

LA EXPERIENCIA DEL GRUPO ANALCO CON EL IBV

Ramón Sempere

GRUPO ANALCO AUXILIAR DEL CALZADO, S.A.

Ana Cruz García-Belenguer

INSTITUTO DE BIOMECÁNICA DE VALENCIA

El grupo ANALCO es una de las primeras empresas que colaboraron con el IBV en la aplicación de la Biomecánica al diseño de calzado, en su caso concreto, al de componentes de calzado.

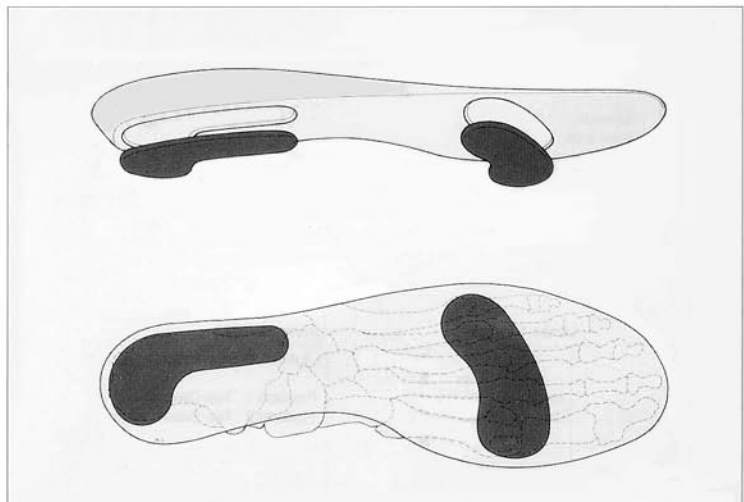
Las líneas de investigación y desarrollo llevadas a cabo durante estos años se han centrado tanto en el desarrollo de nuevos materiales como en el diseño de las suelas o plantillas para mejorar la funcionalidad del calzado.

En el ámbito de desarrollo de nuevos materiales han surgido tanto elementos viscoelásticos destinados a inserciones para mejorar la amortiguación de impactos, como el TERCOLITE®; como materiales destinados a toda la plantilla como es el DORECO®.

La puesta a punto de un método de análisis dinámico de materiales ha permitido desarrollar un material, el TERCOLITE®, cuya capacidad

Se está trabajando en las interacciones entre el diseño geométrico de la planta y el material con el que se construye para conseguir niveles óptimos de comodidad

El grupo ANALCO es una de las primeras empresas que apostaron por la aplicación de la Biomecánica al diseño de calzado. Ana Cruz García explica los resultados obtenidos desde el punto de vista científico y Ramón Sempere, del Grupo ANALCO, hace unas breves reflexiones sobre lo que ha supuesto para la empresa la colaboración con el IBV



ANALCO ha apostado por la aplicación de la Biomecánica al calzado

de amortiguación de impactos se incrementa en la medida en que éstos resultan más peligrosos para el sistema músculo-esquelético, es decir, aumenta la protección para frecuencias altas.

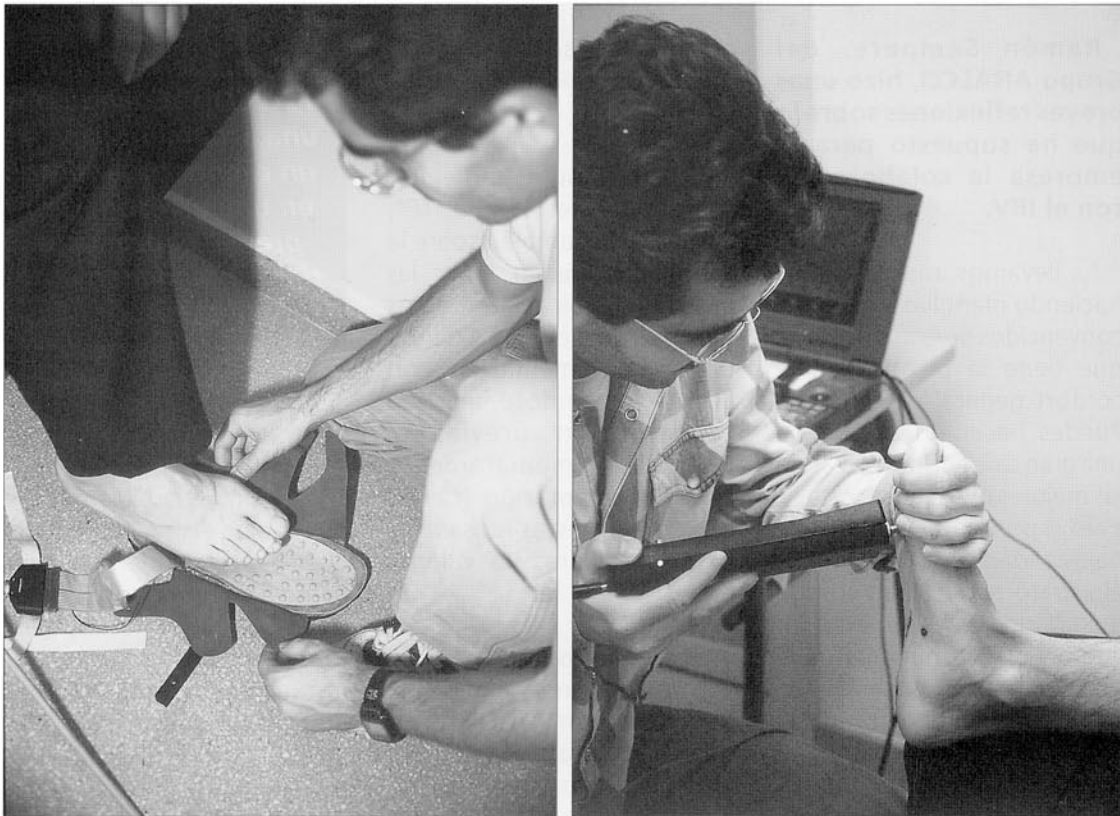
En el DORECO®, la relación entre una baja rigidez, para conseguir una adecuada distribución de presiones, y una moderada capacidad de disipación de energía, le confiere unas propiedades destinadas a contribuir de forma significativa al aumento

de la comodidad del calzado.

Respecto a las suelas y entresuelas, el trabajo se ha centrado estos años en el estudio de cómo el material y el diseño de la entresuela del calzado deportivo contribuyen a la amortiguación de impactos y al control del movimiento de pronación.

En el ámbito de las plantas anatómicas se ha analizado cómo las cazoletas, los





Seguirán colaborando para la innovación por investigación aplicada

soportes de arco y los apoyos retrocapitales modifican la distribución de presiones y la capacidad de amortiguación de impactos de las sandalias anatómicas. Hasta el momento, los estudios realizados se han centrado en cómo debe ser el diseño de una planta anatómica en cuanto a la altura y posición de los distintos elementos, y en la actualidad, se está trabajando en las interacciones entre el diseño geométrico de la planta y el material con el que se construye para conseguir niveles óptimos de comodidad para un conjunto amplio de población.

Pero el objetivo de ambas partes es no detenerse en la carrera por la innovación basada en la investigación aplicada. En la actualidad, y con el apoyo del Plan Tecnológico de la Comunidad

Los desarrollos llevados a cabo con el grupo ANALCO han contribuido a mejorar el confort de todos aquellos productos que las han incorporado

Valenciana, se está desarrollando un proyecto que permitirá, gracias a la utilización conjunta de técnicas de caracterización biomecánica de materiales, técnicas de medidas de presiones plantares y análisis estadístico del confort, desarrollar nuevos materiales especialmente indicados para las distintas zonas de la planta del pie. El objetivo final es desarrollar una nueva generación de plantillas con materiales distintos en función de las distintas

necesidades de cada zona de la planta del pie.

Por otro lado, en el ámbito de suelas para zuecos, está en marcha en la actualidad un proyecto, dentro del marco del Plan Tecnológico de la Comunidad Valenciana, que persigue obtener criterios de diseño de calzado para el personal sanitario y en especial de zuecos. En este proyecto está participando, además del Grupo ANALCO, la empresa CALANA, S.L.

Dada la importancia que tienen las plantillas y suelas en la funcionalidad del calzado puede afirmarse que los desarrollos llevados a cabo con el grupo ANALCO han contribuido a mejorar el confort de todos aquellos productos que las han incorporado.



Ramón Sempere, del Grupo ANALCO, hizo unas breves reflexiones sobre lo que ha supuesto para la empresa la colaboración con el IBV.

"...llevamos muchos años haciendo plantillas y estamos convencidos de la importancia que tiene la plantilla en el confort general del calzado. Puedes hacer un zapato de una gran calidad, incorporando las mejores pieles en el corte,... pero si pones una plantilla de baja calidad, cuando te pones el zapato, se aplasta y resulta incómodo. Hay que tener en cuenta que la plantilla es la parte del calzado que está en contacto más directo con el pie...". Dice Ramón que están cansados de informar al respecto a los clientes del Grupo ANALCO, y encontrar como respuesta "estoy de acuerdo, pero ¿cuánto cuesta?". Y es que lo mejor, a veces, tiene un precio. El diferencial de costo entre una buena plantilla y otra simplemente barata es algo que para algunos fabricantes parece insalvable. Para mí, "ahorran donde no deben", y lo digo desde el punto de vista técnico, no sólo porque yo venda plantillas. También vendemos de las simplemente baratas.

A lo largo de todos estos años, hemos estado haciendo pruebas y más pruebas para introducir mejoras en nuestros productos; cuando el cliente repite es que hemos acertado. Pero el método de prueba y error es lento. Esto cambia con la colaboración del IBV, primero se investiga y luego se lleva a la práctica. Por supuesto hay que ir puliendo diversos conceptos por ambas partes, porque no todo es

posible trasladarlo directamente a la realidad industrial.

El Grupo ANALCO ha realizado estudios con el IBV sobre materiales (TERCOLITE®, DORECO®) y también sobre la forma que deben tener las plantillas (ubicación de los distintos elementos). Cuando das una argumentación a un cliente basándote en una investigación previa, el producto inmediatamente tiene una aceptación. Y en el extranjero, estas cosas las tienen más claras y las valoran mejor.

Establecimos un convenio con una empresa americana para incorporar VISCOLITE® en nuestras plantillas. Esta empresa, justo cuando vamos a comenzar, nos dice que lo va a dejar de suministrar por un cambio de dirección en la política comercial. Existía la necesidad de crear un nuevo producto, si no lo hubiéramos conseguido hubiéramos tenido un quebranto porque ya estaba hecha la promoción, hubiéramos dejado de vender las plantillas. Pero ofrecimos una alternativa, poner el TERCOLITE®. Al principio los clientes recelaron, pero al decir que el IBV había hecho el estudio, automáticamente la actitud cambió, y hoy, el producto es aceptado por los clientes. No se perdió el

R. Sempere (Grupo ANALCO): "El método de prueba y error es lento. Esto cambia con la colaboración del IBV, primero se investiga y luego se lleva a la práctica"

R. Sempere (Grupo ANALCO): "Cuando das una argumentación a un cliente basándote en una investigación previa, el producto tiene inmediatamente una aceptación"

negocio.

Pero no es suficiente con que lo diga el IBV, el producto tiene que responder. Nosotros hemos comprobado que el DORECO® funciona muy bien. Un cliente nos comentó que había encargado a otra empresa desarrollar un material como el DORECO®, es el problema eterno, "hazme lo mismo pero más barato", pero no lo han podido obtener. Este cliente, que hace un producto de alta calidad que se vende muy bien, nos dice irónicamente "no tenemos mas remedio que trabajar con vosotros" pero yo pienso que nosotros estamos contri-buyendo al éxito de venta de sus zapatos. Y ellos lo saben.

Actualmente el DORECO® nos lo están demandando las ortopedias. Nos solicitan, entre otras, láminas de 1 mm de grueso y no podemos hacerlas de menos de 2'5 mm. Pero estamos tan convencidos del buen funcionamiento del material que hemos adquirido una máquina, que nos cuesta unos once millones de pesetas, para poder cortarlo en láminas de 1 mm.

□