

LA PLAFORIZACION EN SODECA

RENTABILIDAD Y FLEXIBILIDAD EN EL TALLER DE PINTURA.

Entrevista con D. Enric Salvans, Director de producción de SODECA, S.A.
y con D. José Luis Jiménez, Director Comercial de QUIMICA DNI, S.A.

SODECA, S.A. es una jovencísima empresa cuya actividad se centra en la producción de ventiladores eléctricos para usos industriales.

El Director de producción de la misma es D. Enric Salvans, quien, junto a los máximos responsables de los diferentes departamentos de la empresa, fundaron SODECA, S.A., en 1982.

Su larga y dilatada vida profesional y su gran experiencia en el sector, han posicionado a la empresa, en un corto período de tiempo, como el segundo fabricante nacional de ventiladores industriales, con un alto nivel de calidad del producto, y una tecnología de vanguardia.

Tras la visita muy interesante de las instalaciones se inició la entrevista con D. Enric Salvans, respondiendo también a algunas preguntas D. J.L. Jiménez, Director Comercial de DNI, S.A., empresa que comercializa la plaforización en España.



De izquierda a derecha: Sres. Enric Salvans, Eulogio Fernández, J.L. Jiménez y José M.º Izquierdo.

- P y A: ¿Cuáles son los orígenes de SODECA, S.A.?

ES: La decisión de formar la empresa se tomó en 1982, aunque realmente nos la habíamos planteado ya con anterioridad, puesto que era patente la necesidad del mercado en aquellos momentos, de aprovisionarse de un producto de prestaciones especiales, con un servicio rápido y eficaz, y a precios competitivos.

Iniciamos pues nuestras actividades en 1982, en un pequeño taller con una plantilla de 4 personas, y una Política de Servicio al cliente acertada, que afortunadamente nos ha llevado a la situación actual, con la capacidad de fabricar más de 1.000 variantes distintas de ventiladores, con un plazo de entrega prácticamente inmediato, lo que nos desmarca cla-

- P y A: ¿Cuáles son las innovaciones que SODECA, S.A. ha introducido en el mercado?

ES: En cuanto a innovaciones técnicas, las más importantes han sido el diseño y creación de las turbinas de los ventiladores de alta presión en aluminio, en los que hemos sido pioneros y cuyo sistema productivo han adaptado ya otros fabricantes, el desarrollo de una voluta en aluminio para los ventiladores de alta presión, en sustitución de la chapa de acero, y la creación de la gama de ventiladores CAM de media-alta presión, que nos ha permitido situarnos como líderes absolutos en este tipo de aplicaciones.

Asimismo, la versatilidad que ofrece nuestra gama de helicoidales es realmente espectacular, con distintas hélices y palas, y utilizando motores antiexplosivos, antideflagrantes, o extraplanos.

Sin embargo, la principal innovación que hemos introducido es nuestra flexibilidad productiva. Nuestro proceso productivo nos permite adaptarnos a

rápida y muy eficaz. Podemos fabricar prácticamente un ventilador a su medida. Incluso hemos contemplado los cambios de color en nuestros ventiladores, disponiendo adecuadamente, de instalaciones complementarias a las principales a este efecto.

- P y A: ¿Es un mercado difícil el de la ventilación industrial?

ES: Más que dificultad, el mercado de la ventilación conlleva una gran especialización. Tanto el instalador como el aplicador de ventilación industrial requieren construcciones especiales, y afortunadamente el usuario exige cada día un mayor nivel de calidad.

A este respecto, hemos de congratularnos de que tanto por parte de nuestros clientes europeos, como por parte de los visitantes a nuestros stands en los salones internacionales en el extranjero, se ha reconocido a nuestra marca un alto nivel de calidad tanto por lo referente al producto en su construcción como por el excelente acabado del mismo.

De hecho, hemos iniciado ya las gestiones para obtener en un futuro próximo la homologación de nuestra empresa como empresa de calidad reconocida internacionalmente.

- P y A: ¿Por qué se decidió instalar un tren de pintado continuo?

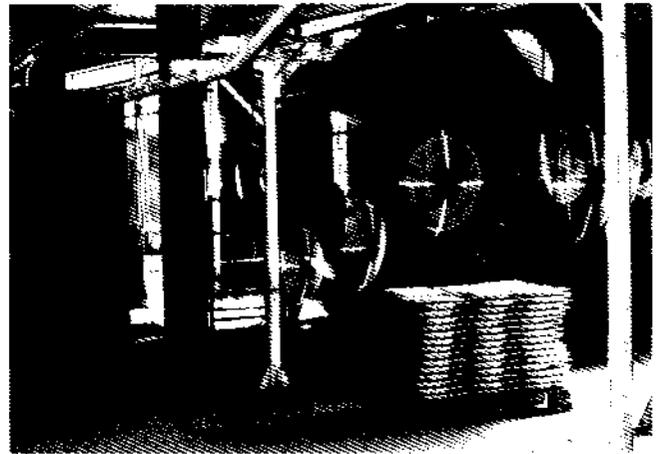
ES: En un principio cubríamos nuestras necesidades con una pequeña instalación manual con horno estático y con subcontratación. Debido al crecimiento de nuestro volumen de fabricación y para conseguir una mayor calidad en el acabado de nuestros productos nos planteamos una instalación continua de pintado, con un buen sistema de desengrase y pretratamiento.

- P y A: ¿Qué pasos se siguieron?

ES: Se solicitaron diferentes ofertas y al mismo tiempo se valoraron las ventajas e inconvenientes de las instalaciones que ya conocíamos.

El sistema de desengrase, fosfatado, lavado y secado de las instalaciones ofertadas y conocidas

no nos convenció principalmente por dos motivos, conseguir un correcto secado de las piezas dada la variedad y complejidad de sus formas y los problemas de espacio que nos ocasionaría este tipo de instalación, ya que queríamos ubicarla en un espacio reducido.



Entrada cuba de plaforización.

- P y A: ¿Cómo se llegó al desengrase por plaforización?

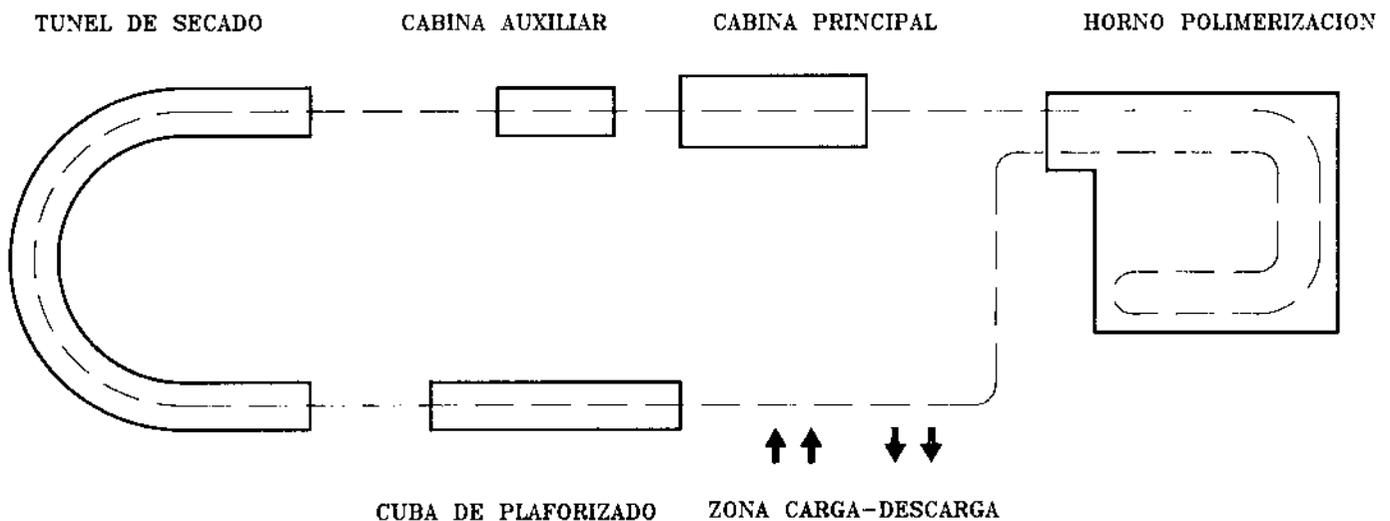
ES: Por los motivos ya expuestos procedimos al montaje de la nueva instalación manteniendo el desengrase de la instalación manual.

Fue entonces cuando tuvimos noticias del desengrase por inmersión en cuba de plaforización.

Se estudiaron todas sus características y se visitó una instalación en pleno funcionamiento y a la vista de los resultados tomamos la decisión de montar este tipo de desengrase y pretratamiento.

- P y A: ¿Qué ventajas aporta este tipo de instalación?

ES: El desengrase por plaforización tiene, bajo nuestro punto de vista, varias ventajas respecto a otro tipo de instalaciones.



Circuito tren de pintura.

El reducido espacio que ocupa. La calidad del desengrase y pretratamiento unido a una gran estabilidad y fiabilidad del baño. Ahorro energético ya que actúa a temperatura ambiente y por último porque resuelve perfectamente el problema ecológico, pues no produce ningún tipo de residuos, ya que la cuba actúa con circuito cerrado.

- P y A: Sr. Jiménez, ¿qué es la plaforización?

JLJ: Es un tratamiento que permite realizar por inmersión, en un solo baño en frío, el desengrase, la fosfatación y una protección. El producto utilizado es un polifosfato orgánico, ácido fosfórico y una resina diluida en una mezcla equilibrada de disolvente.

Una vez desengrasada y fosfatada la pieza, el secado polimeriza la resina que se une al metal mediante los fosfatos, y sirve como protector temporal (la pieza puede estar almacenada hasta un año sin pintar, sin riesgo de oxidación). La duración del baño no tiene límite y las grasas se absorben y se transforman químicamente. La plaforización, como bien dijo el Sr. Salvans, no genera ningún tipo de residuos.

El ciclo de tratamiento es el siguiente: Inmersión de las piezas en el baño; desengrasado de los metales por la acción de los disolventes; absorción de los aceites y las grasas por los polifosfatos; deposición de una capa de fosfatos mixtos de Zn y Fe recubiertos de un film polimérico; salida de las piezas; secado a temperatura ambiente o con aire forzado. La duración de las 5 primeras fases es de 60 segundos, la última es de 2 a 10 minutos.

Los costos de explotación se reducen sólo al consumo de producto, ya que el costo energético de la instalación es muy bajo, de 2 a 7 Kw. No hay costo de energía de calentamiento, ni costo de aguas ni tratamiento de éstas.

- P y A: ¿Cuáles son los orígenes de la plaforización?

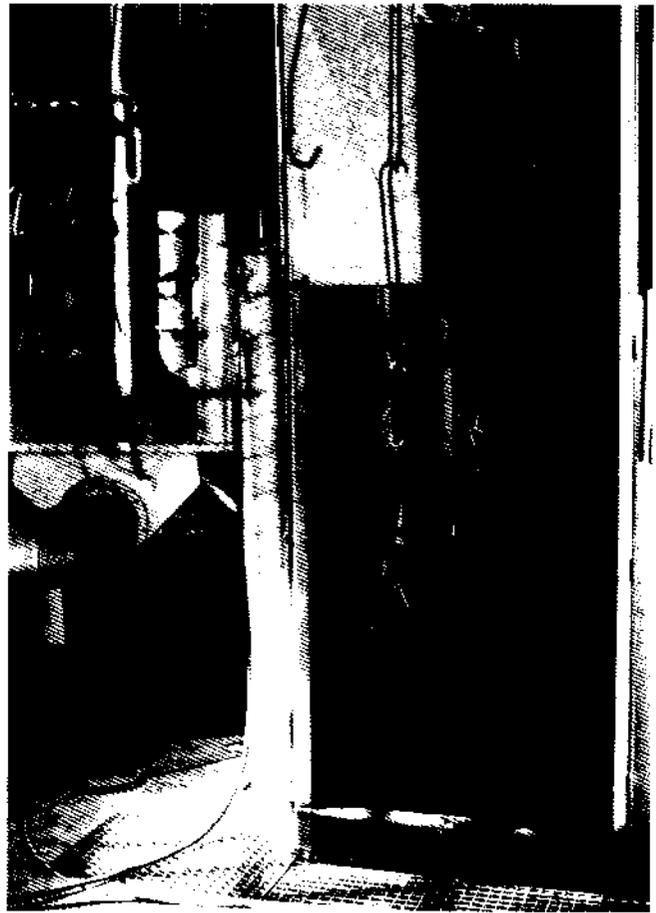
JLJ: Es un descubrimiento que se hizo en Italia hace unos 22 años, y que se empezó a comercializar en Italia. DNI tiene la exclusiva de comercialización en Europa desde hace unos 12 años, como nuevo proceso de pretratamiento de los metales.

- P y A: ¿Para qué tipo de producción se adapta perfectamente la plaforización?

JLJ: En principio para todo tipo de metales férricos, piezas de fundición, aluminio, aluminio de fundición, chapa de aluminio, y en algunos casos perfil de aluminio, latón, cobre... con excepción del zamac, aleación de muy baja calidad, no pudiéndose controlar muy bien todas las partes de esta aleación.

- P y A: ¿No hay límite de producción?

JLJ: Como el coste de explotación es el mismo tanto en pequeñas como en grandes instalaciones, es más rentable en instalaciones medianas y pequeñas. En grandes instalaciones las fosfataciones tra-



Cuba de plaforización.

dicionales suelen ser a la larga más rentables ya que el coste al metro cuadrado es variable en una instalación de fosfatación tradicional. La alternativa es muy clara y muy importante cuando comparamos con las cubas de desengrase. Para un coste quizás inferior, la calidad es muy superior.

- P y A: ¿Es actualmente muy conocida la plaforización en España?

JLJ: En España no, en Europa sí, principalmente en Italia, Francia, Inglaterra, Alemania, Holanda y Bélgica.

- P y A: Sr. Salvans, ¿cree que se sabe adaptar satisfactoriamente el sector de Tratamiento de Superficies a las nuevas necesidades de preparación de superficie y pintado?

ES: Sí, ya que las ingenierías y especialistas del sector realizan grandes instalaciones (ramo automoción, etc.) y también resuelven bien instalaciones más pequeñas como puede ser la nuestra.

- P y A: Los industriales tienden a preocuparse más del medio ambiente. ¿A su parecer se hace lo necesario en España en materia medio ambiental?

ES: Aunque en estos momentos no estamos a nivel de otros países, sí es cierto que se está avanzando en este aspecto y tanto la industria en gene-

ral como la administración están destinando recursos para ello.

Nuestro producto, ventiladores industriales, es un componente importante de muchas instalaciones de filtrado y depuración de humos y gases.

En todo nuestro proceso productivo no se originan residuos que contaminen y por tanto tener una instalación de pintado sin residuos es de nuestra entera satisfacción.

Nosotros tenemos un producto industrial que no es ni de línea blanca ni del sector de la automoción donde se necesitan unas horas muy concretas de niebla salina. Con la plaforización logramos un producto perfecto. Comparando con lo que utilizábamos y que no era muy bueno ecológicamente (vapor de tricloro), hemos ganado del orden de 4 veces las horas de niebla salina. Además pintamos con epoxi poliéster, que como se sabe, no contamina, ya que no necesita disolventes.

- P y A: ¿Qué es Química DNI, S.A.?

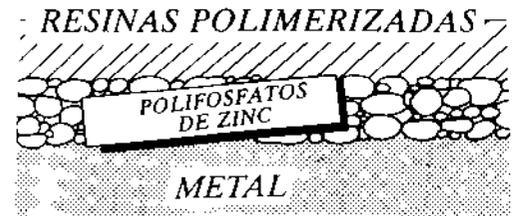
JLJ: Química DNI es una sociedad creada en España filial de la sociedad DNI de Francia. Su finalidad es comercializar el proceso de plaforización en España. Tiene sus oficinas en el Parque tecnológico del Vallés de Cerdanyola, cerca de Barcelona, y dispone de una planta piloto para hacer ensayos. La idea es que el cliente trate su pieza en una instalación con todos los condicionantes de una planta industrial para poder evaluar los resultados de una forma absolutamente fiable.

- P y A: ¿Qué relación existe entre ambas empresas?

ES: Es algo más que una relación proveedor-cliente, ya que por una parte tenemos la constante ayuda técnica sobre el control del baño y todos los aspectos de la aplicación de la pintura en general, y por otra colaboramos en determinadas ocasiones ya sea tratando piezas de muestra o bien recibiendo visitas en nuestra instalación.

LA "PLAFORIZACION" - Características del proceso

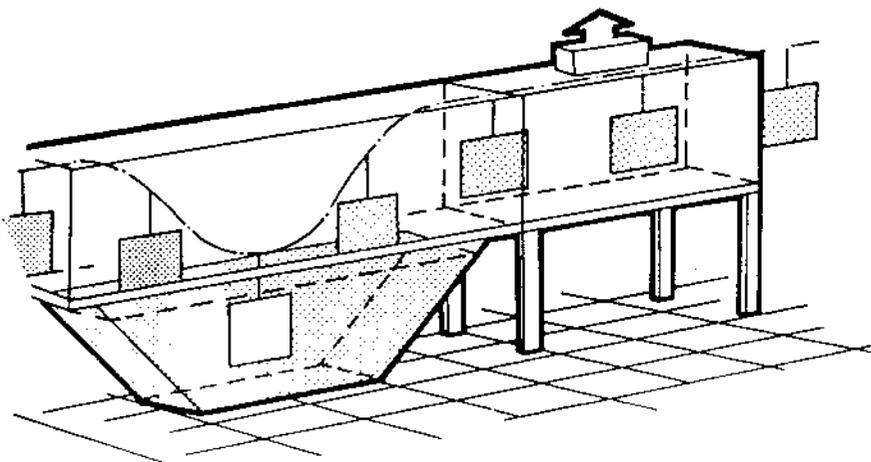
Tiempo de inmersión	60 segundos. 40 segundos con ultrasonidos.
Tiempo de secado	5 a 7 minutos en temperatura ambiente. 2 minutos en aire caliente.
Consumo del producto	1 Kg. para tratar 30 a 35 m2.
Metales compatibles	ACERO, ALUMINIO GALVANIZADO, ELECTROCINCADO, HIERRO FUNDIDO, etc...
Tipo de pintura	Excepción: Zamak Polvos, lacas, hidrosolubles, poliuretanos. Excepción: anaforesis y cataforesis.
Resistencia a la corrosión de las superficies tratadas sin pintar	En interior: 12 meses En exterior: 3 semanas
P.H. del baño	1'5 hasta 2'5.
Densidad	1'2.
Peso de los fosfatos depositados	2 gr/m2.
Espesor de la película orgánica	2 a 3 micras.



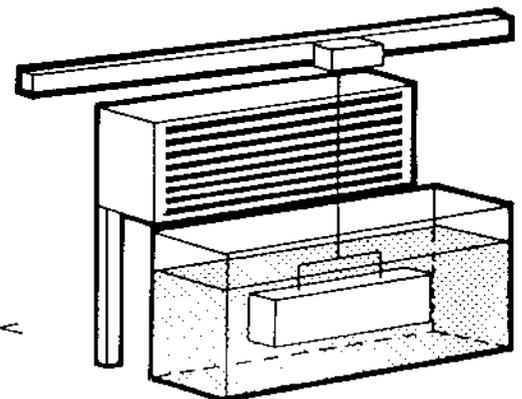
LE PROPONEMOS:

- * Efectuar pruebas de sus productos fabricados.
- * Estudiar con Vd. los productos necesarios en este procedimiento y proporcionarles los medios oportunos.
- * Visitar las instalaciones más próximas a su domicilio.

INSTALACION AUTOMATICA



INSTALACION SEMI-AUTOMATICA



DNI

DNI