZA - MADRID - 20/07/2008 20:38

La mejor manera de prever nuestro futuro es inventándolo nosotros mismos”, asegura convencido Josep Lagares, director general de Metalquimia. Y eso es lo que hace esta pyme gerundense, líder mundial en tecnología cárnica: inventar su futuro a través de la innovación como pilar estratégico de la compañía.

“La innovación es el motor del crecimiento de nuestra empresa. Pero no se trata de una innovación subjetiva, fruto del azar, sino planificada y continua. Desarrollamos una gestión sistemática de la innovación. Tenemos planificado, por ejemplo, los productos que vamos a lanzar en los próximos tres años con un porcentaje altísimo de éxito”, afirma Lagares.

Innovación

En Metalquimia toda la estructura de la empresa está enfocada a la innovación. “Tratamos nuestros proyectos de innovación como si fueran carteras de fondos de inversión. Seleccionamos y priorizamos las mejores ideas con criterios de riesgo, rentabilidad y atractivo para el mercado”, explica el directivo.

Este esfuerzo innovador tiene su recompensa: aproximadamente el 90% de las ideas que la empresa decide llevar adelante tiene éxito comercial, un porcentaje muy elevado en el sector de maquinaria y bienes de equipo donde el índice de fracasos suele ser superior al 60%. La firma catalana recibió el año pasado el Premio Príncipe Felipe a la Excelencia Empresarial que concede el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio y es la única empresa que ha recibido en dos ocasiones el Premio a la Innovación Tecnológica que otorga la Generalitat de Catalunya.

Metalquimia comenzó su andadura en 1971 en Girona, con el propósito de solucionar los múltiples problemas que afectaban por aquel entonces al sector

cárnico en España y, concretamente, la elaboración de productos cocidos y adobados (tipo jamón de York).

La empresa se dedicó desde un principio al diseño y fabricación de maquinaria para la industria cárnica y pronto destacó por su carácter innovador. Tan solo un año después de su creación inventó la primera inyectora para productos cárnicos cocidos con efecto spray. Y meses después lanzó al mercado internacional la primera máquina de masaje de la carne con efecto pulmonar.

Hoy, estas máquinas diseñadas por Narcís Lagares, fundador de la empresa, se utilizan en las industrias cárnicas de todo el mundo. Entre los clientes de Metalquimia figuran los más importantes grupos alimentarios mundiales como Tyson Food, Unilever, Oscar Mayer o Sadía. En España, la empresa trabaja para Campofrío, El Pozo, Tarradellas, Casademont o Noel, entre otras grandes compañías del sector de la alimentación.

Exportación

Gracias a la Gestión Sistemática de la Innovación, Metalquimia ha conseguido que casi la mitad de su facturación –un 47%– proceda de productos que han sido lanzados en los últimos cinco años. En la última década, la empresa catalana ha triplicado su cifra de negocio, hasta superar en 2007 los 19 millones de euros. “Hemos crecido aproximadamente un 15 % anual y este año esperamos que este porcentaje de crecimiento de nuestras ventas se mantenga hasta alcanzar 22 millones”, asegura Lagares. La mayor parte de los ingresos de la compañía –en torno a un 90%– procede de las exportaciones.

Metalquimia ya vende su tecnología en 70 países y en los próximos años quiere potenciar aún más su presencia en los países del Este de Europa y en la región de Asia Pacífico.

«Aquí innova desde el último obrero al director general»

Para Josep Lagares una de las claves del éxito de Metalquimia es la “socialización de la innovación”. Desde sus inicios, la empresa ha intentado generar una cultura innovadora entre todos sus empleados y colaboradores.

“Las mejores ideas no salen de unos pocos sino de todo el entramado empresarial por lo que hay que implicar a toda la compañía en la generación de nuevos proyectos”, explica.

Lagares cree también que para innovar con éxito hay que cooperar y defiende el establecimiento de alianzas estratégicas con clientes, proveedores, centros tecnológicos y universidades. “Hay que perder el miedo a aliarse. O lo haces o pierdes el ritmo que marca el mercado. Además, es una manera de compartir riesgos y acelerar el ritmo de innovación”, asegura el empresario.

Fruto de esta política de alianzas es el desarrollo, junto con la empresa Casademont y el Instituto de Tecnología Agroalimentaria(IRTA), de un innovador proceso de secado y curado de productos cárnicos que verá la luz en los próximos meses.

Un centro propio

Para potenciar la innovación, Metalquimia ha creado un Centro de Investigación y Tecnología de la Carne. “Hemos separado la materia gris de la planta de producción, que se ubica en otra sede”, explica Lagares.

Este centro dispone de una de las bibliotecas más completas del sector cárnico mundial, laboratorios, taller para el diseño y construcción de prototipos industriales y una planta piloto para la búsqueda de nuevos productos cárnicos.

La empresa ofrece además diseños de planta “llave en mano” (dispuestas a arrancar) o labores de consultoría, formación y asistencia técnica, así como el acceso a laboratorios de análisis.

© **Diario Público.**

Calle Caleruega nº 104, 1ª planta. Madrid 28033.

Teléfono: (34) 91 8387641

Mediapubli Sociedad de Publicaciones y Ediciones S.L.