

Soluciones neumáticas

Airon, alianza italo-catalana, fabrica componentes para automatización

Emprendedores | 27/06/2012 - 00:00h

PALOMA ARENÓS
Vallès Occidental

Tres empresarios catalanes con más de veinte años en el sector industrial, **Josep Viñas, Miquel Andreu y Salvador Esteban**, se asociaron en el 2010 con los tres socios fundadores de la firma de origen italiano **Airon** para abrir la sede española en l'Ametlla del Vallès. La empresa fabrica y diseña componentes neumáticos orientados a sectores industriales, desde la alimentación, el sector químico, farmacéutico, cosmético o náutico hasta la industria metalúrgica. "Este mercado es cada vez más competitivo, y damos prioridad al servicio", detalla Viñas, que ejerce de gerente.

Su credo es trabajo, trabajo y más trabajo. "Tenemos dos exigencias imprescindibles: la calidad y la implicación del fabricante italiano en el negocio español porque desde un inicio nos ven como los socios; formamos parte de la misma empresa", apuntan. "Hacemos cosas que nadie hace en toda Europa porque en la neumática para automatización de procesos se trabaja mucho en serie y el mercado está muy saturado". "Para diferenciarnos -explican-, hacemos proyectos a medida: hemos construido unos cilindros neumáticos para una empresa que hace máquinas para limpiar instrumentos químicos. Lo encargaron a las dos empresas neumáticas más importantes del mundo y les dijeron que no. Nosotros asumimos el reto y ha salido muy bien", apunta Salvador Esteban.

Otro ejemplo de trabajo a medida de Airon es el diseño de la parte neumática de una máquina de lavado de convoyes de trenes que no se paran para que los limpien, un encargo para una empresa de Perú.

Su especialización está en los productos de acero inoxidable -más resistentes y duraderos- y los armarios neumáticos -una caja con válvulas- a medida, "con los que el cliente se ahorra los intermediarios. Lo montamos como él quiere, siguiendo la normativa, y somos más rápidos y económicos. Así generamos confianza", destaca Miquel Andreu, el responsable técnico.

Siguen un plan estratégico para cinco años, pero su crecimiento es constante y progresivo desde el inicio. "Todo el capital inicial, 125.000 euros, lo pusimos de nuestro bolsillo porque no recibimos ninguna subvención, y creemos firmemente en el proyecto. En el 2010 facturamos 100.000 euros; en el 2011, 300.000 y este 2012 cerraremos con 550.000 euros". El primer año tenían 90 clientes, el segundo aumentaron a 170 y ahora cuentan con 210 de toda España. Los tres socios planean su expansión internacional en los mercados portugués, marroquí y centroamericano dentro del plan estratégico.

