



## **REMOSA: fabricació de sistemes pel tractament d'aigües residuals**

REMOSA, empresa surienca fundada l'any 1981, està especialitzada en la fabricació de sistemes per el tractament d'aigües residuals, reutilització d'aigües, i equips per l'emmagatzematge de líquids, tot construït amb caldereria de polièster reforçat amb fibra de vidre.

REMOSA és, en l'actualitat, l'única empresa del seu segment que disposa d'una planta d'R+D que té com a objectiu l'assaig, estudi, millora i optimització de les línies de depuració dels seus productes. A més a més, compta amb un departament d'enginyeria amb la tecnologia més avançada, així com amb un grup d'investigació propi, que els hi permet oferir un servei integral per a la posada en marxa de solucions pel tractament d'aigües residuals urbanes.

La vinculació del CTM Centre Tecnològic i REMOSA es remunta a la col·laboració que van tenir plegats amb el CDTI (Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial), en el desenvolupament d'una nova planta i d'un laboratori d'assajos, una iniciativa que va representar una aposta clara per l'R+D en el sector.

El CTM Centre Tecnològic va ajudar a REMOSA en la definició i presentació del projecte a les autoritats locals per donar pes d'R+D al projecte i mostrar els beneficis del mateix i, al mateix temps, els va assessorar en temes de finançament així com en l'R+D tècnica i científica.

### **Preguntem al Sr. Valentí Reguant, gerent de REMOSA, per quin motiu REMOSA va decidir-se a fer R+D i com ho van organitzar internament?**

En un principi, cada vegada que el nostre Departament Tècnic desenvolupava un nou disseny o modificacions dels dissenys ja existents, necessitàvem la col·laboració dels clients per a realitzar els corresponents testejos i comprovacions de rendiments i resultats.

Com us podeu imaginar, era un tema complicat, doncs, era necessària la col·laboració i la bona predisposició del client. La distància del client i el control limitat sobre el maneigament dels equips amb proves era una tasca difícil i, per aquest motiu, va sorgir la necessitat de disposar d'un Banc de Proves propi per verificar els resultats dels nostres dissenys, amb total control i màxima autonomia i fiabilitat dels resultats obtinguts.

Un cop presa la decisió, vam avaluar les necessitats i ens feia falta disposar d'un cabal d'aigües assimilables urbanes i que fos prop de Súria. El millor lloc era clar que havia de ser al

Membre de:



costat mateix de la depuradora de Súria, per aquest motiu, al gener del 2001, ens vam adreçar a l'ACA explicant el projecte i sol·licitant la seva autorització per captar els cabals suficients. La resposta va ser que sí, però ens calia també la conformitat del gestor de la depuradora, SOREA, que també hi va estar conforme. Amb el consentiment de l'ACA i de SOREA, només ens calia l'autorització de l'Ajuntament de Súria, ens van caldre tres anys però finalment la vam obtenir.

**- Un cop l'empresa i els seus professionals decideixen realitzar una aposta de futur en aquest sentit, com van aconseguir els recursos per tirar endavant l'R+D?**

Com molt bé dius, un cop teníem clar el projecte i el valor de la inversió, vam explorar quins ajuts existien, per això, vam contactar amb el CTM, i des d'aleshores, el CTM ha estat al nostre costat ajudant-nos i assessorant-nos.

**- Aconseguir treure al mercat nous productes que, en alguns casos, parteixen de propostes arriscades d' R+D, demostra que cal que les empreses apostin en aquest sentit. Per al Sr. Reguant, quins beneficis considera que li ha aportat l'R+D en els seus productes?**

El primer benefici és el coneixement que obtens a tots els nivells. Per a REMOSA, l'R+D ens ha obligat a sortir del dia a dia, ens ha permès aixecar el cap i mirar a l'horitzó, posar en comú els nostres coneixements i contrastar-los amb les noves tendències, reinventant nous productes, millorant i ampliant la gamma, adaptant els productes existents o nous a les noves necessitats de mercat.

Per que us feu una idea, en els últims tres anys i gràcies al esforç d' R+D, hem quasi doblat el número de referències del nostre catàleg de productes.

**- Quin consell li donaria a d'altres empreses que, en l'actualitat, estan pensant en el desenvolupament de projectes d'R+D?**

No sóc persona per a donar consells, però el que sí que tinc clar és que, en tot pla estratègic de les companyies, cal tenir molt en compte la partida d' R+D i el coneixement si es vol avançar amb solidesa.

**- Les empreses que fan R+D, normalment comencen per projectes de petita envergadura i de mica en mica acaben desenvolupant projectes més importants. En quina situació es troba l'R+D a REMOSA?.**



Actualment, estem treballant amb el projecte “SOSTAQUA” pel desenvolupament tecnològic del cicle sostenible de les aigües urbanes, un projecte liderat per AGBAR i amb la participació de 16 empreses i que té una durada de quatre anys.

REMOSA és un clar exemple d'èxit empresarial. Des de la gerència de l'empresa s'ha tingut una visió clara per R+D que els ha permès generar un coneixement per oferir productes tecnològicament competitius, diferenciats dels de la competència anant fins i tot un pas per endavant. A més, la dinàmica de l'R+D ha fet que REMOSA sigui veritablement àgil en el disseny de producte, amb un *time to market* veritablement ajustat.

REMOSA compte amb dos centres de producció, a Súria i a Noblejas (Toledo), i un equip de professionals format per 180 treballadors (130 directes i 50 indirectes). Compte amb col·laboradors a tota Espanya, França i Portugal, i amb cobertura internacional, arribant a països com; Alemanya, Argentina, França, Marroc o

Membre de:

