

JAVIER PASCUAL

Director General Yokogawa Iberia

“YOKOGAWA SE ESTÁ CENTRANDO EN LA VENTA DE SOLUCIONES DE UNA MANERA CONSULTIVA Y COOPERATIVA CON SUS CLIENTES”



Con 35 años de presencia en Europa y 28 en España, la multinacional japonesa Yokogawa ha encontrado en nuestro país a uno de sus grandes aliados para consolidar su objetivo de convertirse en un proveedor a nivel europeo que aporte ya no solo productos de alta calidad, sino un partner en que el cliente pueda encontrar soluciones completas en sistemas de analizadores tanto para proyectos de nueva implantación como para ampliaciones o modernizaciones de las ya existentes.

Redacción INDUSTRIA QUÍMICA

Yokogawa Iberia lleva operando en nuestro país 28 años.

¿Cómo ha evolucionado la compañía en estos años?

Yokogawa se fundó en nuestro país en 1990, evolucionando desde una pequeña oficina comercial a un centro de integración de sistemas de analizadores a nivel europeo que es hoy su sede de Madrid. Durante este tiempo, la evolución de Yokogawa en nuestro país ha sido continua y creciente, dando una señal de fortaleza y apostando por nuestro país.

¿Qué tipo de producto ofrece actualmente su compañía dentro del contexto industria español del momento?

Yokogawa brinda a sus clientes soluciones dentro del campo de la automatización industrial, desde la instrumentación de campo a sistemas de control de procesos, así como los servicios enfocados al ciclo de vida de las plantas de sus clientes.

También cuenta con el servicio de Integración de Sistemas de Analizadores, que da servicio a toda Europa, y actualmente estamos expandiendo el área de soluciones avanzadas, en las que hemos podido avanzar de manera considerable gracias a la adquisición de empresas tecnológicas estratégicas como So-teika y KBC. Actualmente, aparte de servicios más tradicionales, también estamos expandiendo el área de soluciones orientadas a la consultoría como ciberseguridad, gestión de alarmas, etc.

¿Cuáles de sus gamas o líneas de productos mantienen mejor salida en nuestro país? ¿Por qué?

El mercado doméstico industrial, durante la última crisis, no ha hecho grandes inversiones. Eso ha lastrado la sustitución de sistemas de control completos. Por ello el mercado de instrumentación de campo ha prevalecido sobre los sistemas. Aquí es donde, con el incremento de las inversiones, observamos más crecimiento. En cuanto a sistemas de control, esperamos que diversos clientes se decidan en los próximos meses a invertir. Por



otro lado, esta última área es más cautiva en cuanto a posibilidades de entrar en plantas de nuestros competidores. Yokogawa tiene oferta y experiencia para migrar sistemas de control de terceros o conectar con ellos. Por otro lado, estamos encontrando mucho interés en implementar nuevas tecnologías, como el *wireless* para instrumentación de campo, así como servicios sobre el sistema de control (optimización, gestión de alarmas, ciberseguridad).

España se ha convertido en un mercado clave para la producción por parte de su compañía de los sistemas analizadores. ¿Qué aporta nuestro país frente a otros centros de producción?

Fue una decisión estratégica de la compañía. En aquel momento llevábamos 25 años de experiencia tanto en el área de instrumentación como en el área de sistemas de control de procesos. Durante todos estos años Yokogawa Iberia ha sido habitual acompañante de las ingenierías y contratistas españoles en todos los rincones del mundo.

El servicio que ofrecemos desde Madrid cuenta con un equipo de ingenieros profesionales calificados que cubren las necesidades del cliente desde el diseño, la fabricación y la producción, hasta la instalación, servicios in situ y formación.

La ventaja competitiva que ofrecemos a las empresas es la calidad de nuestros técnicos, así como el coste de instalaciones, el coste laboral frente a otros países europeos y, por último, disponemos de presencia global que nos permite ofrecer servicios sobre el ciclo de vida en cualquier parte del mundo.

¿Qué suponen estas soluciones para el sector químico actual?

Para el sector químico actual supone una *One stop solution*, es decir, contar con un único proveedor de servicios para las soluciones analíticas, lo que supone un ahorro en tiempo, control e inversión. Yokogawa puede asesorar a nuestros clientes desde el mismo momento que se identifica una necesidad en su proceso. Además, con nuestros sistemas de analizadores, contribuimos en la calidad del producto, en la calidad de la planta y la optimización de la producción.

» Nuestro plan de futuro para la planta española es llegar a convertirnos en un referente en Europa, tanto para clientes como para las distintas sedes europeas de Yokogawa en lo que a Integración de Sistemas de Analizadores se refiere

¿Qué objetivo o planes a corto y más largo plazo mantienen con esta planta española?

Nuestro objetivo principal, tanto a corto como a largo plazo es estar presentes en la vida de nuestros clientes, aportando soluciones y propuestas de valor para sus necesidades.

Nuestro plan de futuro para esta planta es el de llegar a convertirnos en un referente en Europa, tanto para clientes como para las distintas sedes europeas de Yokogawa en lo que a Integración de Sistemas de Analizadores se refiere, creciendo en nuestro parque europeo de sistemas de analizadores y en servicios sobre los mismos.

¿Contemplan ampliar la producción a otras referencias?

Nuestros sistemas de analizadores son variados. Desde un simple bastidor de toma de muestras para análisis de agua (SWAS) hasta casetas de gran tamaño con diversos analizadores. Nuestro objetivo seguirá siendo integrar este tipo de productos en un mix adecuado para la demanda existente.

¿Cómo está adaptando la compañía sus sistemas a las nuevas tecnologías digitales y su implantación masiva en las plantas de producción?

Yokogawa se está adaptando, a la par que los clientes, a la evolución de estas nuevas tecnologías. Como suministrador de sistemas de control, y la importancia de estos sistemas en la producción y en el mantenimiento y optimización de las plantas, Yokogawa se encuentra en una fantástica posición para ofrecer a sus clientes servicios de alto contenido tecnológico y estar presente en todos los segmentos de control de su producción y gestión de compañía. Además, nos adaptamos de manera interna y externa, ofreciendo al mercado el desarrollo de nuevas tecnologías digitales, como soluciones en la nube, internet de las cosas...

¿Cómo definiría o dibuja el futuro de Yokogawa?

Yokogawa se está centrando cada vez más en la venta de soluciones de una manera consultiva y cooperativa con nuestros clientes. Queremos ser un compañero en continua evolución coinnovando con los usuarios de nuestros productos, creando más valor en el ciclo de vida de los procesos e instalaciones. Como he resaltado antes, queremos estar presentes en la vida cotidiana de nuestros clientes adaptando y dando solución a sus necesidades. 