



DIDIER LE COZ, DIRECTOR GENERAL DE VALTRIA

“NUESTRO OBJETIVO ES LA EXCELENCIA, NO DAMOS POR FINALIZADA UNA OBRA HASTA QUE TODO QUEDA PERFECTO”

Didier Le Coz es director general y miembro fundador del proyecto Valtria, una empresa joven y dinámica que ya ha celebrado cuatro años de éxitos ininterrumpidos dentro y fuera de nuestras fronteras. Con un centenar de personas en su equipo, oficinas en España, Portugal, Argentina, Argelia y México, y 20 millones de facturación, Valtria se consolida como una de las empresas punteras en nuestro país dentro del sector de las salas limpias.

Con la experiencia de 20 años en el sector, ¿cuáles son los principales valores de la compañía, lo que, en su opinión, les diferencia de otras empresas del sector?

La propuesta de Valtria gira alrededor de tres ejes fundamentales: una atención máxima y personalizada al cliente, soluciones adaptadas técnica y económicamente a sus necesidades y una gran capacidad de nuestro equipo de expertos para innovar, gracias al uso de tecnologías de última generación, en una industria que se mueve a gran velocidad.

Nuestros técnicos y jefes de obra miran al cliente, proporcionándole disponibilidad máxima para cumplir con los compromisos adquiridos. Nuestro objetivo es la excelencia, no damos por finalizada una obra hasta que todo queda perfecto y además, podemos presumir de contar con el mejor equipo de técnicos del mercado.

Somos especialmente cuidadosos en el cumplimiento de los plazos y presupuestos, y entendemos, que las necesidades pueden variar según la tipología del cliente: desde una multinacional del sector

farmacéutico a una empresa que fabrica productos con márgenes muy ajustados.

Valtria cubre el proceso completo de desarrollo de salas blancas, diseño conceptual, ingeniería, construcción y montaje, equipamiento y puesta en marcha, pero también la parte de cualificación y validación de las instalaciones, mantenimiento, desarrollo de servicios de calidad. ¿Qué servicios son los más demandados y qué valor añadido aporta Valtria en cada uno de ellos?

El corazón de nuestro negocio es la instalación de salas limpias, un mix entre la ingeniería ejecutiva y la construcción de las áreas críticas. Ahí es donde somos buenos, punteros y muy competitivos.

Según la necesidad y el tamaño del proyecto podemos ofrecer un mayor alcance en el servicio, desde el diseño a la validación final, en algunos casos, con capacidades integradas en la empresa, en otros, sumando colaboradores.

Contamos en cada momento con los mejores especialistas para cada proyecto, dentro o fuera de nuestra organización, gracias a alianzas y sinergias que tienen como fin último, la excelencia.

¿Qué papel juega la I+D en el crecimiento de compañía? ¿Cómo se articula en el día a día de la empresa?

Como ya he adelantado, uno de los ejes fundamentales de la propuesta de Valtria es la gran capacidad de nuestro equipo para innovar mediante el uso de tecnologías de última generación. Hoy en día, por ejemplo, todos nuestros proyectos se desarrollan con tecnología BIM 3D.

También desarrollamos soluciones para el ahorro de energía, el uso de nuevos materiales en las instalaciones de salas limpias, tanto desde el punto de vista arquitectónico (descontaminación, resistencia de materiales...) como de la instalación (gestión de consumo de energía, aplicación de levitación magnética para sistema de enfriamientos...) y líneas de productos propios para salas limpias.

Para todo ello, disponemos de programas internos de formación y de aplicaciones de gestión del trabajo que nos permiten compartir algo muy valioso, como lo es la información.

En cuanto a los sectores de actuación, Valtria ofrece su experiencia a laboratorios de todo tipo, desde el farmacéutico hasta el biotecnológico. Es de esperar que las demandas varíen mucho dependiendo del sector. ¿Es esto así, o existe un mínimo común denominador a la hora de realizar una instalación de sala limpia?

El sector predominante en uso de salas limpias es el sector Life science, aunque, hoy en día, nos encontramos con mucha demanda para aplicaciones de sectores conexos a la propia industria farma: envases, materias primas, laboratorios, maquinarias, etc.

'SOMOS ESPECIALMENTE CUIDADOSOS EN EL CUMPLIMIENTO DE LOS PLAZOS Y PRESUPUESTOS, Y ENTENDEMOS, QUE LAS NECESIDADES PUEDEN VARIAR SEGÚN LA TIPOLOGÍA DEL CLIENTE: DESDE UNA MULTINACIONAL DEL SECTOR FARMACÉUTICO A UNA EMPRESA QUE FABRICA PRODUCTOS CON MÁRGENES MUY AJUSTADOS'

En estos casos, existe un mismo denominador común que son las normas de aplicación ISO y las GMP. Así mismo, también son similares los procedimientos de trazabilidad y documentación de las instalaciones y pruebas realizadas.

El otro denominador común para la mayoría de nuestras instalaciones es que son para fábricas, unidades de producción para las que la fiabilidad y el consumo energético son clave y eso hace que la aproximación técnica sea muy similar.

¿Con cuál de estos sectores existe mayor actividad? ¿Ha cambiado mucho el perfil del cliente desde los inicios de la compañía?

La actividad principal sigue siendo el sector farmacéutico y están apareciendo algunas demandas de biotecnología y de soluciones para terapias avanzadas cuyo concepto y diseño es totalmente diferente al de la industria tradicional. Pasamos

'QUEREMOS ASENTAR NUESTRA POSICIÓN AQUÍ, DANDO EL MEJOR SERVICIO Y CONVIRTIÉNDONOS EN UN COLABORADOR CONTINUO, UN VERDADERO PARTNER. NUESTRA VOCACIÓN ES ACOMPAÑAR A NUESTROS CLIENTES Y CRECER JUNTO A ELLOS'

de instalaciones de alta productividad a instalaciones hechas para producción de terapias a medida.

También hemos notado mucho la transformación del sector de API que aplica de manera más estricta las GMP.

La tendencia que vemos también claramente es hacia productos de más complejidad de producción buscando mayor valor añadido, como son productos de alta potencia, inyectables en formatos precargados, liofilizados... lo cual nos lleva a realizar zonas de alta contención, estériles, baja humedad...y combinaciones entre las nombradas que implican instalaciones también cada vez más complejas.

En los últimos tiempos son numerosas las compañías nacionales que han apostado por la internacionalización. ¿Es este el caso de Valtria? ¿En qué países están desarrollando su negocio?

La internacionalización es indispensable para poder crecer y diversificar el riesgo país. Sin embargo, el mercado principal de Valtria es España y nuestra vocación es que siga siendo así por mucho tiempo. Además, podemos decir que las inversiones en España de empresas nacionales o internacionales están creciendo de manera importante.

Nuestra estrategia nos lleva a querer ser locales allí donde trabajamos. Tenemos que estar cerca de nuestros clientes para darles el servicio que nos reclaman, estar al lado del cliente en España, pero también en Argentina, en Portugal, en Argelia o recientemente en México. Buscamos la internacionalización pero nuestro foco principal es atender bien al cliente allí donde estemos con él.

Para terminar, ¿cuáles son las perspectivas de futuro de Valtria?

Las perspectivas hasta finales del año 2017 son muy buenas y nos permiten esperar un 2018 muy prometedor.

A día de hoy, el equipo de Valtria está formado por más de un centenar de personas de los cuales, la mayor parte se ubican en España. Queremos asentar nuestra posición aquí, dando el mejor servicio y convirtiéndonos en un colaborador continuo, un verdadero partner. Nuestra vocación es acompañar a nuestros clientes y crecer junto a ellos.

Por supuesto no dejaremos de explorar nuevos mercados internacionales, como ya hemos hecho en el norte de África y Sudamérica, y a partir de este año, en México ◀