

La empresa fabricante de productos en polvo para máquinas de vending se ha propuesto doblar su facturación en tres años.

Simat, el negocio soluble de la familia Font

Escribe Sergi Saborit

La población de Els Hostalets de Pierola, en la comarca de l'Anoia, ha saltado a la fama en los últimos meses gracias al descubrimiento de Pau: un antropomorfo de más de trece millones de años de antigüedad considerado como el primer catalán. Además de estos importantes restos arqueológicos, el municipio alberga una de las fábricas de instantaneización más modernas de Europa, con una capacidad de producción de 3,5 millones de kilos al año. En Europa, sólo existen instalaciones que utilicen la misma tecnología en Holanda, Alemania y Polonia. La planta es propiedad de Simat, empresa familiar que ha invertido un millón de euros en el proyecto y que está considerada como uno de los tres mayores fabricantes de productos solubles para máquinas de vending en España, por detrás de Nestlé y de la firma canaria JSP.

La puesta en marcha de la nueva planta de instantaneización se inscribe dentro del proceso de renovación tecnológica y generacional que la compañía inició en 2000, cuando se jubiló el fundador: Joan Font. Sus tres hijos tomaron entonces las riendas de un negocio que tiene sus orígenes en un molino de Sant Sadurn d'Anoia (Alt Penedès) que, con el tiempo, se transformó en una fábrica de piensos, Pínsos Font. "En 1975, la fábrica de piensos entró en crisis y mi padre tuvo la visión de reconvertir su actividad hacia el incipiente sector del vending", explica Pere Font, director general de Simat. Según Font, se trataba de aprovechar los conocimientos de formulación que tenía la empresa para desarrollar "productos solubles que pudieran sobrevivir en



Pere Font, director general de Simat. E. Ramon

Estas características físicas permiten optimizar la dosificación de las máquinas, "lo que evita que el operador de vending pierda dinero", añade.

Los planes de crecimiento de Simat también pasan por el lanzamiento de productos de mayor valor añadido -como preparados dietéticos o con propiedades funcionales- y por el impulso de sus ventas en el exterior, que actualmente aportan entre el 7% y el 10% de la facturación. En este contexto entra el acuerdo que la compañía ha alcanzado con un grupo de la República Checa para que venda solubles elaborados en la planta de Hostalets en los países de la Europa del Este, donde el sector del vending todavía está poco maduro.

Lead Food Service

Simat, que emplea a quince personas, ha iniciado también un proceso de diversificación para poder convertirse en un suministrador integral de productos para el canal vending. La compañía ha constituido la distribuidora Lead Food Service, que, además de los preparados solubles, comercializa café, bebidas y productos sólidos, como galletas, barritas dietéticas o platos preparados. La sociedad, que funciona como una central de compras para los operadores de máquinas automáticas de dispensación, ya ha alcanzado acuerdos de distribución con diversos proveedores, como Café Crem, Tupinamba, Café Rico, BioCentury, Cuétara, Gullón y Gallina Blanca. Font descarta dar un paso más y entrar también en el negocio de la explotación de máquinas, lo que le convertiría en un grupo integrado.

Además de Pere Font, en la empresa trabajan sus dos hermanos: Ramon, gerente de Lead Food Service y responsable del área comercial; y Joan, que supervisa el área técnica y que acaba de ser sustituido como director de fábrica por Francesc Malgosa. El proceso de relevo generacional, asesorado por el bufete Cuatrecasas, se tradujo también en la constitución de un consejo de administración del que forman parte los tres hermanos y sus padres. A medio plazo se podría dar entrada al consejo a profesionales externos a la empresa. El abuelo de los hermanos Font, Pere Font Mestres, fue el fundador de Caves Mestres.

La empresa fabricante de leche, cacao en polvo e infusiones para vending ha invertido un millón de euros en una nueva planta de instantaneización

las primeras máquinas de vending que salieron al mercado".

La leche en polvo para máquinas de café fue el primer producto fabricado por Simat. Hoy, la compañía elabora hasta dieciséis preparados instantáneos a base de leche, cacao o infusiones, además de capuchinos y caldos. Los productos de la empresa suministran a más de 25.000 máquinas de vending en España, lo que equivale a una cuota de mercado del 15%. "Tenemos como clientes a casi seiscientos operadores de vending", explica Font, quien se ha marcado el reto de intensificar la presencia de la compañía en el centro y sur de la Península, donde no descarta comprar alguna empresa.

Ventajas competitivas

El objetivo de Simat es duplicar su facturación en un plazo de tres años. En 2004, las ventas ascendieron a seis millones de euros, cifra que en este ejercicio está previsto incrementar en un 15%. La nueva tecnología de instantaneización de la que se ha dotado la empresa será la principal arma de su crecimiento. "Nuestro sistema de instantaneización -asegura Font- permite obtener un producto de muy rápida disolución y con una formulación muy regular".

PULSO A LA INNOVACIÓN



Jordi Rodríguez, director de Cecot Innovació, en la sede de la fundación.

Cecot Innovació, con sede en Terrassa, dedica su actividad al desarrollo de las TIC para pymes.

La teoría de las limitaciones

Cristina Santón

Un cliente va de compras a una zapatería, suena el teléfono y la dependienta deja de atenderle para responder a la llamada e iniciar la búsqueda del modelo que le solicitan desde otra tienda de la misma cadena de calzado. ¿Cómo ahorrar ese tiempo a la dependienta y al cliente que queda desatendido? Cecot Innovació ha encontrado una solución informática para ello. El dependiente puede saber cuál es el stock realizando un llamada directamente al ordenador, que interpreta el lenguaje y da al empleado la respuesta a su petición sin la necesidad de que intervenga una segunda persona.

La Fundación Cecot Innovació, ubicada en Terrassa, es una entidad vinculada a la patronal vallesana Cecot. En 2004, la fundación facturó cerca de dos millones de euros y la previsión para este ejercicio es de 2,5 millones. El organismo basa su investigación en el sector de la TIC (tecnologías de la informa-

cuentran Telefónica Móviles y Cisco Systems.

La entidad, que emplea a quince personas, ha desarrollado otro tipo de propuestas y estudios como la teoría de las limitaciones. Con el objetivo de mejorar la producción, un equipo de técnicos vinculados a la fundación analizaron la cadena de fabricación de diversas empresas para encontrar los llamados cuellos de botella. Tras la investigación personalizada en cada una de las empresas que abrieron sus puertas a Cecot Innovació, los técnicos sugirieron alguna solución a corto o medio plazo para el embudo localizado en cada caso.

Los anillos de caramelo creados por la pastelería de Antoni Escrivà, en Barcelona, dieron la vuelta al mundo apenas hace unos meses triunfando en el Harrod's de Londres y el Lafayette de París. Para su comercialización, Escrivà entró en el programa Ecodisseny de Cecot Innovació para el desarrollo de un envase sostenible que genere menos residuos a la hora de reciclarse.

La pastelería barcelonesa fue una de las seis que participó en el proyecto, como hizo también KH Lloreda, fabricante del desengrasante KH7. Para esta otra empresa de Canovelles (Valles Oriental) se diseñó un difusor.

La Fundación Cecot Innovació se incorporó el pasado mes de agosto a la Xarxa de Centres de Difusió Tecnològica (XCEDT) del Cidem.

www.cecot.es
www.cidem.com

CIDEM

Inovar per progressar

Esmorzar d'Emprenedoria i Finançament

"AVANTATGES DE LES BONES PRÀCTIQUES DE GOVERN PER L'EMPRESA FAMILIAR"

Confirmeu assistència a www.cidem.com el 19 de setembre, 9.00 h
cfabian@cidem.gencat.net
o al tel. 93 476 72 51
Places limitades

Generalitat de Catalunya
Departament de Treball i Indústria