

## Innovación y ecología en los suelos

Alea Experience. Ha conseguido abrirse un hueco en el sector mediante el recubrimiento de titanio sobre placas cerámicas

PEPE ESCOBAR | 26/04/2010 08:25 |

La carretera CV-18, también llamada carretera Castellón-Nules, recorta el litoral castellonense. A ambos márgenes del asfalto, una sucesión de empresas relacionadas con la elaboración y comercialización de pavimentos. Las hay familiares, con un mercado regional o, como mucho, nacional. Otras, más mediáticas y poderosas, colocan sus producciones a lo largo y ancho del planeta Tierra. Sin embargo, todas o casi todas padecen una enfermedad común: la crisis. Recorte de plantilla, cierre de líneas de producción

Ignacio Calvo, director general de Alea Experience, una empresa ceramista ubicada en Burriana (Castellón), llegó a la conclusión de que o hacía algo diferente o también pasaría por problemas de tesorería. Con experiencia anterior en este sector industrial, con ciclos a la baja periódicos que coinciden con agotamiento de creatividad y falta de colecciones novedosas en el mercado, el emprendedor pensó que innovando podría engañar al mercado y romper esa espiral. Pero ¿cómo? **La solución podría estar en el uso de una técnica compartida por industrias de automoción, menaje de cocina y ornamentación, así como por el sector de biomateriales o de construcciones aeronáuticas: el recubrimiento de titanio sobre placas cerámicas.** "Pensé que este uso también podía extenderse al alicatado de paredes y techos. Así, se podría obtener un acabado metálico, algo diferente a lo habitual", dice Calvo.



### *Fueron a Rusia a recoger la maquinaria necesaria*

Ni corto ni perezoso, Ignacio se fue a Rusia, invirtió en la maquinaria necesaria y, una vez en Castellón, la adaptó a las condiciones climáticas de la zona. "Todo el proceso de instalación lo teníamos concluido en febrero de 2005", explica.

Tres meses después, las primeras piezas metalizadas producidas por Alea salían de fábrica y lo hacía siendo desde el principio, muy respetuosa con el tratamiento de residuos (no hay emisiones ni uso de productos tóxico-peligrosos), algo que suele causar bastantes problemas al sector.

Recorriendo la fábrica, Ignacio va explicando los pasos del novedoso proceso de producción aquí aplicado: tratamientos superficiales bajo técnica PVD (Deposición Física en Fase Vapor). "Generamos, a partir de un soporte determinado, una **superficie metálica muy resistente a las agresiones externas**, el desgaste, la corrosión. Se trata de producir un recubrimiento físico en el que el metal es vaporizado para formar una unión molecular con la superficie a recubrir. El recubrimiento se condensa formando una película delgada y de aspecto metalizado sobre cada pieza", cuenta.

### *Ninguna empresa había usado antes esta técnica para trabajar la cerámica*

Parece sencillo, pero hasta que esta empresa castellonense puso en práctica la idea, nadie lo había hecho antes: "No debimos hacerlo demasiado mal, ya que, en 2007, nos dieron el Premio Bancaja al Mejor Proyecto Empresarial de la Comunidad Valenciana".

Para Calvo, **la innovación es "un factor de obtención de ventajas competitivas**, pero para conseguirlo, antes es necesario desarrollarse en I+D+i". "Siempre hemos creído que perfeccionar nuestra cadena logística tenía que ser parte de nuestra estrategia", asegura.

Calvo señala que la logística tiene que ser una herramienta de competitividad: "Lo normal ha sido preocuparse sólo de producir, producir, producir". Este empresario lo tiene claro, optimizar la logística es clave para cualquier compañía que quiera adaptarse al mercado: "No preocuparse por reducir plazos de entrega y controlar los niveles de stock se acaba pagando". Alea quiere ser un referente productor y distribuidor, convencer al mercado de que el valor añadido de los productos mejora la competitividad.

Innovación, el vocablo entra y sale una y otra vez de la boca de Ignacio. "Una de las primeras cosas que hicimos fue crear un departamento I+D+i y acogernos a Expande, un programa del Impiva (Instituto de la Mediana y Pequeña Industria Valenciana) que facilita financiación para investigación e innovación", recuerda Calvo.

Simplemente, así es esta empresa, así es Alea, una firma que empezó trabajando como subcontrata de grandes marcas y que ahora vende marca propia en mercados tan diferentes como Rusia, EEUU y Oriente Medio.