

Emprendedores

La transferencia de conocimiento y saber hacer en cerámica como base para una nueva idea de negocio

La innovación y calidad cerámica “made in Spain” es demandada en el mercado internacional. El sector cerámico español tiene que reconvertirse, pasando de ser productor a comercializador

Esther Ramo. Comunicación Espaitec

Cuando la empresa cerámica para la que trabajaban se vio obligada a cerrar sus puertas debido a la recesión económica, un grupo de siete compañeros con perfiles de ingeniería química y especialistas técnicos del sector cerámico recibieron el encargo de poner en marcha una planta cerámica fuera de España. Aunque finalmente este proyecto no se ejecutó, el grupo de trabajo identificó

un nicho de mercado internacional necesitado de este tipo de asistencia especializada y decidió emprender esta idea de negocio.

De este modo nace Tileassistance S.L, una empresa de ingeniería que ofrece servicios técnicos avanzados e innovadores aplicados a la industria cerámica. Equipo de trabajo y transferencia de conocimiento junto a más de veinte años de experiencia en el sector, son sus valores

diferenciales.

Su actividad se centra en propuestas de gestión integral en todas las etapas del proceso productivo dirigidas a un mercado internacional, países donde el sector cerámico está emergiendo en los que su asesoramiento supone dotar de valor añadido a las empresas con las que trabajan. Para ello, siguen un sistema basado en la gestión de proyectos y equipos de trabajo especiali-

zados por mercado que *in situ*, impregnan de conocimiento y metodología a toda la estructura empresarial, desde altos cargos a trabajadores de planta.

La empresa centra su actividad en tres tipos de proyectos. Por una parte proyectos a corto plazo o puntuales, dando soluciones a



Equipo de trabajo Tileassistance en las instalaciones de Espaitec, donde están ubicados.

Emprendedores

problemas específicos en un tiempo determinado, sin que exista ningún contrato de seguimiento. Por otra parte, proyectos a largo plazo que abarcan desde acciones de puesta en marcha de plantas de producción cerámica a acciones específicas, como por ejemplo incrementos de productividad y calidad de la planta, a través de un plan de acción concreto y un contrato de mantenimiento a posterior que controle la estrategia implantada. Por último, ejecutan proyectos de instalación de maquinaria en el exterior con puesta a punto y adaptación a la línea de producción.

Para ofrecer estos servicios el organigrama empresarial está estructurado de forma que cada uno de los socios actúa como Director de Proyecto en un área determinada. De

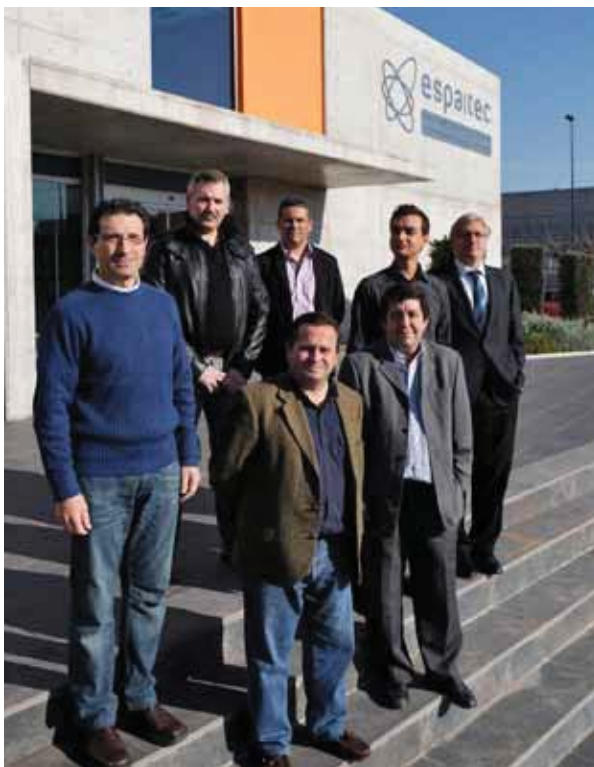
Como una solución para reducir el número de parados del sector cerámico, convendría que desde las instituciones públicas del sector se llevaran a cabo acciones de tutelaje para promover la movilidad de trabajadores.

este modo, el responsable del proyecto se desplaza con un equipo de expertos de Castellón subcontratados al país donde es requerido, para implementar la metodología Tileassistance basada en la transferencia de conocimiento entre todos los

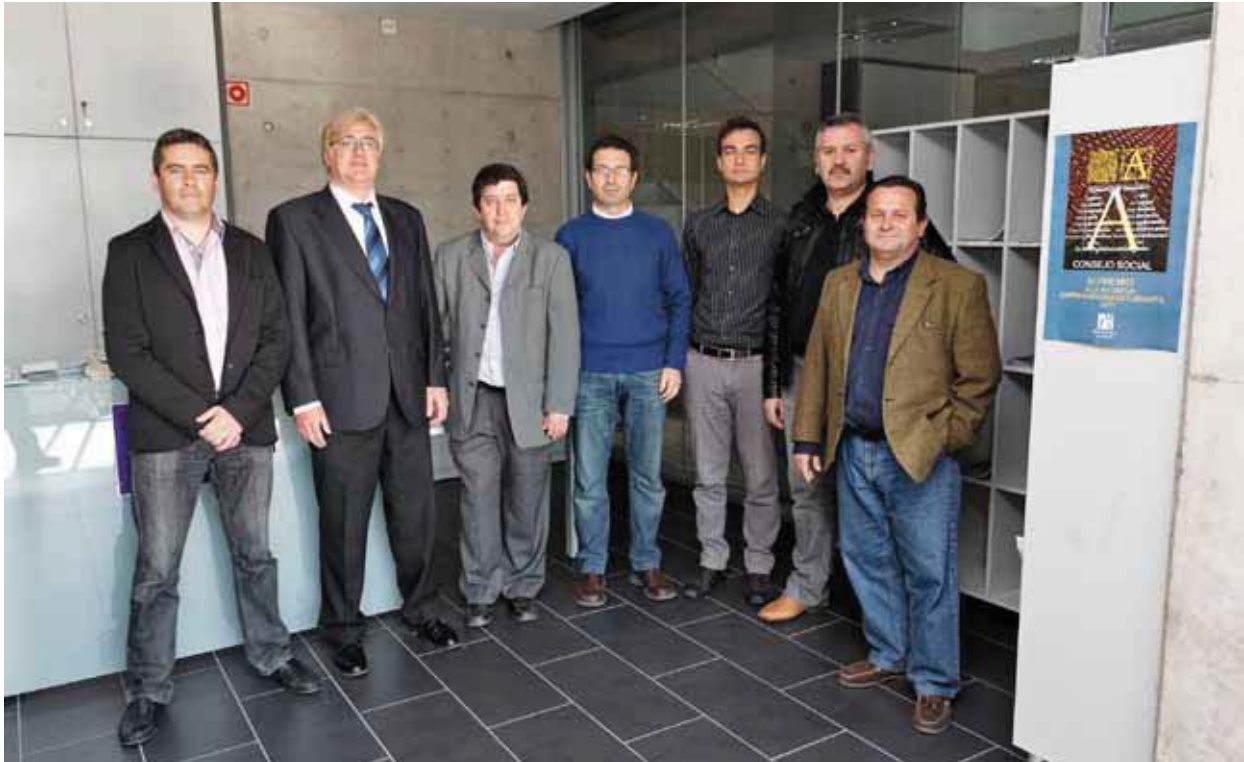
recursos humanos de la empresa. “No queremos que en los países donde operamos sólo el equipo directivo aprenda la forma *made in Spain* de hacer las cosas, queremos que todo el equipo humano de la organización entienda la importancia de ello para conseguir sus objetivos” afirma uno de los socios fundadores. “No

obstante, las barreras culturales, un nivel técnico bajo, la inexistente experiencia y una gestión empresarial basada en dar y acatar órdenes, dificultan, en la mayoría de los casos, la consecución de los objetivos.” La solución propuesta por Tileassistance es implementar el *know how* de su equipo en toda la fase de producción para solventar problemas técnicos, a la vez que formar al personal con quien trabajan y responsabilizarlo de sus acciones. “Si la gente de base no tiene la información adecuada, puedes tener la mejor maquinaria pero la producción no sale.”

Centran su actividad en el mercado internacional y desde septiembre de 2011, fecha en que fue constituida la empresa, han trabajado en países como Argelia, Brasil, Colombia, Malasia, Irán, Arabia Saudí, Marruecos, India o República Dominicana, entre otros. Están convencidos que el sector cerámico español tiene que reconvertirse, pasando de ser productor a comercializador, produciendo o subcontratando fuera pero vendiendo con la imagen de marca de España. Son conscientes de que esto supone la desaparición de muchos puestos de trabajo, pero es necesario reciclarse y cambiar el enfoque, pues la orientación del negocio está fuera y se necesita mano de obra especializada. “En muchos de los países en los que trabajamos hay demanda de personal tanto cualificado como técnico del sector cerámico, pero la gente



Emprendedores



Están convencidos que el sector cerámico español tiene que reconvertirse, pasando de ser productor a comercializador, produciendo o subcontratando fuera pero vendiendo con la imagen de marca de España.

prefiere quedarse aquí esperando a que la situación cambie, cosa que dudamos que pase”

Como una solución para reducir el número de parados del sector cerámico, convendría que desde las instituciones públicas del sector se llevaran a cabo acciones de tutelaje para promover la movilidad de trabajadores, haciendo que profesionales españoles se desplazaran a otras fábricas internacionales por

periodos de tiempo determinados. “Tenemos por una parte a especialistas locales que están en paro, por la otra a países emergentes en búsqueda de recursos humanos especializados, pero en medio existe una brecha cultural pues Castellón ha sido siempre una provincia con mucho trabajo y la gente todavía no contempla la movilidad como una oportunidad laboral. Convendría que desde las entidades públi-

cas del sector cerámico se facilitara en contacto entre empresas locales e internacionales, para fomentar y facilitar la contratación internacional. Para ello habría que organizar jornadas de reclutamiento donde se ofrecieran paquetes completos que además de la vacante a cubrir implicara un relocation pack con opciones de alojamiento y tramitación de documentos, entre otros.” |

“Equipo de trabajo y transferencia de conocimiento junto a más de veinte años de experiencia en el sector, son nuestros valores diferenciales. En muchos de los países en los que trabajamos hay demanda de personal tanto cualificado como técnico del sector cerámico, pero la gente prefiere quedarse aquí esperando a que la situación cambie”.