

Carlo Scarlata, jefe de Ventas del Mercado Industrial de Prysmian



“Los sectores que más están creciendo, dentro del sector de los cables para aplicaciones especiales, son el eólico, junto con el solar y las infraestructuras ferroviarias”

Carlo, de 34 años, nacido en Milán, es ingeniero aeronáutico y ha desarrollado toda su carrera profesional en el Grupo Prysmian, donde ingresó como ingeniero de proceso para después pasar a tener la responsabilidad del laboratorio de pruebas y posteriormente ser el jefe de la planta de cables especiales en Sant Vicenç dels Horts. Hace algo más de 1 año, Carlo asumió la responsabilidad de la Jefatura de Ventas de Mercado Industrial, dentro de la Dirección Comercial General Market & Industries, desde donde se da respuesta a las necesidades de los mercados industriales, como por ejemplo ferrocarriles e infraestructura ferroviaria, marina, eólico, solar, petroquímico, o minero, entre otros.

¿Cuál es el posicionamiento de Prysmian en España?

Prysmian en España, con marcas tan reconocidas como Afumex, Voltalene, Eprotenax o Technergy, entre otras, es líder en sistemas de energía y comunicaciones, tanto en la fabricación de los propios cables y accesorios como en determinadas ocasiones en su instalación e incluso supervisión.

En el apartado concreto de los cables para instalaciones eólicas, y gracias a la política de partenariatio con los principales fabricantes de aerogeneradores, somos sin lugar a dudas el referente de mercado en cuanto al cableado de los parques, tanto en la propia góndola, también conocida como nacelle, como en la red de evacuación del propio molino y la conexión a la red de distribución de Media Tensión.

¿En qué consiste y cómo surge la unidad Technergy?

Technergy es la marca global que en Prysmian aúna los cables para aplicaciones especiales. Por lo tanto, puede decirse que surge realmente con el origen de la compañía hace ya más de 100 años.

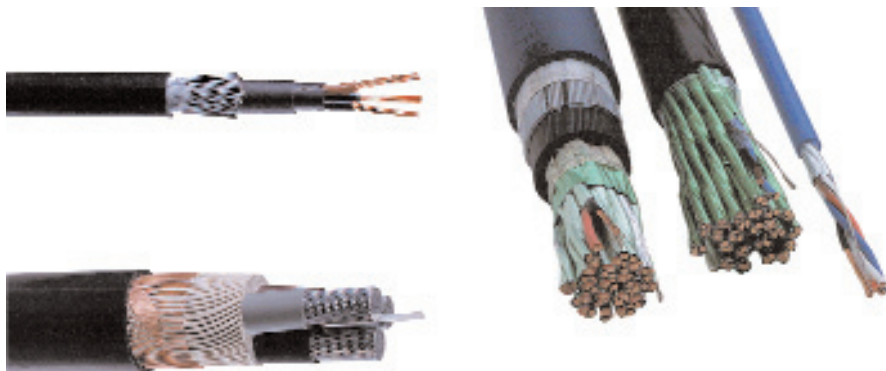
¿Cuál es el sector estrella para la compañía?

En una compañía como la nuestra, que opera en todos los segmentos de mercado, cada una de las unidades de negocio tiene sus propias estrellas. Así, hay unidades de negocio de muy alto volumen y muy consolidadas, como las que atienden a las compañías eléctricas o a los distribuidores e instaladores, y hay negocios que hace unos años eran emergentes y que hoy son ya una realidad como, por ejemplo, los relacionados con las energías renovables. En este sector los volúmenes ya presentan valores muy respetables y aún conservan tasas de crecimiento más altas que las de otros negocios.

¿Cuáles son sus productos más demandados? ¿y las últimas novedades?

Una vez más los sectores que más están creciendo, dentro de los cables para aplicaciones especiales, son el eólico, junto con el solar y las infraestructuras ferroviarias. Las novedades que presenta Prysmian para dar solución a cada uno de estos sectores, responden a su rápida evolución caracteri-





Más sobre Prysmian

El Grupo Prysmian en España engloba todas las actividades de diseño, fabricación, venta y post-venta de cables y accesorios para cables de Energía y Comunicaciones, procedentes de la compra en julio de 2.005 por parte de Goldman Sachs a Pirelli.

El Grupo Prysmian en España facturó en 2006 más de 412 millones de euros, cuenta con más de 700 empleados, cuatro factorías entre Vilanova i la Geltrú y Sant Vicenç dels Horts y lidera el mercado de los cables de energía y comunicaciones en España y en todo el mundo.



zada por la constante evolución de las normativas. Por ello es tan importante para nosotros la cooperación entre nuestro equipo de Ingeniería y el del fabricante que ha de emplear nuestros cables, realizando diseños que, adaptándose a la normativa, faciliten la labor de instalación y minimice la inversión.

¿En qué proyectos trabaja actualmente en cuanto a innovación tecnológica?

Dentro de un marco nacional, estamos trabajando en el diseño, desarrollo y ensayo de cables para instalaciones fotovoltaicas. Un buen ejemplo de esto es nuestro nuevo cable TECSUN especialmente indicado para aplicaciones de alta durabilidad en entornos muy severos, como pueden ser las partes inferiores de un panel solar, donde con facilidad se pueden alcanzar los 100°C durante muchos años.

A nivel internacional, cabe destacar la reciente inauguración de una planta de fabricación de cables umbilicales en Brasil, un ámbito industrial en el que muy pocos fabricantes de cables están presentes.

¿Cuáles considera que serán las oportunidades de negocio más importantes para la empresa a corto y medio plazo?

La fuerte inversión procedente del Estado en infraestructuras ferroviarias ha de ser un motor de crecimiento para todo el sector en los años venideros. Por ello, Prysmian seguirá apostando fuertemente por nuevos desarrollos y nuevos productos que mantengan nuestro liderazgo en este segmento de mercado.

A este efecto, Prysmian ha reforzado sus capacidades productivas para poder dar la respuesta adecuada en términos de capacidad de producción, que al final se traduce en un nivel óptimo de servicio a nuestros clientes.

“EN EL SECTOR DE LAS RENOVABLES LOS VOLUMENES YA PRESENTAN VALORES MUY RESPETABLES Y AÚN CONSERVAN TASAS DE CRECIMIENTO MÁS ALTAS”

¿Para Prysmian cuáles son los proyectos más relevantes en los que ha participado últimamente?

Desde Prysmian nos sentimos especialmente orgullosos de poder acompañar a nuestros clientes tanto en sus operaciones a nivel nacional como en aquellos proyectos que desarrollan fuera de nuestras fronteras.

Así, por ejemplo, estamos participando activamente en el proyecto Helióstatos en Sevilla, que está llamada a ser la instalación fotovoltaica de referencia en Europa en términos tecnológicos, acompañamos a nuestros clientes en proyectos de instalaciones eólicas de alta complejidad en zonas geográficas de climas severos, como por ejemplo en el norte de África o en Alaska y estamos presentes en la instalación eléctrica de los principales túneles ferroviarios de las redes de alta velocidad que se están desarrollando en España, donde la seguridad es un factor prioritario.

¿Puede avanzarnos algunos de los proyectos que vayan a realizar?

En un futuro muy próximo empezaremos a colaborar con Navantia en la construcción de un BAC (Barco de Apoyo en Combate). Se trata de uno de los nuevos proyectos que Navantia, antigua Izar, está desarrollando y que ilustra el relanzamiento de los grandes astilleros españoles.

El grado de madurez de otros proyectos no nos permite aún hacerlos públicos.

Una de sus prioridades es reducir el impacto medioambiental de sus procesos y productos, ¿a través de qué mecanismos lo llevan a cabo?

Desde Prysmian velamos continuamente por el impacto medioambiental, tanto de productos, como de procesos. Así, por ejemplo, hemos sido la primera a la que AENOR ha otorgado el certificado de Sistema Integrado de Gestión, que engloba las políticas de Medioambiente, Seguridad y Calidad.

También a nivel de los productos, investigamos continuamente para que su impacto sea el menor posible. Así desarrollamos la tecnología COMPACT en los cables de Media Tensión o acabamos de lanzar el cable AI Voltalene Flamex que, manteniendo sus prestaciones es más compacto.

Tampoco podemos olvidar que Prysmian fue pionera en su momento, en el desarrollo de los cables libres de halógenos tipo Afumex, que no contienen elementos tóxicos en su composición.

