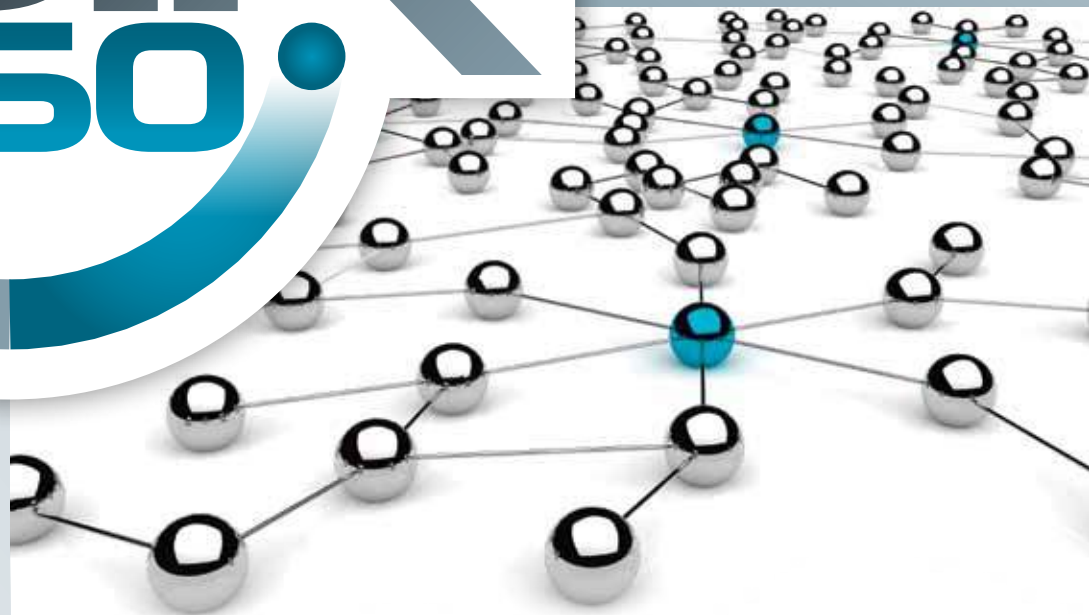


mecanizadores

ASPROMTEC

1ª EDICIÓN PROGRAMA
FORMACIÓN SUPERIOR
SECTOR METAL



**PROGRAMA
FORMATIVO DE
ÁMBITO NACIONAL
MARZO-JUNIO 2014**

Entidades promotoras:



NÚM. 11
ENERO 2014



1ª EDICIÓN PROGRAMA FORMACIÓN SUPERIOR SECTOR METAL DIRIGIDO A DIRECTIVOS

El programa DIR360° nace tras identificar las necesidades existentes en el sector del Metal en materia de formación específica, enfoque a mercado, internacionalización, cooperación, innovación para la generación de producto propio, mejora continua o financiación de las pymes del sector.

Los destinatarios de este programa específico son los empresarios que destacan por abogar por nuevos modelos de negocio. Son gerentes, adjuntos de gerencia, propietarios, directivos y ejecutivos de pymes del sector del Metal con inquietudes y que quieran sumarse a una iniciativa que contribuye a desarrollar soluciones innovadoras que dinamizan el sector. Las decisiones que tomen estos profesionales son determinantes para abrir nuevas oportunidades y por tanto, pueden encabezar nuevas tendencias, desde diversos frentes, para el desarrollo de sus empresas.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

El programa persigue los siguientes objetivos:

La COOPERACIÓN: Impulsa y facilita la cooperación entre empresas y fomenta la colaboración entre el tejido empresarial nacional e internacional.

La CAPACITACIÓN: Contribuye al desarrollo continuado en una serie de competencias profesionales de gestión.

La INNOVACIÓN: Ayuda a considerar la innovación como un proceso estratégico y a saber cómo gestionarla y liderarla.

La INTERNACIONALIZACIÓN: Ofrece la oportunidad de aprender las claves para asumir el reto de la internacionalización y de analizar qué hacer y dónde hacerlo.

METODOLOGÍA



INFORMACIÓN GENERAL

Duración del programa y fechas de realización

Su inauguración está prevista para la 1ª semana de marzo de 2014 y su finalización en la última semana de junio.

EL PROGRAMA TIENE UNA DURACIÓN DE 144 HORAS PRESENCIALES Y 100 HORAS A DISTANCIA

- 120 horas lectivas: se realizarán en horario establecido por su asociación (10 horas semanales de clases presenciales impartidas por la asociación donde realice su matriculación)
- 24 horas de Foros Empresariales (clases magistrales, networking y talleres)
- 100 horas a distancia para el curso de inglés

FOROS EMPRESARIALES

En dos ocasiones se agrupará a todos los participantes de ámbito nacional, los días 11-12 de marzo y 20-21 de mayo de 2014, en Madrid (Fundación Confemetal).

VIAJE A EUROPA

Fecha prevista del viaje: 23, 24 y 25 de junio de 2014.

El programa culmina con la realización de un viaje de 3 días a Austria-Alemania para realizar un circuito de visitas a empresas con el objetivo de establecer relación/contacto para posibles alianzas o proyectos en cooperación. Para identificar posibles oportunidades de negocio y necesidades de productos o servicios, nuevos mercados.

Materiales y documentación

Los participantes recibirán al inicio del programa la edición de los módulos del TEMARIO ESPECÍFICO en formato libro.

También se entregará como soporte informático un USB con el CURSO DE INGLÉS configurado y adaptado al nivel de cada participante. Además tendrán acceso a los documentos en formato pdf de los temarios específico y general, a través del sitio web dir360.es y acceso a Zona Privada de participantes.

Profesorado

El profesorado que impartirá las 120 horas lectivas presenciales del temario general y específico, cuenta con formación concreta de las diferentes especialidades, así como con amplia experiencia acreditada en la impartición de formación a profesionales.

Diploma y otros servicios

Diploma de aprovechamiento Programa DIR360.

CURSO DE INGLÉS: el alumno/a que aprenda inglés a través del programa 'MYOLDFOX' incluido en esta formación, tiene derecho a presentarse a un examen de lengua inglesa y quien los supere obtendrá el 'UNED CERTIFICATE OF ENGLISH', diploma propio de la UNED.

El examen del diploma oficial está dentro del MCERL 'MARCO EUROPEO DE REFERENCIA PARA LAS LENGUAS' del Consejo de Europa. Esto quiere decir que el título que obtenga el alumno va a tener carácter oficial en cualquier país de la Unión Europea.

Sitio web interactivo

La forma de interacción de los participantes se facilitará por medio de FOROS. Igualmente, existirá una zona de comunicación 'privada' entre todos los participantes, alumnos y profesores. Se podrá acceder a todos los documentos con la información generada para la impartición del programa.

CONTENIDO DEL PROGRAMA LECTIVO

Módulos especializados Sector Metal (50 horas)

MÓDULO
El proceso de transformación en la pyme del sector Metal
Cooperación entre pymes del sector Metal como base de ventaja competitiva
Internacionalización de la pyme del sector Metal. 2.0
El I+D+ i para el sector
La comunicación en las empresas del sector Metal
Desarrollo de personas
Mapa de riesgos de una pyme
Análisis de costes
Responsabilidad del empresario en medio ambiente y seguridad laboral

Módulos temario general (70 horas)

MÓDULO
Análisis de estados financieros
Área fiscal
Área laboral
Estrategia, innovación y obtención de resultados
Marketing y dirección comercial
Plan de gestión

FOROS EMPRESARIALES

Estos foros empresariales se celebrarán en Madrid y tendrán un gran enfoque práctico y de alto valor añadido para los participantes. De manera que se impartirán clases teóricas por parte de profesionales de reconocido prestigio en el sector, combinadas con talleres prácticos, donde compartir diferentes puntos de vista dentro del grupo.

ASOCIACIONES PARTICIPANTES



PATROCINADORES



COLABORADORES





Ramiro Bengochea,
director general de WNT Ibérica, S.L.

WNT apoya la formación de directivos del sector

En WNT creemos que el talento es lo que hace una empresa diferente al resto, lo que la conduce al éxito. Entendemos el talento como la combinación de conocimiento, capacidad y actitud. Además, el talento es contagioso y atrayente, es decir, una empresa con personas con talento contagian a los nuevos de ese talento y atraen a otras personas con talento del sector.

Pero, ¿qué ocurre con la dirección?, ¿se cuida lo suficiente el talento directo? La respuesta a estas preguntas fue sorprendente en el estudio del sector que hicimos hace un par de años en el ámbito de Aspromec, asociación de la que formamos parte. En este estudio vimos que el directivo del sector sí que posee cierto 'talento técnico', pero, en general, el 'talento directivo' está muy poco desarrollado. Tanto los conocimientos, como las capacidades directivas, son demasiado básicos y las actitudes son más de tecnólogos u 'hombres de máquina' que de directivos. Estas deficiencias en el talento directivo del sector limitan las posibilidades de desarrollo de las empresas y, por extensión, eso también limita las posibilidades de WNT como proveedor de herramientas de corte. Por eso, cuando desde la Fundación Confemetal nos propusieron la posibilidad de patrocinar el 'Programa superior de formación de directivos del sector Metalmecánico' (DIR360), nos pareció una iniciativa estupenda y muy alineada con nuestros intereses como empresa del sector.

Los directivos que realicen el programa de formación DIR360 son directivos inquietos, con visión, que quieren transformarse y transformar sus empresas para hacerlas grandes y rentables, y WNT quiere apoyar y estar junto a esos directivos. El programa DIR360 incorpora formación financiera, fiscal, laboral, comercial, de gestión, de estrategia, de marketing y de inglés. Además, tiene temas más específicos como cooperación, internacionalización, comunicación, desarrollo de personas, análisis de costes, innovación y responsabilidad corporativa. Dado que está organizado a tres niveles —regional, nacional e internacional—, la persona que lo realice va a conocer a otros directivos o propietarios del sector tanto en su región, como de otras zonas de España, como de Alemania o Austria. En los llamados 'foros empresariales' se van a generar verdaderos encuentros nacionales del sector donde van a participar directivos de compras o ingeniería de empresas como Indra, Ford, Airbus o MTorres, que representan muy bien las necesidades de presente y futuro del mercado.

En definitiva, creemos que el DIR360 será una verdadera experiencia transformadora para los directivos o propietarios que lo realicen y desde WNT queremos apoyar a estos directivos.



TOTAL TOOLING = CALIDAD x SERVICIO 2

ROCÍO SOTELO

Jefa de Compras de Mecanizados de Galicia, S.A.L.



Especializada en mecanizados de piezas de precisión y construcción de maquinaria, esta empresa pontevedresa dio con las soluciones que ofrece Tebis casi por casualidad y, desde entonces, su software forma parte de su día a día. La Jefa de Compras de Megasal, Rocío Sotelo, nos da detalles en esta entrevista sobre su relación con Tebis y las ventajas que les ofrecen en cuanto a productividad y servicio.



¿A qué se dedica Megasal?

La actividad principal de Megasal es el mecanizado de piezas en general y nuestro producto estrella es el diseño, construcción y verificación de maquetas de control.

¿Para qué mercados trabajan?

Principalmente para el mercado de la automoción nivel nacional, pero también trabajamos habitualmente para Portugal, Francia y Polonia. En cualquier caso, nuestros clientes son, en su mayoría, del sector del automóvil.

¿Cómo llegaron a Tebis?

Llegamos a Tebis por necesidad. En principio se nos planteó la necesidad de tener un programa de las características de Tebis y en Vigo, aunque es ciudad, en el mundo del Metal nos conocemos todos y a raíz de una colaboración donde tuvimos alumnos en prácticas el profesor nos habló de las posibilidades de Tebis para nuestro trabajo. Además nosotros teníamos ya personal formado por Tebis en nuestra plantilla, cosa que fue importante a la hora de decidírnos por su programa.

¿Por qué Tebis?

A la hora de plantearnos la inversión, estudiamos las prestaciones de otros programas, no solamente Tebis, lógicamente, pero vimos que éste era más rentable en cuanto a ahorro de tiempo de trabajo, la formación de los operarios era más fácil ya que algunos de nuestros empleados ya conocían el programa, y de cara al aspecto financiero, que siempre influye, a pesar de que el precio era igualmente competitivo comparado con otras opciones, sí que Tebis nos daba unas facilidades económicas mucho mejores. Esto no fue lo que decidió la compra pero fue un punto más a favor.

¿Dónde utilizan los productos de Tebis dentro de su empresa?

En oficina técnica, y siempre de cara a la fabricación, se calculan los programas que se ejecutan en máquina directamente. Una vez que la oficina técnica proporciona el diseño de la pieza a fabricar, aplicamos el CAM para el mecanizado en el taller.

¿Qué relación mantienen con Tebis en la actualidad?

Una de las posibilidades que tiene Tebis es que gestiona una empresa anexa que facilita la tramitación de un curso mediante la Fundación Tripartita y justamente esta semana hemos acabado un curso de 32 horas. Al adquirir el programa adquirimos también un módulo que nunca habíamos utilizado, el de 2 ejes y medio, y este curso ha sido de orientación a ese módulo en concreto. Tenemos previsto hacer otro curso de formación hacia febrero o marzo del año que viene. Creemos que es muy útil para los trabajadores. Cada vez que hacemos un curso de formación, lo agradecen y luego se nota en la producción.

¿Usted cree que en Tebis son conocedores de su sector y sus características especiales?

Totalmente. De hecho la formación se da en nuestra propia empresa e incluso se aprovechan los cursos de formación llevando a la práctica trabajos reales que Megasal tiene en producción, por lo tanto Tebis conoce nuestras instalaciones, nuestros productos, el taller, las máquinas con las que trabajamos, etc. Y por supuesto son conocedores de nuestro sector. También Tebis nos da la oportunidad de llamarles en cualquier momento para aclarar cualquier duda y con ello nos sentimos bien atendidos.

Explique un ejemplo de un problema resuelto con Tebis.

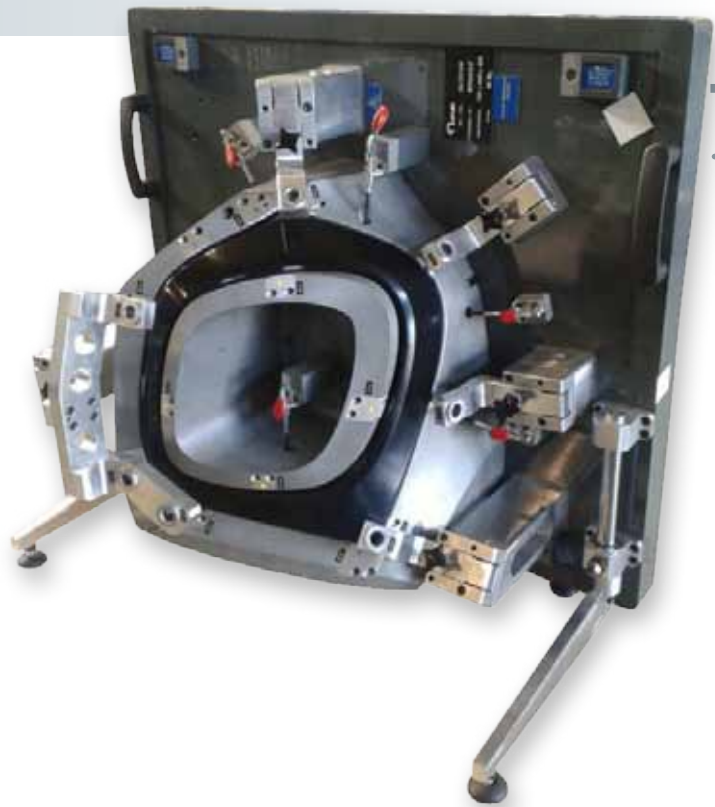
Con Tebis hemos resuelto la identificación de agujeros. Este era un problema que teníamos hasta ahora y que nos resultaba difícil de solventar y que hemos resuelto gracias a Tebis.

¿La crisis económica en España ha obligado a Megasal a replantearse la inversión en tecnología? ¿En qué sentido?

De hecho, la inversión en Tebis fue resultado de eso precisamente. Necesitábamos mantener la calidad, que en Megasal está por encima de todo, pero manteniendo los precios competitivos. Nuestra calidad está muy reconocida por nuestros clientes, pero actualmente, tal y como están las cosas, los clientes tienen un presupuesto dado para un proyecto y tienen que adaptarse a ello. Lo que pasa es que trabajar al mismo precio que la competencia, pero manteniendo nuestro exigente nivel de calidad nos resultaba extremadamente difícil, por lo que teníamos que buscar recursos que nos hicieran acortar tiempos de fabricación, eliminar errores y en definitiva facilitar el trabajo. Por eso, y pese a la crisis, tuvimos la necesidad de implantar Tebis, aún a costa de incluso de no invertir en maquinaria de momento. Comprar una nueva máquina suponía también un nuevo operario, y vimos que con Tebis podríamos ahorrarnos esa inversión.

¿Qué es lo que más aporta Tebis a Megasal?

Productividad, eficiencia, eficacia y rentabilidad. Y eso ayuda a mejorar la calidad del producto final, lo que nos aporta también seguridad. Bien es verdad que estamos empezando



a trabajar con Tebis y ahora estamos en un periodo de incertidumbre y aunque la formación es muy buena, sabemos que todavía no le estamos sacando todo el provecho, pero hemos apostado por Tebis porque sabemos que en muy poco tiempo nuestra rentabilidad se multiplicará gracias a ello.

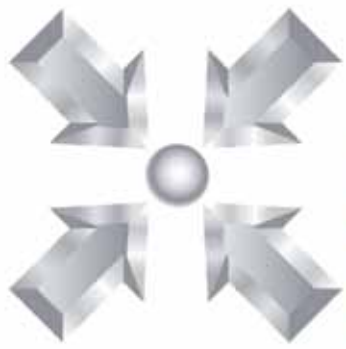
“Hemos apostado por Tebis porque sabemos que en muy poco tiempo nuestra rentabilidad se multiplicará”

¿Qué objetivos pretende alcanzar Megasal en el futuro? ¿En qué módulos de Tebis piensan invertir en el futuro?

Definitivamente seguiremos invirtiendo en tecnología. Necesitamos diferenciarnos. Queremos conseguir el Certificado ENAC para metrología, que tienen pocos talleres, lo que nos dará esa diferenciación. Tenemos departamento de metrología, hacemos mediciones, tenemos máquina tridimensional, pero aún no estamos reconocidos por el ENAC y es algo que queremos conseguir a medio plazo.

También queremos diversificar los sectores de clientes. Vivimos actualmente del sector de automóvil, que es un sector donde siempre hay trabajo, es cómodo, pero queremos diversificarnos más, no estar a expensas de un único tipo de mercado y poder adaptarnos a otros sectores. Como he dicho nuestro producto estrella es la maqueta de control. Es un producto muy especializado, es lo que se nos da bien, pero tenemos otros productos que nos interesa hacer crecer como los paneles, los útiles de soldadura, etc.

A nivel de nuevas inversiones en tecnología estamos pensando ya en máquinas de 5 ejes.



ENCUENTROS del MECANIZADO

INNOVACIÓN • COOPERACIÓN • CONTACTOS • NUEVOS MERCADOS

XIV Encuentro en Barcelona

25 de marzo de 2014

Sede Social Cosmo Caixa
Isaac Newton, 26 (Barcelona)

Convocatoria de empresas tractoras y pymes
del mecanizado con un objetivo común:

**incrementar la competitividad de la red
de subcontratación del mecanizado**

Inscripción previa necesaria en:

www.encuentrosdelmecanizado.com o en <http://mecanizadoresaspromec.com>

e-mail: info@encuentrosdelmecanizado.com • Información: 608 889 501



PATROCINADORES:

aleaCción
vadilloasesores



Interempresas®

INTERMAHER
MÁQUINAS • HERRAMIENTA

KROMI
LOGISTIK AG

itebis
LOS EXPERTOS EN CAD/CAM

TOOLOX®
ENGINEERING & TOOL STEEL



ZOLLER
el éxito es medible

www.aspromec.org