

El protagonista



SANTIAGO SAINZ

Jefe de mercadotecnia de Ford España

Vinculado a Ford desde 1995, el actual director de desarrollo de negocio de la multinacional estadounidense en España asumirá a partir del 1 de febrero el cargo de director de mercadotecnia.

La frase

«Tras un 2009 muy difícil, la OMT prevé un aumento del turismo internacional de entre el 3% y el 4%»

Taleb Rifai

SECRETARIO GRAL.
ORGANIZACIÓN
MUNDIAL
DE TURISMO

El producto

'Netbooks' con baterías para todo el día

Samsung ha presentado las últimas incorporaciones a su galardonada gama de netbooks: los modelos N210, N220, N150 y NB30. Diseñados para ofrecer la máxima libertad, los miniportátiles N210 y N220 proporcionan hasta 12 horas de movilidad, mientras que los modelos N150 y NB30 tienen unas baterías que funcionan hasta 8,5 horas y 11 horas, respectivamente. Este rendimiento con baterías de gran duración



ha sido posible gracias a la reducción del consumo energético general que permite una pantalla led de gran eficiencia energética y al rendimiento optimizado del procesador. Además, la pantalla antirreflejante de 10,1 pulgadas de los nuevos netbooks realiza ajustes precisos a películas e imágenes para ofrecer el máximo detalle y los colores más radiantes, sin efecto de espejo en entornos muy luminosos o incluso a pleno sol.

Zona franca

GONZALO
BernardosDTOR. DEL MÁSTER
INMOBILIARIO DE LA UB

Y si...

Una gran incertidumbre sobrevuela el mercado de la vivienda. Últimamente, dos son las palabras más utilizadas por demandantes y oferentes: «Y si...». Son sinónimo de dudas y vacilaciones. Los primeros tienen el temor de comprar excesivamente caro y los segundos de vender demasiado barato. En numerosas ocasiones, al «y si...» le sigue: «Pues, me espero». Un razonamiento fácil, pero bastantes veces incorrecto. La inseguridad de los demandantes se nota en el número de viviendas que visitan. Un lustro atrás, un gran número de parejas compraba una después de haber visto únicamente cuatro o cinco. La última observada les gustaba y tenían la certeza de que si no se daban prisa, sería comprada por otros o subiría de precio.

En la actualidad, hay familias que han mirado más de 50 pisos y han sido incapaces de tomar una decisión. Al final, en algunas oca-

La inseguridad de los demandantes de pisos se nota en la cantidad que visitan

siones han optado por el alquiler con opción de compra por si el precio baja mucho más en el futuro. En otras, después de aclararse, se han llevado una desagradable sorpresa: las tres viviendas que estaban dispuestas a adquirir ya se han vendido. Llegan las prisas y el choque con la realidad: el número de «chollos» es limitado.

Los oferentes están desconcertados, especialmente los propietarios de pisos usados. Un gran número de ellos ha bajado el precio poco y mal. Escasamente porque en la actualidad continúa estando por encima del de mercado e incorrectamente debido a que lo ha hecho con retraso. Unos pocos son orgullosos y no quieren ser menos que su vecino. Este vendió en el 2006 una vivienda más grande y mejor conservada por 400.000 euros. Por tanto, este es el precio que ahora vale la suya. Si nadie se lo da, prefieren esperar, aunque sea casi eternamente. En segunda mano, solo han bajado en una elevada cuantía los propietarios que necesitan urgentemente capital. Una parte de los «chollos» son los pisos que ellos ponen a la venta.

En España casi todo el mundo cree que sabe de fútbol y de vivienda. Ignoro si lo primero es cierto. En cambio, les aseguro que lo segundo es falso. Un consejo: si quiere vender o comprar una, asesórese y acuda a los profesionales. Le cobrarán por su gestión, pero le harán ganar dinero.

Empresas

Sabacauchó ► Soluciones tecnológicas con polímeros

Magos del poliuretano

Nacida para producir piezas de caucho, hoy la firma diseña soluciones basadas en polímeros elásticos, como el poliuretano, para cintas de pasajeros en aeropuertos o para aerogeneradores

MANEL TORREJÓN
BARCELONA

Sabacauchó, en Castellar del Vallès, dio en su momento el difícil paso que va desde el producto por encargo a la solución. En 1979, Jordi López (50 años) puso en marcha un taller que hacía piezas de caucho para fabricantes de maquinaria. Un tallerito entre miles de los que había en el Vallès Occidental. «Pero hoy los componentes estándar solo generan un 10% de nuestras ventas: lo que vendemos son soluciones», dice el director de ingeniería, José Luis Chica (33 años), que ha contribuido a dar alas a esa nueva mentalidad en el sector de los polímeros elásticos. Los clientes empezaron pidiendo consejo —«estoy diseñando una máquina y la amortiguación me hace ruido: ¿qué podemos hacer?»— y con el tiempo pasaron a ser los bomberos de los problemas más insospechados. «En el 2007, Thyssen instaló las dos cintas de pasajeros más rápidas —dos metros por segundo— del mundo en el aeropuerto de Toronto, pero el ruido era tan grande que los pasajeros se perdían lo que decía la megafonía. Presionados por un ultimátum, nos dieron seis semanas para rebajar el ruido... Eran dos cintas de 270 metros cada una», recuerda Chica. Al principio quisieron actuar sobre las ruedas, como están haciendo ahora en la atracción Furius Baco de Port Aventura —en este caso, además de amortiguar el ruido, aportan la resistencia del material—, pero se trataba de miles de ruedas. «No había tiempo. Así que actuamos sobre el rail, que recubrimos con un material especial. Así se redujeron entre siete y ocho decibelios».

El material y la tecnología con que lo trabajan son transversales. Tanto sirven para un roto como para un descosido. Gamesa, el fabricante de aerogeneradores, les encargó la junta que va de la pala a la nariz de estos gigantes aspa-



JOSEP GARCIA

Pilonas elásticas

Dicen los portavoces de Sabacauchó que ya se han instalado más de 20.000 de sus bolardos de poliuretano. En Catalunya se encuentran en municipios vallesanos como Sabadell, Cerdanyola y Barberà. «Hay competencia, pero algunas de esas pilonas son tan elásticas que los coches pueden aparcar encima».

►► De izquierda a derecha, López, Roca y la jefa financiera, Estel Carner.

pueblan los sitios más azotados por el viento en España. «Van tres juntas por aerogenerador. Pues bien, antes esa junta la tenía que montar un operario a la intemperie y a merced de los vientos. La nuestra, una monopieza —a diferencia de las juntas anteriores— de tres metros de diámetro, puede ser montada desde el interior. Además, es de un material que aguanta mejor la lluvia y el frío». Dice Jordi López que ya han servido más de 20.000 de estas juntas.

Sus soluciones se han incorporado al proceso de producción de café en la sede suiza de Nestlé, en Vey, o en los trenes de la multinacional Alstom. También Hutchinson, grupo que fabrica amortiguadores para plantas petrolíferas en alta mar, ha confiado en su tecnología.

En Francia, mercado que lidera sus exportaciones (estas suponen ya el 40% de las ventas), esta empresa vallesana se distingue por los plazos de entrega. «La calidad y el precio es

el mismo, pero el servicio es mejor: nos basamos en la teoría de las limitaciones de Goldratt, que propone comprender el fenómeno de los cuellos de botella de una fábrica para así acertar en las previsiones de producción». Grandes multinacionales de productos tecnológicos parten de ese principio.

El último paso que ha dado la empresa propone una solución sin que nadie la pidiese previamente. En el 2002 lanzaron al mercado las pilonas de poliuretano que, en contraste con las de hierro, reducen hasta 10 veces la dureza del impacto del motorista o ciclista que salen disparados. Han venido fabricando el producto para distribuidores, pero a partir de ahora lo ofrecen directamente a los ayuntamientos, que tienden a hacer reposición con bolardos hechos de polímeros elásticos. El producto ha sido bautizado como X-Last. Sabacauchó da trabajo a cerca de 40 personas. ≡