

JESÚS MARÍA

Director general de Emerson Automation Solutions Iberia



Impulsar innovaciones que conviertan al mundo en un lugar más saludable, seguro, inteligente y sostenible. Este era el objetivo que el máximo responsable de la compañía en Europa, Roel van Doren, manifestaba recientemente como principio rector de la multinacional Emerson. El director general de su división Automation Solutions en España, Jesús María, se reafirma en esta posición y deja claro la apuesta por nuestro país de una firma que cuenta, en cuanto a modelo de negocio, con el viento a favor.

“EL TRABAJADOR DIGITAL DEL SECTOR INDUSTRIAL PRESCINDE DE LO SUPERFLUO O RUTINARIO EN PRO DE UNA ACTIVIDAD MÁS RELEVANTE Y EFICIENTE EN SU PUESTO DE TRABAJO”

En un mercado con tan alto nivel de competitividad y dinamismo, ¿qué puede ofrecer Emerson Automation Solución?

Podemos ofrecer soluciones innovadoras, contrastadas y perfectamente alineadas con los retos que nuestros clientes afrontan en su día a día. Al reto de la digitalización se unen ahora la exigencia de la eficiencia, la eficacia y la sostenibilidad. En Emerson, siendo perfectamente conscientes de esta realidad, nos alineamos con nuestros clientes sumando y poniendo a su disposición todo nuestro conocimiento y experiencia.

En este contexto, ¿cómo se posicionarían sus productos?

¿Qué marcaría su diferencia frente a la competencia?

Emerson dispone del portfolio de productos y soluciones más amplio del mercado: desde instrumentos de campo y válvulas a sistemas de control, pasando por soluciones de inteligencia artificial, realidad aumentada o *machine learning*. Esto nos dota de una visión holística de la realidad de planta que nos permite proporcionar exactamente lo que nos piden y sugerir funcionalidades innovadoras que, en base a nuestra experiencia, sabemos que tendrán un impacto muy positivo en la planta.

Además, todo ello está soportado por un equipo de ingeniería y servicios que nos permite garantizar una correcta implementación, ejecución y formación para nuestros clientes.

¿Qué sinergias puede ofrecer a la línea de negocio de Automation Solutions el segundo pilar de la compañía: Commercial & Residential Solutions?

Los retos a los que se enfrentan ambas líneas de negocio son similares y, en cierto modo, complementarias en muchos aspectos. La conectividad, la fiabilidad, la eficiencia y la sostenibilidad están muy presentes en ambos mercados y tanto Automation Solutions como Commercial & Residential Solutions se inspiran y enriquecen mutuamente.

¿Cuál es la apuesta más fuerte en la actualidad de Automation Solutions al mercado? ¿Qué necesidades o soluciones cubre?

Emerson está realizando una fuerte apuesta por soluciones digitales y de software que elevan su modelo negocio más tradicional a nuevas cotas a través de soluciones abiertas e integradas, que permiten a nuestros clientes alcanzar cotas muy elevadas en áreas tan importantes como son la producción, la seguridad, la fiabilidad, las emisiones o la descarbonización.

En estos momentos, envueltos en esta realidad tan excepcional, centramos todos nuestros esfuerzos en poder estar al lado de nuestros clientes, en numerosas ocasiones en remoto, mediante la ayuda que nos provee la tecnología y que ha demostrado ser clave en estos momentos tan dinámicos.

¿En qué momento considera que se encuentra la automatización de las empresas españolas, especialmente de las pymes?

Creemos que el grado de madurez en la automatización de las empresas españolas es alto, y en muy pocos años hemos visto un interés creciente en la modernización y actualización de plantas, especialmente en el sector de las pymes. En muy poco tiempo hemos si-

do testigos de cómo un interés y curiosidad iniciales se tornaban poco a poco en una visión muy clara de lo que quiere conseguir, lo cual es muy positivo.

¿Considera que los Fondos Europeos de Recuperación de la UE pueden servir para dar un mayor impulso a esta digitalización de las empresas españolas?

Sin duda que la Europa que viene será más ecológica, más digital, más resiliente y mejor adaptada a los retos actuales y futuros. Una parte importante de los Fondos Europeos de Recuperación habilitarán un canal de financiación que permitirá a las empresas explorar y validar tecnologías disruptivas, poner en marcha proyectos piloto o pruebas de concepto que, bien planteados y con una correcta implementación, serán escalados en las empresas españolas impulsando la digitalización a mayor escala.

En un artículo publicado en IQ, Alfonso Ramón Sánchez y Zigor Lizuain Echeverría, pertenecientes a su compañía, señalaban que “ser propietarios del conocimiento para la correcta interpretación de la necesidad del negocio es más necesario que el conocimiento en la tecnología sobre la que se va a sustentar el proyecto”. ¿En la transformación digital necesitamos más “técnica” o “saber interpretar”? ¿Cómo definiría al trabajador digital del sector industrial?

Un elemento fundamental y clave en la transformación digital consiste en tener claro el objetivo, la visión, la meta que se pretende alcanzar. Lo diré de otro modo: cuando se tiene claro el porqué, resulta relativamente fácil encontrar el cómo (en este caso la técnica o el saber interpretar). En este sentido, Emerson, a través de su compromiso divulgativo, sus programas de formación y el soporte remoto siempre disponible, permite alcanzar a todos sus clientes las metas que se marcan en su transformación digital.

El trabajador digital del sector industrial es una persona capaz de po-

ner en valor todo su conocimiento y experiencia durante más tiempo, que está conectado a todo y con todos de un modo eficaz y racional. Es un trabajador que, ante todo, prescinde de lo superfluo o rutinario en pro de una actividad más relevante y eficiente en su puesto de trabajo.

Hace dos años anunciaban su acuerdo con Repsol para el desarrollo de sistemas de exploración ¿Han seguido desarrollando esta línea de trabajo?

En 2019 Repsol y Emerson anunciaron una alianza estratégica para desarrollar tecnologías avanzadas de imágenes subsuperficiales con herramientas básicas desarrolladas por Repsol, como parte del Proyecto Kaleidoscope.

Después de un año y medio de colaboración entre Repsol y Emerson, se ha conseguido disponer de la solución técnica y comercial de los productos de software para licencia en la plataforma Paradigm de Emerson para ayudar a la comunidad de geociencias, otros operadores de yacimientos petrolíferos y empresas de servicios en el sector de la exploración. La solución combina lo último en visualización de gama alta, computación de alto rendimiento y entrega en la nube.

Emerson es una compañía con una clara política de crecimiento por adquisiciones. ¿Piensan continuar en esta tendencia? De ser así, ¿hacia dónde se dirigirían estas compras?

Seguiremos complementando el crecimiento natural de nuestra empresa con adquisiciones que nos permiten ofrecer a nuestros clientes productos y soluciones con mayor celeridad.

En estos momentos estamos expandiendo nuestro portfolio con adquisiciones relacionadas con el mundo más IT, como, por ejemplo, son las últimas adquisiciones de Progea, OSI (Open System International) e Intelligent Platforms, entre otras, complementando así el conjunto de soluciones y productos disponibles en el entorno OT donde Emerson sigue siendo la referencia a nivel mundial. 