

Procesos

MAQUINARIA

“QUEREMOS SER PERCIBIDOS COMO UN SOCIO ESTRATÉGICO QUE AYUDA A CONVERTIR IDEAS DE PRODUCTO EN UNA REALIDAD INDUSTRIAL ESTABLE”

Entrevista a Santiago Díaz, Branch Manager de FAM STUMABO Ibérica.

FAM STUMABO Ibérica está consolidando su presencia en el mercado ibérico con una nueva sede en Paterna, Valencia. Esta sede incluye un laboratorio de aplicaciones, showroom y almacén de repuestos, permitiendo ofrecer soluciones completas y asesoramiento técnico local. La empresa busca convertirse en un socio tecnológico, ofreciendo validación de calidad, optimización de rendimiento y soporte postventa a los procesadores de alimentos.

FAM STUMABO es un actor global especializado en soluciones de corte industrial. ¿Cómo definiría el momento actual de la compañía en el mercado ibérico y qué papel juega esta región dentro de la estrategia del grupo?

El momento actual es claramente de consolidación y crecimiento estratégico. Tras más de 20 años de presencia en el mercado ibérico, FAM STUMABO Ibérica ha evolucionado desde una estructura comercial hacia un centro técnico completo, con capacidad de asesoramiento, validación y servicio local.

La Península Ibérica es un mercado especialmente relevante por su fuerte tejido agroalimentario, la diversidad de productos procesados —

desde patata y snacks hasta IV gama, fruta fresca, proteína vegetal o queso— y su vocación exportadora. Esto obliga a los procesadores a operar con estándares muy altos de calidad, eficiencia y seguridad alimentaria.

Iberia desempeña un papel estratégico como punto de conexión entre la experiencia global de FAM STUMABO y las necesidades concretas de los clientes locales. Nuestra misión es traducir la tecnología global en soluciones adaptadas a la realidad productiva de España y Portugal.

La apertura de la nueva sede en Paterna (Valencia) supone un paso relevante. ¿Qué factores han impulsado esta inversión y qué objetivos estratégicos persigue?

La decisión responde a tres factores principales: el crecimiento de la demanda, la necesidad de mayor proximidad técnica y la voluntad de reforzar el acompañamiento al cliente.

El mercado está evolucionando hacia decisiones de inversión más reflexivas y basadas en datos. Los procesadores ya no buscan únicamente maquinaria; buscan validación, previsibilidad y reducción del riesgo. Para dar respuesta a esa realidad necesitábamos una infraestructura que integrara laboratorio, showroom, almacén de re-



Santiago Díaz es Branch Manager de FAM STUMABO Ibérica

puestos y soporte técnico en un mismo espacio. El objetivo estratégico es claro: convertirnos en un verdadero socio tecnológico de nuestros clientes, ofreciendo no solo equipos, sino soluciones completas respaldadas por pruebas y servicio local.

¿Qué capacidades diferenciales aporta esta nueva infraestructura respecto a la etapa anterior?

La nueva sede de Paterna, con 1.000 metros cuadrados, nos permite operar con una dimensión técnica muy superior.

Contamos con:

- Laboratorio de aplicaciones completamente equipado.
- Sala de exposición con equipos de demostración.
- Almacén local de repuestos.
- Espacios de formación y asesoramiento.
- Servicio técnico móvil integrado dentro de nuestro programa preventivo Total Care.

Esto significa poder asegurar una mayor rapidez de respuesta a nuestros clientes, hacer localmente pruebas con producto real del cliente y,

Iberia desempeña un papel estratégico como punto de conexión entre la experiencia global de FAM STUMABO y las necesidades concretas de los clientes locales.

lógicamente, una mejora sustancial en el soporte postventa. En términos prácticos, el cliente gana seguridad y capacidad de decisión informada.

Uno de los ejes del proyecto es el nuevo laboratorio de aplicaciones. ¿Qué tipo de pruebas pueden realizar las empresas procesadoras?

El laboratorio permite realizar ensayos de validación industrial orientados a tres objetivos principales:

1. Validar calidad y geometría del corte.
2. Optimizar rendimiento y minimizar mermas.
3. Ajustar la solución técnica al producto real del cliente.

Durante las pruebas analizamos el comportamiento del producto antes y después del corte, evaluando uniformidad, daño celular, rendimiento, estabilidad y adaptación a procesos posteriores.

En cuanto al formato, somos muy flexibles. Según las necesidades del cliente podemos realizar ensayos con muestras enviadas por el cliente o con producto adquirido específicamente para la prueba. Las validaciones pueden desarrollarse con la presencia del cliente en nuestras instalaciones o en formato remoto, documentando todo el proceso mediante imágenes, vídeos y un informe técnico detallado. Y, cuando el proyecto lo requiere, también realizamos pruebas directamente en las instalaciones del cliente. Esto nos permite evaluar el rendimiento del equipo dentro de su propia línea de producción y bajo sus condiciones reales de proceso.

¿Qué importancia tiene hoy para el cliente poder testar previamente el corte en condiciones reales?

Testar es absolutamente clave para el cliente. Las decisiones de inversión actuales se basan en



El equipo de FAM STUMABO Ibérica listo para las demos en sus nuevas instalaciones

resultados demostrables. Y es que el corte no es una operación aislada: impacta en la vida útil del producto, el aspecto visual, la estabilidad del producto y el rendimiento económico. De ahí que validar previamente permite reducir riesgos, ajustar expectativas y proteger márgenes.

El procesador necesita previsibilidad. Nuestro laboratorio transforma una hipótesis técnica en evidencia práctica.

Desde el punto de vista técnico, ¿qué parámetros se analizan en una prueba de corte?

Buscamos comprender en profundidad los parámetros que influyen en el proceso de corte de cada producto -como su forma, temperatura, tamaño, textura o estado- ya que todos ellos condicionan el comportamiento durante el procesado.

Solo a partir de este análisis es posible seleccionar la solución de corte más adecuada, garantizando el mayor valor añadido y el mejor resultado final para el cliente.

El objetivo es garantizar una producción repetible y estable, minimizando mermas y optimizando el valor de cada kilogramo procesado.

¿En qué segmentos están detectando mayor demanda de ensayos y desarrollo?

Observamos una demanda creciente en:

El servicio técnico evoluciona hacia un modelo más preventivo y consultivo. No se trata solo de intervenir ante incidencias, sino de acompañar al cliente en la optimización continua.

- Patata y snacks.
- IV gama y alimentos listos para consumir.
- Preparados vegetales.
- Queso y proteína vegetal.
- Aplicaciones específicas en fruta fresca.
- Proteína animal: carne y pescado

La fragmentación de referencias y la variabilidad de materias primas están impulsando la necesidad de soluciones de corte más flexibles y validadas.

¿El laboratorio permite abordar desarrollos personalizados?

Sí, y cada vez es más habitual. La customización ya no significa diseñar una máquina completamente nueva, sino ajustar herramientas, geometrías y configuraciones modulares a la aplicación concreta del cliente.

Nuestra ventaja en FAM STUMABO es que diseñamos y fabricamos internamente tanto las máquinas como las cuchillas, lo que nos permite controlar la geometría de corte con total precisión y adaptar soluciones con rapidez.

¿Cómo está evolucionando la exigencia del mercado en términos de precisión, eficiencia energética y sostenibilidad?

La exigencia es creciente y estructural. Los procesadores buscan:

- Mayor precisión para proteger calidad y marca.
- Reducción de mermas para mejorar rentabilidad.
- Integración sencilla en líneas automatizadas.
- Facilidad de uso que minimice errores humanos.
- Eficiencia energética y reducción de desperdicio.

El corte es un punto crítico en la línea de procesamiento. Una pequeña desviación puede tener un impacto significativo en rendimiento y percepción de calidad.

Las cuchillas y componentes de precisión son parte esencial de su propuesta. ¿Cómo contribuyen al rendimiento global?

La herramienta de corte es el corazón del proceso. El diseño de la cuchilla determina la geometría final, el nivel de daño celular y la estabilidad del producto. Al fabricar nuestras herramientas de corte internamente, nuestra experiencia nos ayuda a seleccionar la cuchilla adecuada para cada aplicación y forma de corte. En definitiva, mejora el rendimiento global de la planta.

¿Cómo está evolucionando el modelo de servicio técnico en el mercado ibérico?

El servicio técnico evoluciona hacia un modelo más preventivo y consultivo.

No se trata solo de intervenir ante incidencias, sino de acompañar al cliente en la optimización continua. Nuestro programa Total Care permite planificar mantenimientos preventivos y reducir paradas imprevistas.

La disponibilidad de repuestos en almacén local refuerza la rapidez de respuesta y aporta tranquilidad operativa.



Andrea Gatti y Santiago Díaz, junto a una máquina de FAM STUMABO

Tras la puesta en marcha de la nueva sede, ¿cuáles son los retos y prioridades a medio plazo?

Nuestros retos se centran en tres áreas:

1. Consolidar el laboratorio como referencia técnica en Iberia.
2. Profundizar en el acompañamiento consultivo al cliente.
3. Seguir creciendo junto al mercado, adaptándonos a nuevas aplicaciones y tendencias.

Queremos que FAM STUMABO Ibérica sea percibida no solo como proveedor de tecnología de corte, sino como un socio estratégico que ayuda a convertir ideas de producto en una realidad industrial estable, repetible y rentable. ■

FAM STUMABO
www.fam-stumabo.com/es