

# Beralmar o el calor para la cerámica estructural

**Beralmar diseña, fabrica y suministra todo tipo de equipos y proyectos de ingeniería para la cerámica estructural, en cualquier país del mundo. Esta vez hablamos con Ramón Sarió Salazar, economista y junto con Cristóbal Caparrós forman la dirección General de la empresa.**



*Ramón Sarió Salazar, junto con su socio Cristóbal Caparrós, forman la dirección general de Beralmar.*

## Empecemos por el perfil global de la compañía.

**Beralmar** tiene su sede en Terrassa (Barcelona) donde tiene centralizadas sus actividades. Cuenta con una plantilla de 60 profesionales con carácter fijo.

Todos los equipos suministrados son de diseño propio. Contamos con una Oficina Técnica dividida en varios departamen-

tos: informático, proyectos de ingeniería, automatismos, diseño de fabricación, e I+D. También controlamos el proceso de fabricación en nuestra fábrica de 7.500 m<sup>2</sup>. Comercialmente atendemos regularmente a unos 50 mercados, organizadas en Áreas Mundiales, atendidos por nuestros Responsables de Áreas y una red de representantes externos, integrados en **Beralmar**. Tenemos una estructura administrativa muy eficiente que representa menos del 10% de la plantilla, somos una organización poco burocratizada y de perfil eminentemente técnico.

En definitiva, disponemos de los equipos y de la tecnología necesaria para poder desarrollar cualquier proyecto que precise el sector cerámico.

Ingeniería de plantas completas y Bienes de Equipo son dos líneas de negocio.

## ¿Pueden resumir la historia de la empresa?

El próximo año **Beralmar** cumplirá 50 años desde su fundación, siendo la segunda empresa más antigua del sector en España. Sus inicios fueron la fabricación de los primeros quemadores de fueloil que se fabricaban en España. Toda una innovación para el sector cerámico, en 1964. Hoy la empresa dispone de tecnología para la realización de fábricas completas con toda la maquinaria necesaria fabricada por **Beralmar**.

Esta evolución se ha ido realizando de forma continuada, produciéndose avances precisamente en épocas de crisis, donde hemos tenido que aportar productos nuevos para satisfacer las necesidades de los clientes en cada mercado.



#### ¿Cuál es su balance del ejercicio correspondiente a 2012 y cuáles son sus perspectivas para 2013?

Durante el año 2012 se han obtenido pedidos de las primeras fábricas que dispondrán de toda la tecnología que hoy fabrica **Beralmar**: hornos y secaderos, con todos sus equipos y toda la gama de automatismos. En total tres fábricas para el mercado de Argelia, para unas producciones de 900, 720 y 600 T/día.

Al mismo tiempo se ha obtenido el primer pedido del mercado ruso, concretamente de una fábrica completa de ladrillos.

Todos estos pedidos juntamente con otras ventas obtenidas en algunos de los 50 mercados que trabajamos, hace que tengamos trabajo suficiente para 2013 y miremos el futuro con optimismo, aunque no con relajación, pues somos conscientes del esfuerzo que se debe realizar.

#### ¿Cómo valoran la situación del sector?

En España todos conocemos que la situación del sector es desastrosa, no obstante tenemos trabajo, concretamente estamos haciendo un horno túnel para refractario, lo cual nos permite seguir de alguna manera trabajando en el país.

#### ¿Cómo se desenvuelve Beralmar en estas circunstancias?

No hay duda que la caída del mercado en España nos ha afectado, porque era nuestro primer mercado, con un 35% de nues-

tras ventas. La gestión comercial era más sencilla que en el extranjero, pero esta caída coincidió con un mayor incremento de las exportaciones que minimizó el impacto negativo del mercado nacional.

De un momento a otro, se pierde el principal mercado.

En 1988 empezamos a exportar por decisión estratégica. Esta vocación de internacionalizar nuestra compañía nos ha permitido que hoy **Beralmar** exista y sea más fuerte.

En junio hemos obtenido el **Premio Cámara de Comercio e Industria de Terrassa**, a la Internacionalización, en presencia de autoridades de la comarca del Vallés Occidental, delante de más de 500 personas. Estos premios estimulan y ayudan a seguir con ilusión la misión empresarial.

## BERALMAR TECNOLOGIC, S.A. en un *flash*

Avda. del Vallès, 304 - Pol. Ind. Els Bellots  
08227 TERRASSA (Barcelona)

Tel. 937 312 200

Fax 937 314 483

E-mail: [info@beralmar.com](mailto:info@beralmar.com)

[www.beralmar.com](http://www.beralmar.com)



#### ¿Qué tendencias vislumbran en lo técnico y en lo comercial?

Nuevos productos y nuevos mercados son la clave de los resultados de una empresa tecnológica.

El mercado es el mundo, pues en todos los países, excepto unos cuantos de la Unión Europea, necesitan urgentemente viviendas. Hemos de ir abriendo nuevos mercados, cuanto antes mejor, porque el grado de maduración de una venta puede ser de 2 a 5 años.

En cuanto a nuevos productos, está claro que debemos tener éxito en varios proyectos de I+D que estamos elaborando en estos momentos, pues serán los productos que nos harán facturar en los próximos años.

Todos los productos que ofrece **Beralmar** son productos de fabricación propia. Por ello mayor importancia tiene la obtención de nuevos productos.

Referente al mercado nacional, tendremos que esperar varios años a que se reactive. Quedarán pocos clientes pero tendrán necesidades de invertir para obtener otros productos, mayor calidad y eficiencia energética para poder competir con los productos alternativos. Deberemos estar atentos y dar las soluciones que nos pidan, que seguro serán muy diferentes a las realizadas en tiempos pasados.

#### ¿Detectan nuevos sectores de aplicaciones para sus productos?

Tenemos vocación de dar soluciones a cualquier posibilidad energética que surja, y eso explica que seamos líderes en el uso de combustibles sólidos, como biomasa o carbón, o que

seamos pioneros en la aplicación del biogás en la cerámica estructural. Cada vez somos más reconocidos en este sentido y recibimos muchas consultas para estudiar nuevas posibilidades.

Trabajamos para obtener nuevas aplicaciones para nuestras tecnologías, pero el objetivo es mantener nuestro alto grado de dedicación y especialización en la industria de la cerámica estructural.

Desde hace tiempo hemos venido suministrando cámaras de combustión para la obtención de aire caliente para el secado de productos agrícolas, y a menudo aparece alguna oportunidad en otros sectores, de aplicación de quemadores de gas, uno de ellos fue el suministrado a la empresa automovilística SEAT, de 14.000.000 Kcal/hora,

#### Y en cuanto a los próximos objetivos de la empresa...

Estamos centrados en reforzar nuestra actividad en los mercados exteriores donde trabajamos, especialmente en Rusia e India. ♦

*En 1988 empezamos a exportar por decisión estratégica. Esta vocación de internacionalizar nuestra compañía nos ha permitido que hoy Beralmar exista y sea más fuerte.*