

EGITRON**ARMINDO OLIVEIRA:****“Queremos fortalecer nuestra posición en el corcho, pero diversificando a otros sectores”**

Armindo Oliveira, director general de Egitron.

El director general de Egitron, Armindo Oliveira, analiza en EUROPA CORK la diversificación de mercados que tiene en proyecto la empresa portuguesa, y habla sobre las mejoras tecnológicas en las que están trabajando, de las que se beneficiará el sector corchero.

—EUROPA CORK. Egitron terminó el año pasado con el eslogan “Cuidamos de sus productos”. ¿Qué quieren transmitir con esta frase?

—ARMINDO OLIVEIRA. Egitron se desarrolló en la línea de control de calidad para inspeccionar los productos y esta frase tiene el mensaje de control de calidad, de verificación. Con la frase pretendemos transmitir que desarrollamos soluciones en colaboración con nuestros clientes que les permitan fornecer a sus consumidores productos con calidad, respetando

las especificaciones, controlados y con menos defectos posible.

—EC. ¿Empezaron con el corcho o con otro producto?

—AO. Comenzamos vendiendo ordenadores hace más de 20 años. Pero estábamos en una zona donde hay muchos fabricantes de tapones, yo nací en esa zona, así que como ingeniero tenía el sueño de hacer algo nuevo de equipos o programas para la industria corchera. Fue una oportunidad de negocio que empezó, más o menos, en 1994, cuando desarrollamos pequeños equipos para recoger datos. Luego, aproximadamente cada año, desarrollábamos una innovación y un nuevo equipo.

—EC. El sector corchero es muy tradicional. ¿Cómo recibieron las empresas la tecnología que Egitron les presentó?

—AO. Bien. Las empresas tenían cada vez más problemas con sus competidores de cierres sintéticos y de cápsulas de aluminio. Entonces, nosotros aparecemos en esta situación crítica, cuando los corcheros sentían la necesidad de controlar su calidad, de mostrar que estaban haciendo un control correcto y es así.

EN ESPAÑA Y PORTUGAL

—EC. ¿Tienen clientes tanto en España como en Portugal?

—AO. Sí. En España y en Portugal tenemos bastantes equipos.

—EC. ¿En qué se diferencia el cliente español del portugués?

—AO. En nada, aunque está claro que la industria del corcho es mayor en Portugal, por lo tanto tenemos más clientes portugueses. Pero desde 2004 nuestra cifra de exportación siempre ha ido a más del 40 por ciento, porque también vamos creciendo hacia otros

mercados donde hay tapones y vino.

—EC. ¿En cuáles?

—AO. En todos tenemos o un equipo, o un programa de control de calidad. Desde Chile, Australia, Argentina, Brasil o Estados Unidos. Siempre estamos intentando vender en otros mercados. Somos una empresa muy dedicada al sector, y la exportación ha sido muy importante para nosotros, para superar la crisis que tuvimos en 2009.

—EC. ¿La exportación funciona mejor que el mercado de Portugal?

—AO. No, son más o menos iguales.

—EC. Pero entonces, ¿por qué se lanzan a la exportación?

—AO. En la exportación fundamentalmente estamos con nuestros equipos y con nuestro control de calidad en la industria del corcho, e incluso en bodegas, porque tenemos muchos clientes que son bodegas. Marqués de Cáceres, Muga o Miguel Torres, por citar algunas, tienen nuestros equipos o programa de control de calidad. También tenemos muchos clientes que son fabricantes de botellas, porque vamos creando equipos relacionados con la industria del vino. Por otro lado, cada vez más desde 2009, estamos mirando a otros mercados y a todo tipo de sectores. No queremos ser tan dependientes del sector del corcho, aunque continuaremos ligado a él.

—EC. Y, ¿hacia qué tipo de productos se van a dirigir?

—AO. De todo tipo: cerámicas, alimentos, plásticos, etc. Podemos hacer trabajos de ingeniería electrónica y de mecánica. Además de nuestras soluciones podemos ofrecer equipos de nuestras representadas como por ejemplo máquinas universales para hacer pruebas de tracción y compresión, máquinas para probar la textura



A la izquierda, Maquinaria de detección de metales para la industria corchera.
A la derecha, Equipo Egitron para medir fuerzas de extracción y par de tapones.

de alimentos, controladoras de peso, detectores de cuerpos extraños, ..., que se aplican a un montón de situaciones.

—EC. **¿Por qué a una empresa le puede interesar implantar un control de calidad como el que realiza Egitron?**

—AO. Hay un montón de razones. Por una cuestión de productividad, porque el control se hace mucho más rápido que hacerlo manualmente. Además, los datos son todos centrali-

zados facilitando su consulta y análisis estadístico. También, por una cuestión de experiencia, pues estamos en este mercado hace mucho tiempo con clientes de diversos sectores y mercados.

—EC. **Aunque quieren abrirse a otros sectores, en concreto, en el del corcho, ¿tienen alguna novedad tecnológica?**

—AO. Claro, siempre. En estos momentos estamos colaborando en un

proyecto de marcación láser de tapones. También estamos desarrollando nuestro equipo para medir los cuellos de las botellas de una forma más rápida y sencilla e, incluso, a la salida de la producción de la botella. A esto, aportamos mejoras a equipos que ya tenemos hechos y añadimos más opciones. El año pasado teníamos una máquina que hacía la extracción del tapón de cava, después integramos para hacer la extracción normal de tapón de vino, e incluimos también la posibilidad de verificar los tapones que tienen una cabeza de madera o de vidrio.

—EC. **En el corcho, el TCA es lo más temido. ¿Cree que habrá alguna manera tecnológica de salvarlo?**

—AO. Nosotros pensamos en ello, pero es una cuestión muy compleja y necesita de una inversión muy grande.

—EC. **Entonces, ¿se puede hacer?**

—AO. Supongo que sí, aunque en estos momentos los niveles de TCA no están altos. Hoy día todas las fábricas corcheras controlan el TCA de una forma sistemática. ■