mecanizadores

ASPROMEC

XVI Encuentro del Mecanizado

ELGOIBAR, 26 DE FEBRERO DE 2015

NÚM.20
MARZO 2015

LA XVI EDICIÓN DE LOS ENCUENTROS DEL MECANIZADO SE CELEBRÓ EN ESTA OCASIÓN EN EL EPICENTRO DEL MECANIZADO

La competitividad, centro de atención en el Encuentro del Mecanizado de Elgoibar

Ibon Linacisoro, Director del Área Industrial de Interempresas

El 26 de febrero tuvo lugar en Elgoibar un nuevo Encuentro del Mecanizado organizado por Aspromec, en un entorno en el que los indicadores macroeconómicos están de nuestro lado, como dijo Swen Hamann, vicepresidente de Aspromec en la inauguración de la jornada.

El aumento del consumo de máquina-herramienta en España y el aumento del empleo industrial son datos que invitan al optimismo. Como suele ser habitual en los encuentros de Aspromec, en el fondo de las presentaciones estuvo siempre el incremento de la competitividad de la red de subcontratación del mecanizado.

La XVI edición de los Encuentros del Mecanizado que Aspromec lleva convocando desde hace ya cinco años se celebró en esta ocasión en el epicentro del mecanizado, en el Instituto de Máquina-Herramienta de la localidad guipuzcoana de Elgoibar.

Las instalaciones del IMH fueron el entorno perfecto para el Encuentro del Mecanizado.

Swen Hamann, vicepresidente de Aspromec (segundo por la izda.) presentó las jornadas.

Koldo Lizarazu, director de ingeniería de fabricación y mantenimiento de GKN Driveline Zumaia, durante su intervención.

Abrió la jornada Koldo Lizarazu, director de ingeniería de fabricación y mantenimiento de GKN Driveline Zumaia, que habló sobre la implicación de las personas, clave para el éxito y excelencia de la empresa. GKN es una multinacional con presencia en diversos sectores, aunque en Zumaia (Gipuzkoa) el trabajo se centra en Driveline (automoción), con piezas que forman parte de la transmisión, tulipas para diferenciales abiertos y trípodes. Además, en esta planta se realiza una buena parte del diseño y la ingeniería de piezas, con 50 personas en esta área centradas en producto y proceso. El mecanizado en esta empresa es sencillo, pero la dificultad viene por la estabilidad requerida por el mecanizado, en calidad y en el control del arranque.

En este marco, las personas son un activo fundamental en el taller. Como factores determinantes, Lizarazu señaló en primer lugar el convencimiento de que hay que apostar por la involucración de las personas en la mejora continua. Fomentar y desbloquear el talento y dar la oportunidad de desarrollar sus habilidades son algunos de los fundamentos y Lizarazu fue bajando al detalle de cómo buscan en esta empresa la consecución de sus objetivos en el ámbito de las personas.

A continuación tomó la palabra Jokin Beristain, experto de Asmaola, equipo de innovación de procesos y productos para pymes del IMH - Instituto de Máquina-Herramienta. Hablo del proyecto TKgune - las escuelas de formación como agente motriz de la innovación en pymes.

Jokin Beristain explicó los detalles del proyecto TKgune.

Juantxu Martín marcó los pasos para definir un modelo de negocio.

El IMH desarrolla diversas actividades, básicamente la formación y los servicios. Dentro de estos servicios está el proyecto TKgune que surge de una conclusión: los alumnos están cada vez más lejos de las necesidades de la empresa y las empresas están obligadas a mejorar constantemente para permanecer en el mercado, aunque no tienen el tiempo y los recursos necesarios. También los centros de FP necesitan innovar para servir a las empresas y sí disponen del tiempo y los recursos necesarios. Tras varias fases de desarrollo, a final de 2014 se creó TKgune, con 22 centros de FP, una red que puede ayudar a las pymes, ubicada entre la empresa y el mercado, entre empresa y profesorado, etc. A través de estos centros TKgune cuenta con un equipamiento para mecanizar, sistemas CAD CAM CAE, soldadura y calderería y controles numéricos, que se pone al servicio de las pymes. Con todo ello desarrolla proyectos para empresas, con ejemplos que Jokin Beristain explicó a lo largo de la jornada de reducción de costes y alcance de calidades necesarias.

Juantxu Martín, de Realiza S. Coop., hizo una presentación bajo el título 'Repensando el modelo de negocio'. "Dedicamos mucho tiempo a pensar cómo mejorar lo que estamos haciendo ahora —afirmó— y no dedicamos nada a pensar si con nuestras capacidades y recursos podemos hacer otra cosa. Qué ofrezco, a quién se lo voy a ofrecer y por qué me lo va a comprar es la base de un modelo de negocio". Fue explicando paso a paso los pasos dar para definir modelos de negocio y para desarrollar los mismos.

Visita al Museo de Máquina-Herramienta, lunch y networking.

Tras las presentaciones, la segunda parte de la jornada consistió en la simulación de un taller virtual de mecanizado que tiene que tomar una decisión para ser rentable. Se explicó la situación simulada de una empresa con una serie de recursos, que ha logrado que le llegue un producto estrella, un producto que tiene que producir en serie con un programa de varios años y que además es un salto a la internacionalización porque el cliente es alemán. La pieza estuvo físicamente en Elgoibar y en torno a ella giró toda la simulación de una situación que podría hacer aumentar la facturación en un 30%. ¿Qué hacer para no fracasar y para hacerlo rentable? El punto de partida era una empresa que mecaniza piezas únicas y piezas de serie al 50% y que dispone de 5 fresadoras.

En la secuencia de pasos a dar es cuando entraron en juego los miembros de Aspromec. Interempresas habló de comunicación, Tebis de CAD/CAM, Toolox de los materiales necesarios, WNT de las herramientas, Kromi de la logística y aprovisionamientos de herramientas en el taller, Zoller de la gestión de las herramientas, Castrol del lubricante, Intermaher de máquinas y Vadillo Asesores de su asesoramiento a la hora de decidir la inversión. Cada uno de ellos fue explicando cómo lograr ahorros en la fabricación de esa pieza en sus respectivos campos de especialización.

Finalmente, y como no podía ser de otra manera, el encuentro finalizó en el Museo de la Máquina-Herramienta, a dos pasos del IMH, donde el pasado de este sector tan arraigado en el País Vasco se mezcló con interesantes conversaciones en torno a unas croquetas, unas tortillas y un vaso de vino.

LA MARCA DE HERRAMIENTAS DE PRECISIÓN CELEBRÓ SU REUNIÓN ANUAL DE VENTAS EN SAN SEBASTIÁN

El año 2015 marca un cambio de ciclo para WNT Ibérica, S.L.

Los delegados comerciales de WNT de toda la Península Ibérica se encontraron el pasado fin de semana en el Hotel Londres de San Sebastián para su celebrar la Reunión Anual de Ventas. En esta reunión, el equipo de ventas del fabricante de herramientas de precisión WNT hizo balance del año anterior y trazó la estrategia a enfocar este año que viene. Pero ésta no fue una reunión anual más; para WNT marcó el inicio de un nuevo ciclo, una nueva etapa fruto de una profunda revisión de la empresa, que debe adaptarse al crecimiento exponencial que ha experimentado desde su fundación hace ocho años y que la ha llevado a "hacerse grande" en poco tiempo.

Y es que WNT Ibérica ha mantenido un crecimiento anual del 20% desde su fundación en 2007, un índice que no ha descendido ni en los ejercicios de los peores años de la crisis económica.

"WNT Ibérica empieza a trabajar como una empresa grande, con nuevos procedimientos y abordando nuevos retos en el mercado", declara Ramiro Bengochea, director general de WNT Ibérica. Estos nuevos procedimientos son fruto de revisión profunda enfocada al servicio, adaptando los principios del 'Lean Management', con procesos más sencillos y de mayor aportación de valor a sus clientes.

Y los nuevos retos de mercado los llevan a verse entre las primeras empresas de herramientas de precisión de la Península Ibérica dentro de los próximos 8 años. Esta meta conlleva tomar decisiones estratégicas importantes para WNT, seguir aumentando la plantilla y trasladarse a unas nuevas instalaciones, con Technical Center incluido.

2015: el año del Alineamiento

Una compañía no puede hacerse mayor sin contar con el esfuerzo de los que la forman. Pero un esfuerzo mal canalizado no puede dar los resultados esperados: hay que fomentar la coordinación y el alineamiento e ir todos a una. En este sentido, la cohesión y la entropía, valores básicos en la política empresarial de WNT, han sido objeto de estudio de la consultora inKNOWation, cuyos resultados, "sorprendentemente

positivos"—en palabras de Bengochea— se presentaron en la reunión, tanto al equipo de ventas de WNT, como a su personal de oficinas.

Y qué mejor imagen de un grupo bien alineado que un equipo remando en la misma dirección dentro de una trainera. Por ello, la Reunión de Ventas se complementó con una actividad basada en el trabajo en equipo. En este caso, fue al día siguiente, domingo, con un ejercicio con traineras por las aguas de la playa de la Concha de la capital donostiarra.

Dragonskin: la tecnología que refuerza el crecimiento

Los magníficos resultados de ventas obtenidos por WNT se explican por sus profesionales, pero también por la tecnología que ofrecen a sus clientes. Dragonskin es la nueva tecnología de recubrimiento de WNT que logra un rendimiento en el mecanizado desconocido hasta el momento. La combinación de materiales base de última generación y la estructura de recubrimiento novedosa, permite velocidades de corte elevadas y una seguridad del proceso incrementada. Un rendimiento contrastado más elevado, hasta un 80%, que proporciona una ventaja considerable con respecto a la competencia.

Las herramientas de WNT DragonSkin Legendary Performance proporcionan una alta resistencia al desgaste combinada con muy bajo rozamiento, lo que maximiza la facilidad de evacuación de viruta y minimiza el calor generado en las operaciones de mecanizado. La vida de la herramienta es muy superior a los valores convencionales y el proceso de mecanizado se hace mucho más estable.

aspromec

www.aspromec.org

Asociación de Profesionales para la Competitividad del Mecanizado

encuentros del mecanizado

ASPROMEC es la institución que organiza y da contenido a los Encuentros del Mecanizado. El punto de encuentro para la pequeña y mediana empresa de mecanizado.

Fomentamos la competitividad del mecanizado

Patrocinadores:

aleaccion · Castrol · Interempresas · 40 años intermaher · KROMI LOGISTIK AG · iebs · TOOLOX® ENGINEERING & TOOL STEEL · WT · ZOLLER