

“A la industria española le ha costado mucho entender los **beneficios de la automatización**”



Dotest es una empresa con 10 años de vida y que distribuye en España y Portugal principalmente equipos de dosificación de precisión (manuales y automáticos) y de agujas de test para verificar la continuidad eléctrica en CI y en todo tipo de conectores y cableados.

¿Podría describir los productos que ofrece Dotest?

Los equipos dosificadores dispensan con precisión toda clase de fluidos (líquidos), desde agua hasta argamasas (adhesivos, siliconas, grasas, tintas, lubricante, UV, fluxes, resinas, pastas de soldar, esmaltes, cianoacrilatos, anaeróbicos, etc.).

Estos productos aportan todo tipo de soluciones a los problemas de producción (cantidad y calidad), de tiempos, de rechazos, de procedimientos, de mermas de producto y de costes en todo el proceso de fabricación. Gracias a nuestra extensa gama de robots de dosificación mejoramos enormemente la calidad del producto acabado, mejoramos el rendimiento de cada puesto de trabajo y sobre todo conseguimos que nuestros clientes amorticen los sistemas robotizados en tiempos muy cortos (un promedio de tres o cuatro meses).

¿Cuáles son las últimas novedades incorporadas?

Acabamos de lanzar al mercado un dosificador digital manual, temporizado y cíclico con nueve memorias internas y con un sistema de antigoteo, el SL101-220; y un robot pequeño de tres ejes de 150 x 100 mm de superficie útil de trabajo, el I&J7100, ambos a unos precios muy competitivos.

¿Cuál es el perfil de los clientes de Dotest?

En el 90% de las industrias hay un proceso de fabricación en el que se tiene que dispensar algún producto con mayor o menor precisión. Entramos en todos los ámbitos de la industria desde la Electrónica y la Automoción principalmente, pasando por Electrodomésticos, Instrumentación, Joyería, Modelismo, Alimentación, Juguetería, Calzado, etcétera.

Visto que Dotest encuentra sus principales clientes en el sector industrial, ¿ha visto disminuida su cartera por la fuga de industrias hacia otros países?

Efectivamente sí hemos sufrido la pérdida de algunos clientes importantes como la mayoría de las empresas: durante los últimos años se han ido yendo algunas de las multinacionales que hace 30 años se ins-



talaban en España (por el bajo precio de la mano de obra en nuestro país en aquella época). Paulatinamente están volviendo a practicar la misma política de movilidad que entonces, aunque en esta ocasión en países asiáticos, del norte de África y del este de Europa con menor coste de mano de obra que España.

Los productos que distribuye, su empresa tienen cabida en diversas industrias, ¿cómo se comporta en este sentido el sector de la electrónica?

Los productos que vendemos tienen la ventaja de tener aplicación en todas las industrias. La industria de la Electrónica, durante años ha sido uno de nuestros platos fuertes, pero debido a la incidencia de los países de "bajo coste", es un sector que tiene tendencia a ir reduciéndose en la industria productiva española. En cualquier caso estaríamos hablando de un plazo no inferior a los 10 años.


¿Cómo valora la progresiva automatización de la industria?

Muy positivamente, pues nos permite ser competitivos frente a la avalancha de productos provenientes de otros países con precios demasiado competitivos para Europa, a pesar de la menor calidad que se está importando. Con la automatización se consigue aumentar la productivi-

dad, mejorar la calidad de producto terminado, evitar errores humanos y reducir costes de personal.

A la industria española le ha costado mucho entender los beneficios a corto plazo que ofrece la automatización debido a la fuerte inversión inicial (aunque cada vez menor) que se necesita realizar. Pero de un tiempo a esta parte se está empezando a captar el "negocio" de comprar robots, aunque ello conlleve un primer esfuerzo de inversión.

¿Podría comentar las perspectivas de futuro, tanto de su empresa como del sector en nuestro país?

Por lo que respecta al mercado de la dosificación las perspectivas son muy buenas pues cada vez se acude más a la utilización de productos químicos para completar o sustituir procesos de producción en las empresas. Se trata de un mercado en continuo crecimiento. Evidentemente, factores ajenos a nuestro alcance pueden hacer variar la tendencia, pero las perspectivas para este año 2007 son inmejorables previendo un incremento en la facturación total de más del 20%. 





TECNICA Y DISEÑO

TRANSFORMADORES JESIVA, S.L.
 C/Godelleta nº1 VILAMARXANT
 46191 (VALENCIA)
 Tel: 96.271.09.62 Fax: 96.165.01.31
 e-mail: jesiva@jesiva.com
 www.jesiva.com

SERVICIO 24h



TRANSFORMADORES CONVENCIONALES



TOROIDALES CLASE II



TOROIDALES ESTANDAR



ENCAPSULADOS



NOVEDAD!!!



NOVEDAD!!!



FUENTES CONMUTADAS

TRIFASICOS



REGULADOR DE TENSION ELECTRONICO



FABRICAMOS TRIFASICOS HASTA 100KVA EN TRANSFORMADOR Y 200KVA EN AUTOTRANSFORMADOR