

Dossier corporativo

Contexto del sector, propuesta de valor, tipologías, métricas y modelo de trabajo

1. La empresa

ElêvaVisión VITA es la plataforma de ElêvaVisión (Barcelona, 2020), fundada por Enrique Tapiador Donaire y dedicada a fabricantes de maquinaria industrial. Reúne en un mismo sistema la réplica interactiva, la simulación y el mantenimiento asistido de vuestra máquina: un activo que el cliente toca y opera desde el primer momento, que viaja a cada reunión y feria, y que acompaña a la máquina durante los 20 años que dura en producción. **No es realidad aumentada ni vídeo:** es vuestra máquina real, hecha interactiva, para vender, formar y cumplir.

2. El contexto: cómo se vende realmente una máquina industrial

Una línea de envasado no se vende como un producto de catálogo: se vende como un proyecto de ingeniería a medida, con un ciclo de venta de 6 a 12 meses. Lo crítico: durante las fases de lead, especificación técnica, propuesta y diseño de detalle — que pueden sumar más de un año — el cliente **nunca ve físicamente** la máquina que está comprando. Decide invertir uno o varios millones de euros basándose en planos 2D, renders estáticos y vídeos de máquinas anteriores. Una réplica interactiva de la máquina concreta que se le propone puede ser la diferencia entre ganar o perder el proyecto. Y cuando la máquina ya está vendida e instalada, la misma plataforma sigue trabajando: forma a los operarios y sostiene la documentación durante toda su vida útil.

3. Los seis dolores estructurales del fabricante

- **Físico:** la máquina pesa toneladas y ocupa metros; en la inmensa mayoría de las situaciones comerciales simplemente no está.
- **Estático:** el PDF y el vídeo se quedan cortos; no transmiten la sensación de operar una máquina que solo se entiende en movimiento.
- **Genérico:** vendéis personalización pero comunicáis la versión estándar; hacer un vídeo por variante es inviable.
- **Geográfico:** cuando la mayor parte de las ventas es exportación, los agentes locales visitan con catálogos y palabras; no pueden demostrar.
- **Formativo:** el operario se forma con un PDF de 200 páginas y una curva de aprendizaje de semanas.
- **Competitivo:** frente a competidores con más historia o precios agresivos, la única salida a la guerra de precios es comunicar mejor el valor diferencial.

4. Qué es ElêvaVisión VITA: una plataforma, no un render

El equivalente moderno al estudio de render, pero operable y mucho más. ElêvaVisión VITA es una plataforma integral, no una réplica suelta: reúne tres capacidades sobre la misma base.

- **Réplicas interactivas:** el 3D operable con el dedo (abrir tapas, lanzar ciclos, operar la HMI, consultar cada componente).
- **Simulación:** el funcionamiento real en marcha (cambios de formato, el producto del cliente recorriendo la línea, ciclos a cámara lenta).
- **Mantenimiento asistido:** manuales y tutoriales enlazados a cada pieza, calendario de revisiones y documentación clasificada, descargable y offline.

Partimos de vuestro CAD (STEP, IGES, SolidWorks, Inventor, o 2D antiguo más fotos de planta); el CAD es solo el punto de partida. El grueso del proyecto — el que aporta el valor — es la inteligencia que integra los tres pilares y los despliega en web y app nativa que funciona sin conexión.

5. Un mismo activo, tres retornos

Invertís una vez en una plataforma que resuelve un problema distinto en cada fase de la vida de la máquina, no en ocho funciones sueltas, y por eso puede financiarse desde más de un departamento.

- **Vender:** la máquina viaja a cada reunión y feria. Réplica táctil en la tablet del comercial y en vuestra web, muestrario ferial, catálogo multimáquina. Habla a Dirección, Comercial y Marketing.
- **Operar y formar:** tocáis una pieza del 3D y se abre su manual, su formación o su mantenimiento. La curva de aprendizaje baja de semanas a días y el técnico deja de viajar para formar. Habla a Postventa y Operaciones.
- **Mantener y cumplir:** almacén de documentación clasificada, calendario de revisiones, acceso por QR y funcionamiento offline, listo para el Reglamento 2023/1230. Habla a Postventa y Calidad / Regulatory.

Debajo de los tres, el mismo activo offline y actualizable: una sola inversión que se defiende ante el comité comercial y ante el de calidad. Si una partida no llega este año, la otra puede financiarlo.

6. Cada departamento gana algo distinto

- **CEO / Dirección General:** ciclo de venta más corto, ratio de cierre más alto y un activo amortizable durante años.
- **Director Comercial:** agentes en 30 países mostrando exactamente lo mismo, con la misma calidad; control de marca y mejor cualificación de leads.
- **Application Engineer:** la máquina en la tablet (abre tapas, ralentiza el ciclo, opera la HMI y simula el cambio de formato en directo).
- **Responsable de Postventa:** manuales interactivos y formación remota; menos viajes de formación y menos incidencias por mal uso.
- **Marketing / Comunicación:** un solo activo que alimenta LinkedIn, newsletter, fichas animadas y banners durante años.
- **Agente internacional:** la App nativa funciona offline en cualquier país; mismo demo, sin depender del wifi del cliente.
- **Calidad / Regulatory (puerta nueva · 2027):** la documentación digital obligatoria desde 2027 — accesible, descargable y offline — resuelta con el mismo activo comercial.

7. Ocho formatos, un mismo activo

- WebApp en vuestra home — captación y web corporativa.
- ShowPad ferial — Hispack, Interpack, Pack Expo: todo el catálogo en un metro cuadrado de stand.
- Catálogo interactivo modular — propuesta y comparativa.
- WorkArea con producto del cliente — diseño de detalle y validación previa al FAT.
- Manual interactivo de operario — postventa y formación remota.
- Documentación animada — marketing continuo.
- Almacén documental + cumplimiento 2027 — calidad, postventa y Reglamento 2023/1230.
- Calendario de mantenimiento — postventa y ciclo de vida.

8. Las cifras que justifican la inversión

- **100-500 K€:** coste de un stand ferial internacional, donde solo caben una o dos máquinas físicas.
- **6-12 meses:** ciclo medio de venta de una línea; acortarlo un mes vale decenas de miles de euros.
- **200 K - 5 M€:** ticket medio de una línea de envasado; una herramienta de 15.000-50.000 € es proporcionalmente marginal.

- **2.000-5.000 €:** coste medio de una visita comercial internacional; evitar 1-2 viajes por agente al año amortiza la App.
- **5.000-10.000 €:** coste de formación in situ de un operario; el manual interactivo reduce la semana a 2-3 días.
- **De segundos a minutos:** el tiempo de permanencia en stand es una de las métricas que pactamos y medimos en la primera feria.

Horquillas orientativas para situar órdenes de magnitud; vuestros costes reales los conocéis mejor que nadie. El cálculo que cuenta se hace con los números concretos de cada cliente en la primera reunión.

9. Un vídeo se ve; una réplica se opera

La diferencia es estructural, no estética. El vídeo es lineal y pasivo; la réplica es exploratoria y activa: el cliente explora a su ritmo, abre tapas, ralentiza ciclos y opera la HMI; el engagement pasa de segundos a minutos; los cambios en la máquina se actualizan puntualmente en lugar de rehacer el material; el lead comparte la URL con el segundo decisor; la App nativa funciona offline; un solo activo cubre todos los idiomas y sirve también para postventa y formación. Es un activo central para años, no un gasto consumible por campaña.

10. Tipologías que dominamos

- **Pick & place de alta velocidad:** robots Delta guiados por visión, hasta 150 picks por minuto por robot. Células robóticas, end-of-line, confitería.
- **Envasadoras horizontales HFFS:** sobres y bolsas con zipper, plana o doypack; mordazas, plegadores y dosificadores que el despiece interactivo explica como nada. Farma, cosmética, química, pet food.
- **Monoblocks de llenado y tapado:** sistemas rotativos o lineales para líquidos corrosivos, viscosos o espumosos. Home, Personal y Health Care.
- **Multipistas de monodosis:** stick pack y sachet a 1.000 unidades por minuto en 8-12 pistas; cambio de formato sin herramientas y serialización farma (FMD/DSCSA). Alimentación, farma, lácteos, cosmética.

11. El detonante de 2027: el Reglamento de Maquinaria

El Reglamento de Maquinaria 2023/1230 entra en vigor el 20 de enero de 2027 y, por primera vez, permite ofrecer las instrucciones de forma puramente electrónica. Exige documentación accesible online durante 10 años o toda la vida útil, descargable e imprimible por el usuario, con el acceso indicado en la máquina (por ejemplo un QR) y disponible aunque fallen la máquina, la luz o internet. ElèveVisión VITA cubre esa capa sobre el mismo activo: almacén documental clasificado, acceso por QR y app nativa offline que cumple el requisito fail-safe de forma nativa, frente a un portal cloud-only que depende de internet. La frontera honesta: el contenido del manual formal y la declaración de conformidad CE siguen siendo del fabricante; nosotros aportamos la plataforma de acceso y de valor.

12. Cómo se mide el éxito

Marco de tres niveles de métricas pactado al inicio y auditado a los 6 meses: actividad (visitas, tiempo en página, sesiones por agente), conversión (leads cualificados, ratio de propuesta, ciclo de venta) e impacto financiero (pedidos atribuibles, viajes evitados, horas de soporte ahorradas). Si los números no salen, lo replanteamos.

13. Garantías estructurales

- NDA antes de cualquier archivo.
- Hosting europeo con cumplimiento GDPR, transferencia encriptada y eliminación segura de datos.
- Código y activos 100% propiedad del cliente desde el día uno.
- Tecnología open source (Flutter de Google), sin dependencias propietarias.

- Escrow del código opcional con un tercero independiente.
- Mantenimiento anual opcional con tarifa cerrada.

14. Planes

- **Demo · Boceto:** tarifa reducida, 1 caso de interacción, 10-15 días hábiles, dos rondas de revisión. Punto de entrada recomendado.
- **Plan Starter (desde 7.999 €*):** réplica completa de la máquina insignia, WebApp + App de tablet, 6-8 semanas, formación incluida.
- **Proyecto a medida (15.000 - 30.000 € distribuidos por hitos):** varias máquinas, ShowPad + catálogo, WorkArea, manuales y almacén documental 2027, multiidioma.

** Cifras orientativas según alcance y complejidad; cada propuesta se ajusta al caso concreto.*

15. Ferias de referencia y proximidad

Trabajamos con el calendario ferial como anclaje temporal: Interpack (Düsseldorf), Hispack (Barcelona), Pack Expo (Las Vegas), Achema (Frankfurt), CPHI, Interphex, Pharmap, Anuga FoodTec y Cosmoprof. Y estamos dentro del ecosistema catalán del packaging, con reuniones presenciales en menos de 45 minutos y soporte cercano.

16. Contacto

- **Dirección:** Carrer Bofarull 3, 08027 Barcelona, España
- **Teléfono:** +34 651 15 32 85 (L-V, 9:00-18:00 CET)
- **Email:** info@elevavision.com
- **Web:** www.elevavision.com