

# Entrevista con David Gómez para MEXICO EMS

PVA es un proveedor global de sistemas de recubrimiento conformal, innovadoras soluciones de dispensado de fluidos y tecnología de válvulas de precisión. Las soluciones de la compañía orientadas al cliente se usan en todo el mundo en industrias que van de solar, empaquetado de semiconductores, ensamble de tablillas de circuito impreso, manufactura de dispositivos médicos y a electrónica de consumo. A través del cambiante panorama de manufactura global, PVA continúa comprometida a proporcionar a sus clientes con productos excepcionales y un soporte global líder de la industria. Recientemente, nuestro editor se reunió con David Gómez, Gerente Regional de Ventas para México para saber más acerca de la presencia de la compañía en México así como sus planes de crecimiento y fortalecimiento de su presencia en esta región.



## **Qué acciones y/o estrategias motivaron la presencia de PVA en México? ¿Durante cuánto tiempo ha estado involucrado en esta región?**

El buscar lograr la satisfacción y aprobación de nuestros clientes nos llevó a expandir nuestra presencia en todo el mundo siendo México uno de nuestros primeros objetivos. Es bien sabido que desde finales de los 80s y principios de los 90s, México ha sido un jugador clave en la industria de manufactura electrónica. México proporciona a países industriales como EUA, Japón, Alemania y China las herramientas para adquirir productos de bajo costo pero de alta calidad a través de su amigable logística, múltiples puertos de entrada y tarifas económicas.

Debido a su vecindad geográfica y relación histórica, EUA fue el país con la mayor influencia durante el desarrollo de la industria maquiladora en México. PVA, junto con muchos otros proveedores para los OEMs americanos e internacionales, requirieron unirse a este auge de inversiones en el territorio mexicano casi desde el principio. Me complace decir que PVA ha excedido las expectativas al ser, durante muchos años, la primer opción de equipo capital de dispensado para la industria maquiladora de México.

Yo empecé a trabajar con PVA en el 2003, con la idea de estar cerca de nuestros clientes principales. En ese tiempo, residía en Guadalajara y trabajé ahí cerca de 5 años. Actualmente, trabajo en Houston, Texas con el fin de concentrarme en las muchas ciudades importantes de América Latina.

## **¿Las ventas de PVA son directas en este territorio o confía en relaciones con distribuidores?**

PVA prefiere trabajar directamente con nuestros usuarios finales. La mayoría de los proyectos son complejos con muchos detalles y especificaciones que necesitan ser discutidas; por eso tratamos de tener un diálogo con el cliente final. Sin embargo, tenemos una relación muy fuerte con fabricantes de materiales y sus distribuidores por dos razones:

1. Con el afán de complacer a nuestros clientes, tendemos a llevar a cabo conferencias técnicas conjuntas con el fabricante del material que dispensaremos en un proyecto en particular.
2. Nuestra tecnología se desarrolla mano a mano con las innovaciones del personal del material. Estamos en discusión constante con los fabricantes del material en los diferentes caminos a los que se mueve la industria.



## **¿Qué porcentaje de su negocio viene actualmente de México? ¿Cree que este porcentaje aumentará el siguiente año? ¿Qué tal en los próximos cinco años?**

Actualmente México representa un tercio de nuestras ventas globales. A través de mis 16 años en la industria, no he visto una caída considerable en ventas, excepto en la crisis automotriz del 2008, cuando el mercado mundial entró en un punto muerto durante muchos meses. A medida que nuestros clientes continúan invirtiendo en sus operaciones mexicanas, vemos un aumento significativo de actividad. En el 2018, México fue nuestra región de más rápido crecimiento y esperamos lo mismo en el 2019. Ciertamente el conflicto comercial entre EUA-China ha contribuido a este crecimiento y es un factor clave para que nuestros clientes expandan su presencia en México.

Preveo un crecimiento continuo en México durante los siguientes cinco años. Las relaciones comerciales de los EUA continuarán siendo un factor al evaluar el máximo potencial pero, vemos como nuestros clientes regresan en masa al mercado Norte Americano. PVA ha invertido en diversificar nuestra línea de productos más allá de nuestro tradicional mercado de recubrimiento selectivo para aprovechar las oportunidades únicas para el mercado de México y haber incrementado nuestra presencia en la región para brindar un mejor servicio a nuestros clientes a nivel local.

## **¿Cuáles son los ingredientes clave que PVA necesita para tener éxito en el mercado mexicano?**

Innovación – PVA es conocido por ser un proveedor que “piensa fuera de la caja“. Nos comprometemos a satisfacer los requerimientos de nuestros clientes y, en esta industria, eso significa con frecuencia exceder nuestros diseños estándar. PVA observa mucho las tendencias de la industria y siempre está trabajando en una solución de dispensado o una plataforma actualizada a fin de proporcionar a nuestros clientes con la tecnología más avanzada. Otro elemento muy importante que personalmente enfatizo cuando hablo con mis clientes es nuestra fuerza de soporte técnico. Basada localmente en ciudades estratégicas a través de México (Guadalajara, Chihuahua, Reynosa, Querétaro), los ingenieros de campo de este grupo tienen al menos 5 años de experiencia y trabajo directamente con PVA. En México no confiamos en equipos de representantes técnicos para dar soporte a nuestros clientes.

## **¿Con cuáles productos/tecnologías espera tener éxito en México? ¿Por qué?**

Siento la confianza que PVA ha sido exitoso con todas las tecnologías en las que hemos trabajado. Sin embargo, el proceso de recubrimiento conformal es donde PVA ha estado en la cima del mercado al exceder las expectativas. Con esto en mente, espero que PVA jugará un rol importante en creación de solución de procesos de otras dos tecnologías, siendo una el dispensado de termoconductores. Hemos desarrollado los sistemas de bombeo más confiables para todos los productos químicos termoconductores con las cargas más agresivas y/o viscosidades más altas. Con esta entrega de fluido único, junto con robótica personalizada muy precisa hace de PVA la mejor solución en ese mercado. La segunda tecnología es el proceso de unión óptica. Nuestro esfuerzo en desarrollar un manejo de partes esbelto pero preciso para una solución de producto final y nuestro “saber cómo” en dispensado de materiales evitando atrapamiento de aire y cantidades de disparos repetibles y precisas a la velocidad más alta posible ciertamente que será la solución por la que irán nuestros clientes.

## **¿Qué espera PVA lograr en México antes de que termine el 2019?**

Nuestro objetivo es reforzar nuestro equipo de servicio al Cliente en México de tal modo que nuestros ingenieros de campo de México tendrán tiempo de desarrollar llamadas de mantenimiento preventivo, evaluaciones en partes de repuesto recomendadas y entrenamiento al nuevo personal del cliente. Actualmente estamos enfocados en configurar y lanzar producciones en masa de equipo nuevo así como en llamadas urgentes de máquinas viejas. Y, obviamente, empujar nuestras dos tecnologías mencionadas antes ¡a fin de hacer de mi predicción una realidad!

