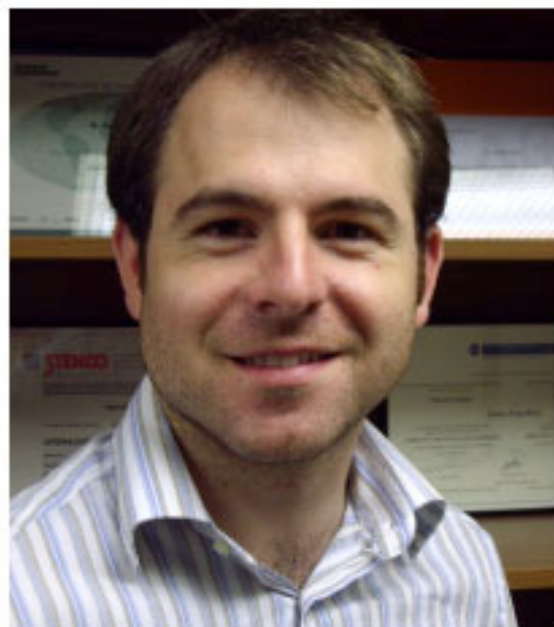


Comercializa máquinas de extrusión, soplado e inyección, así como otros equipos

Siepla abre nuevas posibilidades a los transformadores



Josep Puig. Ingeniero de Ventas de Siepla.

La empresa Siepla, de reciente creación, trae aires nuevos al sector de la transformación de plásticos de nuestro país. Aires que provienen de China, donde tras un severo proceso de selección de proveedores, Siepla ha logrado acuerdos con fabricantes de máquinas que le permiten ofrecer a los transformadores españoles una gama variada de máquinas, que incluye equipos para extrusión, inyección y soplado.

Redacción PU

Fue hace dos años cuando dos personas que llevaban muchos años en el sector de los plásticos, especialmente en el mundo de la extrusión y en el del PET, decidieron emprender una aventura independiente. Tras muchos años entre máquinas, viendo en los talleres, con el mono de trabajo y a pie de máquina, las necesidades de los clientes y conociendo de primera mano lo que necesitan, pensaron que debían aprovechar todos esos años de experiencia y esos conocimientos para crear su propio negocio.

No fue tan sencillo como el 'dicho y hecho', pero por fin, tras el verano de 2006, juntaron las palabras Soplado-Inyección-Extrusión-Plásticos en el acrónimo Siepla y comenzaron su andadura como distribuidores de máquinas para la transformación de plásticos. Josep Puig, que recibe a Plásticos Universales en sus oficinas de Barcelona, se unió al proyecto poco después, y en 2007 el tren de esta nueva empresa ya estaba en marcha. "La verdad -reconoce Josep Puig- es que no hemos tenido suerte con los tiempos que corren, pero a pesar de todo 2008 para nosotros va a ser un buen año, siempre teniendo en cuenta que, lógicamente, al estar comenzando es fácil mejorar y no olvidando que quere-

mos ir despacio, dando pasos seguros. Queremos ser una empresa con vocación de largo plazo. Somos pequeños, pero sabemos lo que hacemos. Creo que si algo destacaría de Siepla es nuestro perfil de ingenieros, más que de comerciales. Es decir, no solo vendemos una máquina, sino que vamos más allá".

Efectivamente, conociendo la forma de actuar de Siepla se observa que les gusta acompañar a las empresas que se inician en esta actividad.

Los ejemplos más claros son los de aquellas que hasta ahora, por ejemplo, compraban las botellas para envasar

Siepla vende máquinas chinas adaptadas a los requerimientos de calidad europeos. Antes de la entrega al cliente, la comprueba en sus instalaciones y le 'acompaña' en todo el proceso hasta la puesta en marcha. La formación del personal, el mantenimiento y el servicio posventa también forman parte de su oferta.



Injectora de PET de la Serie Mercurio.



sus productos y que ahora han decidido hacerlas ellas. Es decir, empresas no especializadas en la transformación de plásticos que se benefician de este 'acompañamiento' de los especialistas de Siepla. Un caso reciente es el de Productos Flower que ha adquirido ya una máquina de extrusión-soplado de Siepla, quien ha aportado también la formación, y ha colaborado en el diseño y fabricación de las primeras botellas.

Además de su conocimiento, una ventaja destacada por Josep Puig es la flexibilidad. "Nuestra estructura pequeña nos permite ser más flexibles y medir mejor el ritmo de nuestro crecimiento que somos capaces de asumir.

De momento estamos actuando en Cataluña y Valencia, pero estamos en plena fase de buscar agentes comerciales para trabajar en más zonas".

“Nuestra estructura pequeña nos permite ser más flexibles y medir mejor el ritmo de crecimiento que somos capaces de asumir”

Extrusión, soplado e inyección

Siepla se dedica a la venta de máquinas en España después de fabricarlas en China. Hasta aquí nada nuevo, especialmente en el campo de la inyección, donde esta situación es frecuente y ya está asumida por el sector, que ha permitido la penetración de un buen número de máquinas. Lo que no es tan habitual es que una misma empresa comercialice máquinas de todo tipo. En el fondo de la explicación está, como ocurre siempre en las empresas, el esfuerzo y la responsabilidad. El España-China-España es un clásico en la agenda de



Molino de la Serie Pegasus.



Sopladora de PET de la Serie Minerva

“Un equipo en el que tenemos mucha confianza es una máquina de inyección-soplado, pero no de PET, sino de PE o PP. Es una máquina que inyecta una pequeña preforma para luego soplarla”

Josep Puig. “Viajo con mucha frecuencia a China, no a buscar proveedores, algo que ya tenemos solucionado, sino a ver proyectos concretos, buscar soluciones, etc. Además, realizo allí las pruebas de las máquinas y los ajustes a lo que los clientes quieren, para poder volver con una máquina bien preparada y que responda a las necesidades del cliente. Pienso que esta personalización es muy importante para el éxito de nuestra empresa, especialmente en el sector de la extrusión, donde cada cliente es prácticamente un proyecto distinto”. Siepla se siente especialmente cómoda en la extrusión, un campo muy amplio, donde cuenta con una dilatada experiencia en el granceado, tanto de masterbatches como de material reciclado.



Máquina de extrusión-soplado de la Serie Hercules

Siguiendo con la extrusión, también conocen perfectamente el sector de tubo y perfil y, como lo demuestra un proyecto muy reciente de un cliente español, el de las láminas y la película plana. Otros sectores, como el de la bolsa, de momento no lo abordan, por su complejidad, su envergadura y, como explica Josep Puig, “porque no hemos encontrado de momento el partner adecuado”.

Curiosamente, la maquinaria china dedicada a la extrusión no es tan habitual en nuestro país. Josep Puig piensa que el motivo se encuentra en que “la extrusión es más técnica. Cada máquina de extrusión es prácticamente un proyecto, un tema complejo en el que jugamos con ventaja, porque conocemos muy bien el proceso de la extrusión”.

Soplado

Siepla también ha encontrado un mercado importante en el campo del soplado, especialmente en empresas acostumbradas a comprar las botellas y no tanto a fabricarlas. Es una tendencia que Siepla está detectando y que se ve reforzada con la posibilidad de adquirir máquinas más sencillas. En concreto, esta empresa ofrece máquinas de extrusión-soplado, así como de soplado de preformas de PET. La gama de tamaños posibles es muy amplia, desde 150 ml hasta 1.000 litros en extrusión-soplado, con máquinas de una y dos estaciones.

Pero también existe la posibilidad de la inyección-soplado, aunque de momento en una fase muy inicial. “Un equipo en el

que tenemos mucha confianza es una máquina de inyección-soplado, pero no de PET, sino de PE o PP. Es una máquina que inyecta una pequeña preforma para luego soplarla. Se dirige a cosmética, medicina, laboratorios, que son sectores muy exigentes y acostumbrados a trabajar con fabricantes habituales. De momento es una actividad más de futuro”.

Otros equipos y servicio técnico

En la feria Equiplast se expondrá una extrusora de doble husillo, un desgarrador grande y una sopladora de PET. “Estamos potenciando el molino grande y desgarrador de un eje grande, donde ya tenemos clientes preparados para hacer la inversión”.

También puede suministrar periféricos, si bien es cierto que no es un área en el que quieran entrar a competir. Por decirlo de alguna manera “no es nuestro mercado, pero si alguien nos pide algo siempre lo podemos ofrecer. Esto incluye robots, que podemos entregar perfectamente integrados en la inyectora, pero también otros muchos equipos, como líneas de lavado, refrigeradores, etc.”

En lo que se refiere al servicio técnico su declaración ya citada de “somos antes técnicos que comerciales” es una de sus ventajas. Acostumbrados a estar entre máquinas el servicio técnico se hace más fácil. También se responde con inmediatez a la necesidad de recambios. ■