

FAT 
PRO OPEN
DAYS
2019

8-9 de octubre



**“Conocer nuestra historia para
enfrentar nuestro futuro”**



Apreciado/a cliente,

A lo largo de todos estos años han sido muchas las anécdotas, aprendizajes, éxitos y errores que hemos acumulado. Una experiencia enriquecedora que nos ha traído hasta este momento. Como compañía vivimos un momento de transformación digital, de avances tecnológicos sin precedentes y del que queremos que tú también formes parte.

Estamos inmersos en un cambio profundo en la manera de crear y vender nuestros productos. Ya no se trata solo de que las empresas tengan los mejores productos, se trata de que en todo el proceso haya algo más. Ese “algo más” es lo que llamamos industria 4.0. Es la manera en que la tecnología ha cambiado nuestro día a día y está cambiando ya nuestras empresas. Ante nosotros aparecen nuevos retos, nuevas maneras de relacionarnos con nuestro entorno donde nos implicamos en la formación de nuevos profesionales o en la manera en la que los clientes van a poder descubrir cómo será su herramienta de trabajo.

Los FAT Pro Open Days son el lugar en el que queremos presentarles no únicamente los avances y novedades de nuestra marca en sierras para corte de metales, si no también explicarles cómo nos relacionamos con el tejido empresarial y social de nuestro entorno más directo. Desde nuestra sede en Granollers hablaremos también de la formación directa en las compañías y de la manera en que las nuevas tecnologías están generando una nueva industria 4.0, además de presentarles nuestro nuevo showroom de máquinas permanente y la manera con la que encaramos el futuro inmediato.

Creemos firmemente en la inversión, innovación, tecnología y equipo humano como motor de crecimiento.

Bienvenido/a a los FAT Pro Open Days.

Carles Trullàs i Parera

FAT, una empresa familiar con pasado, presente y futuro.

Nadie puede entender el presente y encarar su futuro, sin comprender su pasado. En el caso de la empresa de Granollers FAT, que se encuentra inmersa en una transformación muy profunda a diferentes niveles, tanto generacional como tecnológico, es una verdad casi inapelable. La compañía hunde sus raíces en el tejido industrial y empresarial del Área Metropolitana de Barcelona y acumula un historial de éxitos y aprendizajes del que pocas PyME pueden presumir, a la vez que no renuncia a su historia para encarar el futuro con altas dosis de ambición sin renunciar al realismo.

La andadura de FAT se inicia en el 1963 de la mano de Valentí Parera, con la fundación de una empresa dedicada a la venta y distribución de sierras de corte de metales estandarizados, algo a lo que pocos se dedicaban en la España de los 60. La empresa se instaló desde el primer momento en Granollers desde donde ensamblaban y enviaban por todo el país.

Uno de los cambios que encontramos en la historia de esta empresa está en 1988, cuando FAT empieza a vender un nuevo sistema de corte. FAT fue una de las primeras empresas que empezó a venderlas en España llegando a alcanzar tal popularidad entre sus clientes, que muchos de

ellos no encargaban una sierra de cinta sino una 'FAT'. El negocio aumentó y llegó a abrir nuevas oficinas y una delegación en Portugal.

En el mundo de las sierras de cinta para metales los cambios han sido pocos, exceptuando el hito de finales de los 80 que supuso la llegada de la sierra de cinta. Pero para la industria metalúrgica en general los años 90 y especialmente los inicios del siglo XXI, abrieron la puerta a una serie de cambios tecnológicos de gran calado.

La crisis de 2008 tuvo un impacto enorme en el tejido empresarial y especialmente sobre las PyME, pero en muchos aspectos FAT salió



fortalecida. El cambio generacional se inició en 2016 con la llegada a la dirección de Carles Trullàs i Parera, bajo cuya dirección dio inicio a un cambio en la estructura empresarial, así como la adaptación de la empresa a la nueva realidad económica.

estructura de la empresa, más horizontal y donde las diferentes partes de la organización están en contacto entre ellas evitando la verticalidad, como en su presentación hacia el exterior, cuya parte más visible es la renovación de su página

En este contexto de renovación es en el que se celebra FAT Pro Open Days, una iniciativa donde no solo se presentaran las novedades de FAT en todo lo referido a máquinas, sino también en cómo se relaciona esta industria con su entorno: educación, economía o la digitalización de la industria. FAT Pro Open Days es una oportunidad única para mostrar el cambio de FAT y la transformación y digitalización que vive el sector. Un sector, una industria y un tejido empresarial que, después de tantos años, sigue siendo uno de los pilares de la sólida economía territorial.

“Los FAT Open Days son una gran oportunidad para mostrar la transformación y digitalización que vive el sector de la metalurgia.”

Bajo esta nueva dirección FAT ha emprendido el camino hacia nuevas maneras tanto de diseñar su producto como de presentarlo. Uno de estos nuevos sistemas será la Realidad Virtual, un proyecto ambicioso a ser implantado en breve. Además, la empresa se encuentra en un proceso de renovación tanto en la

web y catálogo online para hacerlo más accesible y fácil para el usuario. Asimismo, la comunicación con el cliente a través de redes sociales debe facilitar una información más exhaustiva para el cliente para que este pueda decidirse a comprar una de las soluciones de la empresa.



Carles Trullàs “Los clientes que prueban una máquina **FAT**, repiten”



La empresa con sede en Granollers, FAT, está inmersa en una renovación generacional que ha llevado a Carles Trullàs Parera a capitanear esta nave que nació en 1963 de la mano de Valentí Perramón y que lleva más de medio siglo ofreciendo a sus clientes soluciones para corte de metal, tanto estandarizadas como a medida.

Ya hace un par de años que se llevó a cabo el cambio en la dirección, ¿a qué se debió?

V.P.: Los tiempos cambian y evolucionan y yo ya había llegado un momento en el que ni podía ni quería aprender más de lo que ya sabía, así que pensé que era el momento preciso de llevar a cabo este proceso, por otro lado, completamente natural.

C.T.: Valentí siempre me dice

que lo hago mejor que él, pero no es así. Como dice, los tiempos cambian y las maneras de hacer las cosas también deben cambiar. Yo no lo habría hecho tan bien como lo hizo él en su momento. Tenemos que ser agradecidos de nuestra historia, que al fin y al cabo es la que nos ha traído hasta aquí.

El mundo de las máquinas de corte debe haber evolucionado mucho...

V.P.: La verdad es que no especialmente. Desde que en 1988 se inventó la sierra de cinta manual, que no ha habido cambios sustanciales en lo que a sistemas se refiere. Las empezamos a vender en España junto con otro proveedor, pero nosotros nos supimos colocar mejor en el mercado. Cogíamos un camión con un comercial y un técnico e íbamos a casa del cliente a hacer demostraciones. Cuando veían lo que podía

hacer esa máquina, se la quedaban. En algunas zonas, incluso los clientes pedían una FAT, no una sierra de cinta manual.

C.T.: Algunos avances sí que se han hecho, como el corte por láser, pero por el precio que tiene es solo apto para muy grandes volúmenes. Aun así, seguimos buscando un nuevo sistema de corte.

¿Qué cambios estás introduciendo?

C.T.: Quiero que la organización sea más horizontal, en la que cada persona sepa un poco del trabajo que hacen las otras, pero sobretodo que sea consciente del valor de lo que está haciendo y porque lo hace. Si le pregunto a alguien por qué está haciendo lo que hace y de la manera que lo hace, no quiero que me conteste “porque siempre lo he hecho así”, sino que se plantee como mejorarlo o qué partes del proceso se pueden eliminar para aumentar el valor de su trabajo. A cambio, los horarios permiten una buena conciliación, hay muchos días de libre disposición... Pero todo esto solo se puede hacer si tienes gente responsable y, por suerte, nosotros la tenemos, y se ve por la casi nula rotación de trabajadores.

“Estamos desarrollando un sistema de realidad virtual para que nuestros clientes se puedan pasear por las máquinas antes de fabricarlas”

Pero vosotros hacéis máquinas a medida...

C.T.: Absolutamente. Hay un amplio catálogo de máquinas estandarizadas o de serie, pero uno de nuestros puntos fuertes es, efectivamente, las máquinas especiales para clientes que tienen necesidades concretas. Nuestra innovación es más bajo demanda: el cliente nos pide que es lo que quiere, hacemos el proyecto, lo diseñamos, hacemos los planos y la fabricamos.

C.T.: Sí, pero no es en lo que fabricamos, sino en cómo lo mostramos a los clientes. Antes, cuando íbamos a ferias especializadas, teníamos que montar grandes stands, de 300 metros o más, pero ni así se podían llevar la mayoría de las máquinas que montamos. Ahora los stands tienden, y lo harán más en el futuro, a ser más pequeños y más técnicos. Y con esta nueva herramienta de RV que estamos desarrollando podremos mostrar todas y cada una de nuestras máquinas. Somos los primeros y esto también es un punto a nuestro favor.

¡Esto es una evolución importante!

C.T.: Sí, pero no es en lo que fabricamos, sino en cómo lo mostramos a los clientes. Antes, cuando íbamos a ferias especializadas, teníamos que montar grandes stands, de 300 metros o más, pero ni

así se podían llevar la mayoría de las máquinas que montamos. Ahora los stands tienden, y lo harán más en el futuro, a ser más pequeños y más técnicos. Y con esta nueva herramienta de RV que estamos desarrollando podremos mostrar todas y cada una de nuestras máquinas. Somos los primeros y esto también es un punto a nuestro favor.

¿Qué es lo que os diferencia de la competencia?

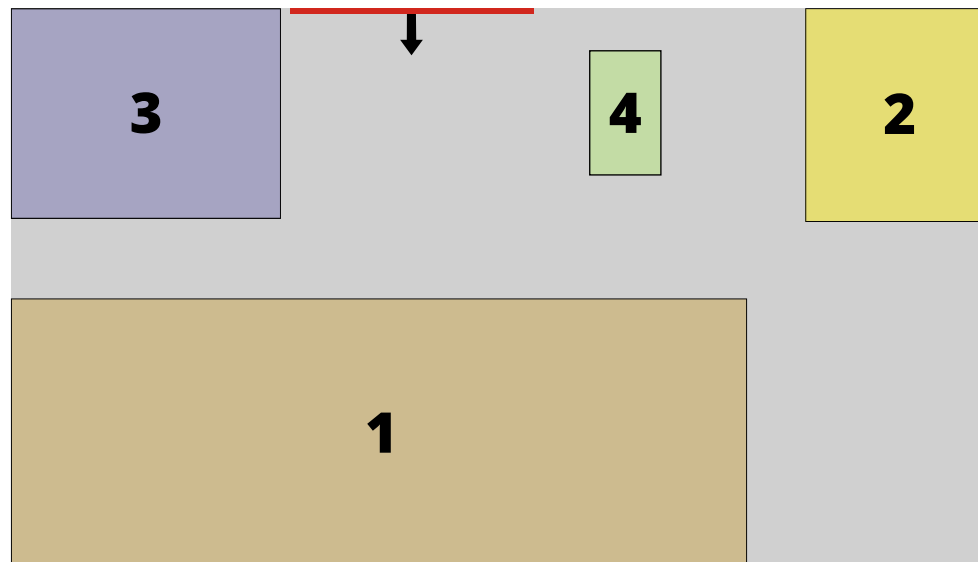
V.P.: Por un lado, la calidad de nuestras máquinas. Son más caras que muchas otras del mercado, pero duran mucho más, las prestaciones son muy superiores y quien las prueba, repite. Incluso tenemos clientes que la segunda máquina la han comprado a otro proveedor y han vuelto a nosotros cuando han tenido que comprar la tercera. Por otro lado, el servicio postventa: tenemos un servicio técnico

muy potente y con un trato muy personalizado que nos permite solucionar todos los problemas que pudieran tener los clientes. También es importante el tema de los recambios: la ley obliga a tener repuestos de máquinas fabricadas los últimos 10 años, nosotros los tenemos de hasta más de 20 años, y si no los tenemos, los podemos fabricar.

Y empresarialmente, ¿cuál es el futuro de FAT?

C.T.: Aproximadamente el 95% de nuestras ventas son en el mercado español, el resto en Portugal, Alemania y Argentina. Estamos empezando a entrar en otros mercados, como el mejicano, el chileno o en el norte de África. La intención es que en un plazo de 3 o 4 años podamos aumentar la facturación en 70% y la plantilla acorde a ese volumen.





- 1. Showroom
- 2. Ponencias
- 3. Espacio gastronómico
- 4. Graphic recording

NOTAS:

8 de octubre

- 9:30** Apertura
- 10:00** Café de bienvenida a los asistentes
- 10:30** Apertura de la 1ª edición de los FAT Pro Open Days a cargo de Carles Trullàs i Parera y visita al showroom
- 11:30** Conferencia "*Realidad aumentada y virtual para la industria 4.0*" a cargo de Xavier Riba, socio consultor en Innovae Augmented Reality
- 12:30** Showroom de las novedades en máquinas FAT en exposición
- 13:30** Pausa para comer*
- 15:30** Conferencia "*Empresa y Formación Profesional: formando a los profesionales de la industria*" a cargo de Pere Gabern, jefe de servicio de Formación Profesional y el Empleo y los programas de inserción y educación permanente del Ayuntamiento de Granollers
- 16:30** Resumen visual del primer día de los FAT Pro Open Days a cargo de Graphic Recording
- 17:00** Café, zumos y dulces a cargo de FAT

*Esta actividad requiere reserva previa

9 de octubre

- 10:00** Café de bienvenida a los asistentes
- 11:00** Showroom de las novedades en máquinas FAT en exposición

Xavier Riba - Realidad aumentada y virtual para la industria 4.0



En la ponencia profundizaremos en los conceptos básicos de la realidad aumentada y la realidad virtual, tecnologías que establecen una nueva relación entre el entorno, las personas y los sistemas de información, que permiten actuar en tiempo real superando límites en el tiempo e intercambiando datos a un nivel desconocido hasta ahora.

Socio-fundador de Innovae, empresa tecnológica con más de 16 años de experiencia y 350 proyectos implantados con basadas en realidad aumentada y realidad virtual. Asesor acreditado por la Generalitat de Catalunya en la implantación de proyectos de industria 4.0. Profesor en el Master en Dirección Avanzada de plantas Industriales del UdG y QRM Institute.

Pere Gabern - Empresa y formación profesional: formando al futuro de la industria



Esta ponencia girará en torno a la importancia de la formación in-situ. Incuriendo en la figura del aprendiz de un oficio y en cómo las políticas públicas deben o deberían fomentar esta forma de aprendizaje.

Licenciado en Ciencias Políticas y de la Administración, Master en Estudios Internacionales y Postgrado en Desarrollo Local y Regional.

Desde hace 10 años, jefe de servicio de Formación Profesional y el Empleo y los programas de inserción y educación permanente del Ayuntamiento de Granollers y secretario del Consejo de la FP de Granollers. Anteriormente, Director del Centro Tecnológico y Universitario de Granollers, y trabajo en otras administraciones locales dentro del ámbito del desarrollo local.

Graphic Recording - Dibujar en directo



El Graphic Recording es un resumen visual de las ponencias. Se dibuja en directo el contenido y la esencia de la reunión o evento, a través de palabras, imágenes, colores y elementos visuales, todo en directo mientras sucede el evento.

El resultando es un póster que integrar todas estas ilustraciones de manera que los participantes puedan obtener un resumen visual del evento, en versión digital, en los días siguientes al evento.



Carpa, tarima, recursos audiovisuales y sillas

Dimas es una empresa de Inserción Social, promovida por la Asociación para la Intervención Social Integral Dimas, que tiene por objetivo la inserción sociolaboral de personas con dificultades de acceso al mundo laboral o en riesgo de exclusión.



Bolsa de algodón del Registro

Fupar es una entidad de economía social y sin ánimo de lucro, creada para generar oportunidades laborales estables y de calidad, formación profesional, servicios asistenciales de atención terapéutica y actividades socioeducativas en el tiempo de ocio a personas adultas con discapacidad, prioritariamente inteligentectual.



Catering

Sambucus es una cooperativa de trabajo de Manlleu que realiza actividades en torno a la tierra, la huerta y la cocina: producen ecológicamente, transforman, venden, explican, educan, cocinan ..., siempre pensando y trabajando para la sostenibilidad de los proyectos y de el entorno.



Obsequio, recuerdo para los asistentes

Espigadors es una empresa social que lucha contra el derroche alimentario de una manera transformadora, inclusiva, innovadora y sostenible; con 3 objetivos: defender el aprovechamiento, garantizar una alimentación saludable y crear oportunidades de trabajo para colectivos en riesgo de exclusión social.

GRACIAS POR COMPARTIR CON NOSOTROS
ESTA EDICIÓN DE

FAT 
PRO OPEN
DAYS



Datos de contacto
comercial@fat.es
+34 93 849 14 33
www.fat.es