

Entrevista: Núria Serra, Gerente de DNC

“Proporcionamos sistemas que resuelven problemas concretos de los clientes”

DNC es una compañía especializada en el diseño, fabricación, comercialización y servicio posventa de maquinaria de final de línea para el sector del embalaje, ofreciendo soluciones que resuelven problemas concretos del cliente. Nos dirigimos hasta sus instalaciones de l'Ametlla del Vallès (Barcelona) para conversar con su Gerente, Núria Serra.

¿Cuándo se constituyó DNC?

● DNC fue fundada en el año 1992 como una empresa vinculada al ámbito de la automatización, una actividad que evolucionaría en 1995 hacia el campo del embalaje. Esta nueva línea de negocio no partió de cero, sino que estuvo acompañada por un equipo de profesionales, tanto técnicos como comerciales, con una experiencia de más de 20 años en el ramo.



DNC quiere consolidarse como una empresa de referencia que genere soluciones de embalaje innovadoras y de alto valor añadido

¿Cuál es su principal actividad actual?

● La actividad actual de DNC consiste en fabricar y vender máquinas y en atender y dar soluciones adecuadas a cada una de las diferentes necesidades de nuestros clientes. Entendiéndose con ello el proveer de un producto final adecuado, un servicio postventa eficaz y rápido, tanto en la entrega de recambios, en la atención de incidencias o reparaciones y en las consultas con nuestros departamentos Técnico y Comercial.

¿Cuál es el principal valor diferencial de DNC con respecto a otras firmas de la competencia?

● Nuestra empresa provee de soluciones al mercado. O, dicho de otro modo, proporcionamos sistemas que resuelven problemas concretos de los clientes, por lo que nuestro posicionamiento está orientado a constituirmos como la compañía líder en soluciones de embalaje innovadoras, que satisfagan completamente las necesidades de los mercados nacionales e internacionales. Para ello, ofre-

remos tres clases de soluciones: estándar, adaptadas e integradas. Nuestra diferenciación con respecto a la competencia es la adaptación y customización que podemos imprimir a nuestras soluciones, tanto si se trata de sistemas simples como de sistemas complejos o integrados. Otro aspecto a destacar es la calidad en nuestro trabajo, la cual es una prioridad constante en nuestros procesos y organización avalada además con la certificación ISO 9001 desde el año 2000.

¿A qué perfil de cliente dirigen sus servicios?

● Nuestra tipología de cliente es muy variada, e incluye a sectores muy diversos que nos aportan valor y permiten que nuestro know how se vaya enriqueciendo. Disponemos de una cartera de referencias de clientes integrada por pymes y por grandes empresas reconocidas de ámbito nacional e internacional entre las que podemos citar a modo de ejemplo Mercadona, Nutrexpa, Nestlé, Inditex, Coca-Cola, además de distribuidores y de otros fabricantes que colaboran de manera habitual con nosotros como complemento de sus actividades. Por otro lado, también trabajamos con ingenierías y prescriptores de sistemas integrales para aportar nuestras soluciones a las problemáticas particulares de los clientes y entre los que también podemos citar a Marfil, Vanderlande, Mecalex, Dematic, Ulma. La exportación actualmente representa un porcentaje aproximado del 30% de nuestra cifra de negocio. Estamos trabajando en un plan de expansión internacional que a corto plazo nos hará conseguir los objetivos de crecimiento previstos.



¿Cuáles son sus proyectos de futuro más destacados?

● DNC quiere consolidarse como una empresa de referencia que genere soluciones de embalaje innovadoras y de alto valor añadido, garantizando un crecimiento sostenible en el tiempo. Por ello, como fruto de la inversión y trabajo en innovación, a finales del pasado año 2009 lanzamos al mercado “Faster-Line”, una nueva envolvente de palets para integrar en líneas de producción automáticas, la cual incorpora un novedoso sistema de envoltura de las cargas. También próximamente ampliaremos nuestro catálogo ofreciendo nuevas soluciones como una célula para automatización del proceso en sistemas Bag-in-box, una nueva línea para el cerrado de cajas con papel engomado (sistema adecuado para productos de alto valor, ya que permite garantizar la inviolabilidad de la caja y evitar sustracciones del producto) y la integración en instalaciones de robots para procesos de encajado, manipulado y paletizado.



DNC, S.A.
www.dncsa.com

Entrevista: Fº Javier Andreu, Gerente de PAM

“PAM ofrece calidad, un precio competitivo y seriedad a la hora de cumplir con los compromisos de entrega”

Procesos Auto-Mecanizados (PAM) es una empresa dedicada al diseño y la fabricación de maquinaria para el tratamiento de agua. Para saber más acerca de su labor, hablamos con su gerente, Fº Javier Andreu.

¿Cuáles son los orígenes de PAM?

● La empresa nació en el año 2004 impulsada por un equipo de ingenieros que conjugábamos juventud y una alta cualificación, lo que nos permitió crecer hasta configurar nuestra estructura actual: 16 profesionales que trabajan en unas instalaciones de 1.200 metros cuadrados de superficie.

¿En qué ámbito geográfico trabaja la empresa?

● Hoy por hoy cubrimos todo el mercado español y el portugués, aunque nuestro objetivo es ofrecer nuestros productos y servicios también en otros países. En este sentido, ya hemos realizado algunas operaciones en Túnez, Colombia y otros países latinoamericanos.

¿Cuál es la oferta de PAM?

● Nuestro trabajo se basa en el diseño integral de la maquinaria que

PAM trabaja en España y Portugal y ha realizado proyectos en Túnez y Latinoamérica

precisan nuestros clientes. Siempre trabajamos a medida de las necesidades que se nos plantean, y esto es posible gracias a la potencia de ingeniería de la empresa y al conocimiento del sector de las estaciones depuradoras de aguas -tanto de aguas residuales (EDARs) como de agua potable (ETAP)- pero también de cualquier otro



Equipo de accionamiento hidráulico para limpieza y desbaste de canales con transporte y deshidratación

proceso industrial donde intervenga el agua o sea preciso tratarla.

¿Es ese servicio integral lo que diferencia a la empresa de sus competidores?

● Esa es nuestra intención. Desde el primer día hemos pensado que para ofrecer el mejor servicio es imprescindible no sólo tener una muy buena calidad, sino también un precio competitivo y una gran seriedad a la hora de cumplir con los compromisos de entrega. Y la mejor vía que hemos encontrado para conseguir todo eso es la investigación, que nos ha llevado a automatizar nuestros procesos productivos y a apostar por la tecnología como elemento diferencial. Somos una empresa joven pero muy completa que no depende de terceros y que puede satisfacer completamente a sus clientes, y ellos nos lo reconocen.

¿Cuáles son los planes de futuro de la compañía?

● Como le decía, somos una empresa joven y nuestro objetivo es expandirnos tanto en España como en otros países. Creemos que estamos en el camino correcto y pretendemos seguir haciendo que la tecnología, unida a nuestra preparación, nos presente ante el merca-



Instalación de filtrado y transporte de residuos en la EDAR de Torreveja

do como una empresa dedicada a la ingeniería aplicada a la producción capaz de diseñar y ejecutar proyectos industriales.



PROCESOS AUTO-MECANIZADOS
Zapateros 20, Nave 6 - 03680 Aspe
(Alicante) - Tel. 96 548 36 78
www.procesosautomecanizados.com
comercial@procesosautomecanizados.com