

## CESVA, 40 años al servicio de la Acústica

Entrevista a Joan y Jordi Casamajó

Co-fundadores de CESVA instruments, s.l.



*“La incorporación de nuestro padre en la empresa fue clave. Sus conocimientos técnicos ayudaron al desarrollo de las innovaciones, prueba de ello son sus patentes de invención. Desde el primer momento nos ayudó a dirigir la empresa, quedándose en un sabio segundo plano, para asesorarnos y ayudarnos en la toma de decisiones”.*

Joan y Jordi Casamajó

[¿Cómo surge la idea de crear una empresa especializada en acústica, hace 40 años?](#)

Siendo estudiantes de ingeniería, decidimos crear nuestra propia empresa. Buscábamos una idea original y sobretodo diferente de todo lo que se estaba haciendo en aquél momento. Iniciamos nuestra actividad realizando ampli-baffles, apostamos por una cosa tan sencilla como integrar un amplificador dentro de un altavoz con el fin de conseguir un equipo más compacto, funcional y de mayor potencia. Y así empezamos, podrá parecer una idea muy sencilla, pero en aquel momento fue innovadora. Presentamos la idea a nuestro padre y al vernos tan entusiasmados, decidió unirse a nosotros. El paso a la fabricación de equipos de alta fidelidad y altavoces fue una evolución natural, hasta que nos vimos obligados a realizar un giro hacia un producto más especializado, pero siempre en el campo de la acústica. Para dar un valor añadido a los equipos de alta fidelidad se habían diseñado ecualizadores y analizadores de espectro. A partir de esa tecnología se fabricaron los primeros analizadores de espectro de uso industrial. En ese momento empieza nuestra actividad como empresa especializada en el diseño y fabricación de instrumentación acústica.

[CESVA es ya una marca conocida en todo el mundo ¿Cuál ha sido la clave para consolidarse a nivel internacional?](#)

Lo cierto es que empezamos a pensar en la expansión de la empresa una vez conseguida la estabilidad del mercado nacional. A principios de los '90, las ventas habían subido considerablemente y nuestra marca estaba consolidada en todo el territorio. Iniciamos los primeros contactos y la búsqueda de personas con un perfil técnico-comercial que pudiesen estar interesadas en nuestro producto. Primero pensamos en Europa

y en países que fueran próximos a España. Preparamos una serie de entrevistas y nos fuimos con el coche lleno de muestras de nuestros equipos. Nuestra sorpresa fue que, tras la primera visita, ya nos había llegado el primer pedido y además nos solicitaron la distribución. Posteriormente empezamos a trabajar con otros mercados y actualmente podemos decir que CESVA está presente en más de 40 países. Por otro lado, internet es una de las herramientas más poderosas que tenemos hoy en día, a través de la cual nos llegan diariamente pedidos y e-mails de personas interesadas en nuestros productos.

[¿Cómo habrían el “posible” recorte anunciado por el Gobierno en materia de I+D+i para el 2010?](#)

Nuestra empresa empezó reinvertiendo en I+D, llevamos 40 años y por suerte seguimos creciendo. Un país necesita apostar sobre todo por la educación y en segundo lugar por la investigación y el desarrollo. La investigación es básica si no queremos depender siempre de un externo, de una tercera persona. Realmente es una noticia pésima. Podemos entender que el gobierno necesite recursos para dar respuesta a todas las necesidades sociales del momento, pero no se deben olvidar las ayudas a las empresas en esta materia para seguir avanzando y ser cada vez más competitivos. CESVA dispone de un departamento propio de I+D+i que actualmente absorbe el 70% de recursos de la empresa.

[CESVA ha sido pionera en el diseño de equipos con rango único, en el uso de la tecnología Bluetooth en las mediciones de aislamiento...](#)

Para CESVA ha sido clave el sonómetro digital de múltiples funciones. La patente de este sonómetro llegó a principios

de los años '80 y esto nos marcó el camino para llegar a un sonómetro que actualmente mide 86 funciones simultáneamente en un rango de 140 dB. En el '95 se fabrica el primer micrófono con tecnología propia, lo que nos permitió no depender de terceros y ofrecer nuestros equipos a un mejor precio. Por otro lado, están los limitadores acústicos, una aplicación de los sonómetros, que comenzamos a introducir a finales de los años '80. Éste producto ha ido evolucionando constantemente. La última mejora introducida, es el sistema ENOS que permite discernir entre la música y el ruido ambiental regulando exclusivamente el nivel musical del local en cuestión. A partir del 2000, dimos un paso hacia adelante y empezamos a ofrecer soluciones cerradas para aquellas personas que precisaban realizar mediciones acústicas específicas. Les ofrecíamos todos los equipos necesarios para realizar su tarea de forma fácil y cómoda. Por ejemplo, ya en *Internoise Korea 2003* presentamos el sistema bluetooth para las mediciones de aislamiento, lo que posteriormente ha marcado un precedente para otras empresas del sector.

### La primera empresa en obtener en España una aprobación de modelo de un sonómetro fue CESVA ¿Qué supuso la entrada de la metrología legal en el sector de la instrumentación acústica?

Creemos que marcó un antes y un después. El hecho que todos los sonómetros tengan que pasar obligatoriamente unos ensayos y que cumplan un mínimo de requisitos, marca una línea clara que define los equipos que realmente funcionan. Esto permite dar una gran confianza al usuario que sabe que lo que está midiendo es correcto y fiable y que además está contrastado. CESVA invierte muchos recursos para conseguir que todos sus equipos cumplan correctamente la normativa y mantengan la trazabilidad metrológica. Es una lástima que la administración a veces sea demasiado permisiva con la vigilancia de mercado al permitir que se comercialicen equipos sin aprobación de modelo.

### CESVA es asesor y miembro activo de importantes comités para la creación y revisión de normativa acústica ¿Cómo ven el marco normativo del ruido en España? ¿En qué punto se encuentra, en comparación con otros países?

CESVA siempre ha colaborado en el desarrollo de normativas, tanto nacionales como internacionales. Actualmente estamos en cinco "working groups" del IEC que definen como tiene que ser la instrumentación acústica y las normativas que se derivan de ello. Respecto a la normativa metrológica, España está muy avanzada. De hecho es el único país que tiene metrología legal para los dosímetros. En cuanto al CTE, hemos avanzado pero aún estamos por detrás de otros países, tanto a nivel de normativa como en la concienciación de la gente que debe cumplirla. Quizás nos falte trabajar más en este sentido. En Francia por ejemplo, es habitual que todo gabinete de arquitectos disponga de una persona especializada en acústica. En España, las administraciones cada vez son más sensibles al problema del ruido, por la demanda social,

pero también por la presión mediática. Si consiguiésemos que todas las ordenanzas se cumplieren, ya sería un gran paso.

### Y en el sector del ocio nocturno: ¿Es posible conciliar el derecho al ocio con el derecho al descanso?

Sin ninguna duda si. CESVA es pionera en apostar por los limitadores acústicos como una herramienta capaz de conciliar estos dos aspectos. Actualmente, las autoridades pueden consultar, sin desplazarse, a través de internet, los niveles sonoros que están generando las actividades. Si se suma a esta ayuda el cumplimiento del CTE y una mayor concienciación, la convivencia puede ser posible sin ningún problema.

### "Instrumentación fácil de utilizar" es una de las premisas que caracterizan la marca CESVA...

Desde nuestros inicios facilitar la labor al usuario ha sido uno de nuestros objetivos principales. Pensamos que la mejor manera de abordar un problema de ruido o vibraciones es disponer de una solución de medición hecha a medida, que cubra todas las necesidades, hasta las más sutiles y que convierta la medición en una tarea fácil y sencilla. Nuestros instrumentos son fáciles de utilizar, tienen un único rango de medición (sin escalas) y miden todas las funciones simultáneamente. Si además le añadimos que CESVA ofrece un servicio post-venta para asegurar una larga vida de los productos, un departamento específico de atención al cliente y una formación constante a nuestros usuarios y distribuidores, creemos que nuestro servicio es una garantía clara para garantizar al cliente una eficiente, cómoda y fácil utilización de nuestros equipos.

### Nuevos retos que aborda CESVA en el futuro ...

El objetivo a corto plazo más importante que abordamos es pasar de una estructura de pequeña a mediana empresa, esto nos lleva a plantearnos una mejora de nuestra estructura a todos los niveles: nuevas instalaciones, creación de nuevos departamentos, renovación de toda la línea de nuestros productos... Nuestro objetivo es mantenernos con fuerza en el mercado y apostar más que nunca por la investigación y el lanzamiento de nuevos productos. Con motivo del 40 aniversario estamos preparando diversos actos institucionales con el fin de dar a conocer nuestras últimas novedades y agradecer así a todo el equipo que forma CESVA su dedicación, esfuerzo y ayuda tras haber conseguido, entre todos, la consolidación de CESVA en todo el mundo.

Queremos agradecer de forma especial a nuestro padre su apoyo y dedicación plena a la empresa.

También, felicitar a la S.E.A. por su 40 aniversario y nuestro agradecimiento por la mención que otorgó a CESVA, por nuestro 40 aniversario, en el último congreso de Cádiz.