



"Si eres capaz de ayudar a alguien a conseguir su objetivo, seguro que se convertirá en tu cliente por mucho tiempo"

Entrevista a Juan Carlos Carballo

Director general
de INGELYT

INGELYT cumple 20 años ofreciendo servicios de ingeniería a la industria farmacéutica con la máxima de cuidar al cliente, entendiendo sus necesidades y requerimientos legales para cumplir con las diferentes entidades regulatorias de los países en los que trabajan. Cuentan con más de 250 clientes en España que les hacen seguir apostando por el mercado nacional

Este año Ingelyt cumple 20 años ¿Qué balance puede hacernos de esta trayectoria?

El balance es claramente positivo, y los números lo corroboran. Somos una empresa con capital 100% español que da trabajo a más de 30 profesionales directos, con oficina técnica y comercial en Madrid y Barcelona, fábricas en Vitoria y Pamplona, y referencias en toda España, así como en el extranjero. 20 años de experiencia en proyectos de diferente envergadura, colaborando tanto con clientes multinacionales, como con pequeñas industrias, para conseguir que en todos los trabajos se realicen instalaciones que cumplan, en cada caso, según las necesidades y capacidad económica del cliente, con los mínimos exigidos para tener una instalación validada; estudiando siempre las soluciones económicamente más rentables, tanto en la inversión como en la explotación posterior de sus instalaciones.

En INGELYT creemos que lo que se debe cuidar es el cliente, y si eres capaz de ayudar a alguien a conseguir su objetivo, seguro que se convertirá en tu cliente por mucho tiempo.

En INGELYT llevamos 20 años manteniendo nuestro nombre original, nuestra ubicación, y contando prácticamente con las mismas personas con las que comenzamos el proyecto, creciendo en las áreas en las que determinamos que es conveniente incorporar personas con reconocido prestigio en el sector.

De los trabajos realizados durante estos años para la industria farmacéutica ¿cuál destacarías y por qué?

En principio parecería lógico destacar los más grandes, aunque en algunos casos son igual de gratificantes los compromisos adquiridos con empresas de menor envergadura con un problema inmediato que afecta a su supervivencia.

Destacaré desde los primeros trabajos en Lilly, hasta importantes proyectos en Pfizer, Grupo Chemo, Kern, Reig Jofre, etc. y el salto cualitativo y cuantitativo dado para realizar proyectos en EEUU, Bangladesh o Venezuela, por citar tres mercados con culturas y necesidades dispares, que nos dan una visión optimista de nuestro futuro.

Al final, el contar con más de 250 clientes en España de los más diversos sectores y tamaños, nos hace seguir creyendo en nuestro mercado, en nuestros clientes y en nuestros profesionales.

¿Cuál considera que es el punto fuerte de Ingelyt?

Nuestro punto fuerte es el servicio, la cercanía y la honradez.

Se trata de ayudar a los clientes a que sus instalaciones, además de rentables, sean válidas para su aprobación por los organismos que deben velar por la calidad y seguridad de las mismas.

No olvidemos que en un tanto por ciento alto de instalaciones a realizar, las ideas y sugerencias provienen de experiencias anteriores, y es por eso que llevar 20 años en el mismo mercado hace que confiar en INGELYT sea una garantía de éxito.

No podemos pasar por alto que en España hay un buen número de ingenierías generalistas capaces de desarrollar un proyecto a gran escala en este sector, y que para llevar a cabo este tipo de proyectos necesitan contar con empresas que conozcan el sector y que aporten el mayor número de ideas posibles al desarrollo del mismo.

En INGELYT estamos capacitados para afrontar proyectos partiendo de una idea original hasta la ejecución del mismo, pasando por la cualificación, implantación del sistema de calidad y aprobación por las diferentes agencias regulatorias (AEMPS, EMA, FDA, ANVISA...).

Si en estos 20 años hay algo de lo que la dirección de Ingelyt está orgullosa es de haber conseguido una alta fidelidad de nuestros clientes; incluso con muchos de ellos llevamos caminado juntos desde nuestros comienzos.

A la hora de desarrollar un proyecto para la industria farmacéutica ¿cuáles son las principales dificultades con las que se encuentran?

Pues dependiendo del cliente y las circunstancias que rodean al proyecto.

Hay instalaciones en las que existiendo una ingeniería desarrollada por un tercero, o personal del propio laboratorio, nuestro trabajo consiste en asegurar un buen precio, plazo, y unas calidades adecuadas al uso de la instalación, aportando nuestra experiencia durante la fase de ejecución.

En otros casos tenemos que ser capaces de desarrollar el proyecto desde una idea inicial que tienen nuestros clientes, partiendo desde la revisión del plan de negocio hasta el diseño conceptual e ingeniería de detalle.

Con el fin de interactuar con nuestros clientes desde un principio, entendiendo sus necesidades (definición de procesos y equipamiento, plan de negocio, requerimientos normativos, formación, etc.) recientemente hemos potenciado el departamento de asesoría farmacéutica, para ayudar y aportar nuestra experiencia desde el origen de un proyecto.

INGELYT trabaja a nivel nacional e internacional, en la actualidad ¿dónde está su principal foco de negocio?

Nuestro foco de negocio sigue estando en España. Aunque el mercado interior a descendido estos últimos años, hemos sabido ampliar nuestros clientes a otros sectores afines al farmacéutico, y hemos dedicado mucho de nues-

"En España podemos estar orgullosos de la capacidad de los profesionales que tenemos en nuestro sector"

tro esfuerzo a mantener los clientes habituales y ampliar nuestra cartera de clientes nacionales. Si bien es cierto, que, en estos últimos años, se han realizado labores comerciales con muy buenos resultados en otros mercados, que han compensado la bajada del mercado interior.

Además, esta ventana al exterior nos ha dado una perspectiva muy fiable para determinar que en España podemos estar orgullosos de la capacidad de los profesionales que tenemos en nuestro sector, tanto a nivel de clientes como de empresas al servicio del mismo.

¿Qué retos tienen previsto afrontar a corto plazo?

El primer reto como empresario es conservar y ampliar, si cabe, nuestra cuota de mercado, y conseguir que INGELYT continúe siendo una empresa con el prestigio que tiene actualmente, conservando nuestra filosofía de trabajo: servicio, cercanía y honradez.

A corto plazo estamos muy ilusionados en la preparación de un evento dirigido al sector farmacéutico denominado PHARMA TRENDS.

Se trata de un foro organizado por INGELYT y LAPEYRA & TALTAVULL (empresas del mismo grupo), donde se van a tratar temas de actualidad, de la mano de ponentes de primer nivel, como son: "Criterios a seguir para la compatibilización de productos en líneas de fabricación, requerimientos para fabricar productos de alta potencia en una planta multiproducto, según las nuevas Guidelines de la EMA y los capítulos revisados actualmente 3 y 5 de las GMP", o "Fabricación en continuo, avances tecnológicos, implementación y validación".

Quiero destacar que no es un evento comercial, sino que tratamos de acercar a nuestros clientes opiniones y puntos de vista que sean de interés para sus futuras decisiones en los diferentes ámbitos de trabajo.

El evento es gratuito y se celebrará tanto en Madrid (Torre de Cristal), como en Barcelona (Hotel W, Vela), dos magníficos emplazamientos, escogidos acorde con el nivel pretendido del evento, para los clientes de las empresas organizadoras y patrocinadoras, en fechas 14 y 16 de abril respectivamente.

También adelantamos que estaremos a vuestra disposición en el stand que INGELYT tendrá en ACHEMA del 15 al 19 de junio de este mismo año en Frankfurt.

Por último, recomiendo a los lectores que visiten nuestra nueva página web (www.ingelyt.com) donde podrán encontrar más datos de INGELYT, así como un blog con temas de actualidad del sector. 