

mecanizadores

ASPROMEC

A close-up portrait of Ramiro Bengochea, a man with dark hair, wearing a dark suit jacket, a white shirt, and a blue patterned tie. He is looking directly at the camera with a slight smile.

Ramiro
Bengochea
Presidente de aspromec

“ Tan sólo un 15-20% del sector del mecanizado está preparado para la innovación, la internacionalización o la cooperación ”

NÚM. 1
FEBRERO 2013



AleaAcción es un proyecto del Grupo Vadillo Asesores dentro de su filosofía de especialización en sectores concretos de actividad mediante la estrategia de alianzas. Así, ayudan a las empresas a mejorar la relación comercial con sus clientes actuales, además de acceder a nuevos mercados de subcontratación a escala internacional. Por otra parte, también las orientan a establecer un plan comercial que garantice la captación sistemática de clientes rentables en el mercado internacional y a realizar un análisis de costes detallado de procesos y actividades en la empresa.



Castrol asegura calidad, elevado rendimiento y tecnología punta en el ámbito de la lubricación. Basándose en pilares como liderazgo tecnológico, espíritu ganador, pasión y emoción y alto rendimiento, estos valores sustentan su compromiso para trabajar de manera conjunta con los clientes obteniendo beneficios mutuos, en los cuales se centra su éxito. Tras más de cien años satisfaciendo las necesidades de sus clientes, la firma sigue trabajando para suministrar los servicios y los lubricantes tecnológicamente más avanzados.



Interempresas es un producto editorial exclusivo que combina la eficacia informativa en papel y la versatilidad de las nuevas tecnologías de la información. Se trata de una propuesta multimedia —con la edición de revistas técnicas, ediciones electrónicas, e-mailings, catálogos sectoriales y el portal Interempresas.net— y multisectorial: Interempresas se dirige, de forma segmentada, a todos los sectores de la industria, la distribución y los servicios. Además, es un medio auditado por OJD, lo que garantiza los datos publicados en cuanto a tirada y difusión de las revistas. La difusión del website está controlada por Nielsen//Netratings y auditada por OJD interactiva.



Intermaher es una empresa dedicada a la venta de máquina-herramienta para arranque de viruta Mazak, especialista del sector a nivel mundial. En Intermaher confluyen la avanzada tecnología y excelente ingeniería Mazak con un servicio de asistencia posventa que se adapta a las necesidades de cada cliente, y un alto grado de seguimiento e implicación en cada proyecto, durante todo el ciclo de vida del producto. En marzo de 2001 la compañía concluyó la primera etapa de su plan de expansión y, tras completar su staff técnico, comercial y administrativo, inauguró su nueva sede central en Goian - Legutiano (Araba) y su nuevo centro tecnológico Intermaher-Mazak, lugar de estrecha colaboración técnica con sus clientes y un centro de formación de los usuarios de estas máquinas japonesas.



KROMI Logistik ofrece a las empresas de producción la subcontratación integral de la gestión de herramientas de corte y abrasivos, independiente de los fabricantes. KROMI ofrece un servicio completo: CONSULTORÍA, INGENIERÍA, LOGÍSTICA y CONTROL DE COSTES. KROMI, por medio de un sistema combinado de máquinas dispensadoras y un catálogo electrónico personalizado, automatiza la gestión administrativa financiando el stock de consumibles, pagando los consumos y garantizando una disponibilidad del 100%. KROMI reduce los costes y optimiza el proceso, situando la herramienta adecuada en el lugar adecuado y en el momento adecuado. Ofrece, además, un control fiable y preciso del consumo de herramientas. KROMI tiene como objetivo reducir los costes de gestión, financieros y de producción y ofrece todos los componentes para un 'Tool Management' exitoso de última generación y permanentemente actualizado.



Tebis es una empresa de software con actividades en el ámbito internacional que se dedica a desarrollar sistemas CAD/CAM para la fabricación de modelos, moldes y troqueles, entrega sus productos llave en mano y, además, ofrece un amplio servicio de asistencia para dichos programas, que incluyen ayuda durante la instalación, así como formación sobre los productos y asesoramiento en línea. Actualmente sus clientes pertenecen a la industria automovilística y aeronáutica, así como a sus empresas proveedoras, en particular a las áreas de diseño, fabricación de modelos, moldes y troqueles. Pero también utilizan el software CAD/CAM empresas fabricantes de electrodomésticos y del área sanitaria, así como del sector médico y dental.



Toolox es un acero de alta resistencia mecánica optimizado para el mecanizado. Como el acero Toolox viene ya tratado, se evitan todas las complicaciones que provocan los tratamientos térmicos. Además, se conoce siempre la procedencia de Toolox: la fábrica de SSAB en Oxelösund, Suecia. Toolox garantiza unas propiedades homogéneas que comportan grandes ventajas en los talleres de mecanizado. Entre las aplicaciones donde se emplea Toolox con muy buenos resultados destacan los moldes de plástico, troqueles para deformación en frío, así como diferente tipos de piezas para maquinaria.



WNT es el especialista en suministro de herramientas para el mecanizado dentro el grupo Ceratizit, fabricante europeo de herramienta de corte y barra de metal duro. Con una amplia gama de productos concentrados en un catálogo-tarifa con más de 45.000 referencias de herramienta de corte, se orienta al mercado europeo con el mismo producto, precio y servicio de entrega. WNT ofrece también el servicio de asesoría técnica a fin de elegir la herramienta más correcta. Además, la firma cuenta, a nivel europeo, con un sistema estándar de selección de personal de soporte al cliente y de formación técnica.



ZOLLER es una empresa familiar que tiene su sede central en el sur de Alemania. La producción en serie de máquinas de medición para herramientas empezó en 1968. Actualmente hay 28.000 máquinas funcionando en todo el mundo, lo que nos posiciona como compañía líder en el sector de la medición y administración de la herramienta. ZOLLER mide y gestiona las herramientas de una forma rápida, fácil y con precisión micrométrica. Esto supone una disminución del número de piezas defectuosas en la máquina de mecanizado, menos coste de herramientas y menos paradas de máquina. "el éxito es medible". Este eslogan es tan importante para nuestros clientes, como para ZOLLER. En un mundo cada vez más globalizado solo el fabricante más eficiente, con los medios más productivos, mantendrá su sitio en este sector tan competitivo.

RAMIRO BENGOCHEA

presidente de aspromec

Si a alguien hay que ‘culpar’ de la existencia de la Asociación de Profesionales para la Competitividad del Mecanizado (ASPROMEC) es, en gran medida, a su actual presidente Ramiro Bengochea. Director General de la empresa fabricante y distribuidora de herramientas WNT Ibérica, Bengochea se dio cuenta que sus clientes mecanizadores perdían fuerza en un mercado cada vez más mermado por la crisis y junto a otras empresas creó los Encuentros del Mecanizado y ASPROME.

Los Encuentros del Mecanizado son el germen de ASPROME. Ante todo, ¿cómo surgió la idea de celebrar este foro empresarial?

Tenemos que remontarnos al verano de 2009, cuando de una conversación entre Doroteo Olmedo, Jorge Rodríguez y yo mismo surge la idea de hacer un encuentro entre empresarios del sector.

2009 estaba resultando un año muy duro para los empresarios del sector que vieron como su actividad se desplomó. Una caída de actividad tan significativa, superior al 50%, siempre provoca una situación de incertidumbre. Nosotros nos dimos cuenta de que ante esa situación el empresario necesitaba un lugar donde asistir y compartir posibles alternativas con otros empresarios de su mismo sector. Nuestras empresas cubrieron los gastos a cambio de patrocinio y así surgió el primer encuentro de empresas del mecanizado que se celebró el 30 de septiembre en Boadilla del Monte, el pueblo donde tengo el honor de vivir.

“No me parece saludable que haya 3.000 ó 4.000 pymes en nuestro país cuya actividad no está reconocida”

De la experiencia del primer encuentro vimos que, efectivamente, estábamos en lo cierto y que la necesidad de crear un punto de encuentro en el sector era real. A partir de ahí me puse a desarrollar la idea y a buscar más colaboradores.

El nombre de Encuentros del Mecanizado, con su logo, el enfoque a la competitividad y con los conceptos de innovación, cooperación, contactos y nuevos mercados que creé con la ayuda de Candy Gordillo, se pone en escena por primera vez en Sevilla el 28 de enero de 2010. Ese encuentro de mecaniza-

do fue un éxito absoluto y una experiencia inolvidable. Desde aquel encuentro hasta la fecha hemos mejorado mucho, pero la esencia de los encuentros se vivió con total intensidad ya en Sevilla, fue la constatación de que la idea era buena y que había que seguir desarrollándola. Hicimos de la necesidad virtud.

¿Y qué le llevó a fundar la asociación?

Teníamos que estructurar la cooperación para gestionar los recursos necesarios, para que el patrocinio de nuestras empresas estuviese reconocido y para desarrollar otras actividades dentro del objetivo de mejorar la competitividad del sector del mecanizado en nuestro país.



Alguna vez ha comentado que el del mecanizado es un 'sector oculto'. ¿A qué se refiere?

El nombre no es mío, se lo escuché por primera vez a la Federación de Empresarios del Metal de Bizkaia y me pareció muy interesante porque ponía el acento en algo que debemos cambiar.

El motivo por el que el mecanizado es un 'sector oculto' es porque el valor que aporta no es reconocido directamente sino a través de los productos elaborados, que se atribuyen a los sectores conoci-

dos: automoción, aeronáutica, maquinaria, etc.

Esto, que a priori parece algo con poca importancia, es el primer síntoma de preocupación. No me parece saludable que haya 3.000 ó 4.000 pymes en nuestro país cuya actividad no está reconocida.

Muchos lo arreglan con términos como empresa auxiliar o de subcontratación. A mi no me gustan, sinceramente, me suenan a "hacer lo que otros no quieren" y el que hace lo que otros no quieren hacer nunca es dueño de su futuro y por tanto nunca actúa sobre lo que es importante para su empresa, con lo que está condenado a vivir en la urgencia y con escasa rentabilidad sobre sus actividades. Tenemos que cambiar ese paradigma porque es lo que no permite que el sector se desarrolle adecuadamente. Cuánto juego da una forma de llamar al sector, ¿verdad?

¿Cree que su iniciativa ha hecho 'más visible' la red de subcontratistas a las empresas tractoras de su entorno?

Sin duda. Ahora bien, podemos hacer mucho más.

En los Encuentros del Mecanizado siempre invitamos a varias empresas tractoras y en el Proyecto AVIVA se hizo un esfuerzo por medir la opinión que las empresas tractoras tenían sobre su red de colaboradores. La gran mayoría reconoció que estas entrevistas les habían hecho reflexionar sobre el trabajo de mecanizado que realizaban externamente y con quién lo hacían.

En su opinión, ¿cuáles son las cosas básicas que debe hacer un mecanizador para ser competitivo?

La respuesta esperada es: innovar e internacionalizarse princi-

palmente; y si para ello necesita mayor dimensión, cooperar. Esto queda muy bien, pero está tan usado que ya no dice nada. La innovación, la internacionalización y la cooperación son actividades que requieren una preparación previa para la que tan sólo un 15-20% del sector está capacitado. Por tanto no es una solución directa.

El 80% de las empresas del sector debe hacer un trabajo previo mucho más básico que pasa por reflexionar si son una empresa o un negocio, qué actividades son rentables y cuáles no, qué tipo de trabajo hacen mejor que la media y cómo lo pueden hacer para más clientes, si hay alguna actividad de la que podrían obtener un producto o servicio propio para poder ser dueños de su futuro, etc.

Participar en proyectos internacionales ¿cambia la forma de trabajar de las pymes de mecanizado españolas? Y, de algún modo ¿incrementa su calidad?

La internacionalización saca a las pymes de mecanizado de su espacio de comodidad y por tanto les obliga a cambiar. De ese cambio surgen nuevas ideas, mejoras de productividad, nuevos retos, en definitiva: les obliga a innovar y ser más competitivas.

En general, ¿es un sector que se deja aconsejar?

En general no. Al que le va bien, generalmente no hay quien le de un consejo y, al que le va mal, normalmente le sienta mal que se lo recuerdes. Pero esto no es propio del sector sino de nuestra cultura; estamos demasiado predispuestos a ponernos a la defensiva ante un consejo en lugar de tomarlo como un regalo y valorarlo.

¿Qué conclusión del Proyecto AVIVA le sorprendió más?

La falta de información que tienen las pymes del sector sobre los proyectos de I+D+i que existen en su entorno y que tienen una incidencia directa sobre su empresa.

¿Y cuál le alarmó más?

La falta de formación

en materia de gestión que tienen los empresarios del sector. Esto, además, es un limitador importante para el desarrollo competitivo del sector.

Para finalizar, ¿cree que su labor está llegando realmente a los mecanizadores?

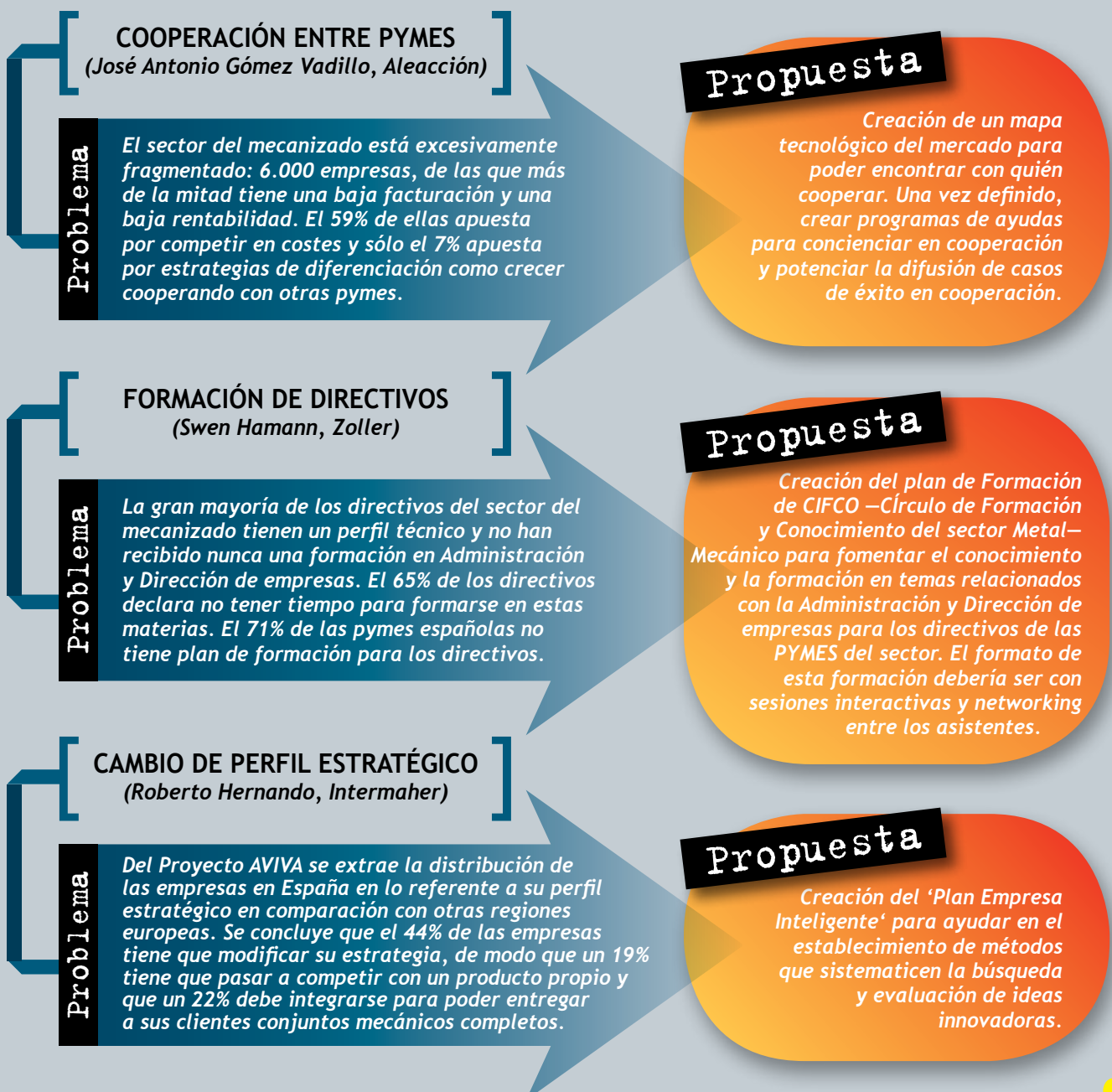
Sin duda, pero hemos de reconocer que todavía queda mucho por hacer. No obstante eso es precisamente lo que nos motiva a seguir adelante.

“La internacionalización saca a las pymes de mecanizado de su espacio de comodidad y les obliga a cambiar. De ese cambio surgen nuevas ideas, mejoras de productividad, nuevos retos”

Propuestas concretas para mejorar la competitividad del mecanizado



El pasado 31 de enero, ASPROME presentó las conclusiones de su Think Tank, tras un año en funcionamiento. Uno a uno, los directores de los 10 debates resumieron las principales barreras que dificultan la competitividad del sector industrial del mecanizado señalados en el Proyecto AVIVA y propusieron hasta 12 iniciativas concretas para solventar o mejorar estos problemas. En este caso, las propuestas se dirigieron a la Administración, representada para la ocasión por el Director General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Industria, Energía y Turismo, Manuel del Valle; el Jefe de Área de la Subdirección General de Políticas Sectoriales e Industriales del Ministerio, Carlos Mateos; y el Secretario General de Confemetal, Andrés Sánchez de Apellániz.



EXCESIVO CONSUMO DE RECURSOS FINANCIEROS EN LA FINANCIACIÓN DEL CIRCULANTE
(Oriol Caballé, Kromi)

Problema

El 62% de empresas necesita financiación externa. El 90% de empresas centran los recursos obtenidos en liquidar las exigencias del circulante, y la falta de inversión limita su crecimiento. El 30% de empresas tienen el periodo de cobro en más de 90 días, cosa que provoca un desequilibrio en su balance de pagos. Sólo el 23% de empresas asesoradas solicita ayudas y no todas las asociaciones territoriales ofrecen asesoramiento en el proceso de financiación.

Propuesta

Lanzamiento de una campaña de concienciación basada en la importancia de una gestión financiera eficiente en las PYMES enfocada en el crecimiento e inversión y la gestión eficiente de recursos financieros internos. Creación y potenciación de departamentos proactivos de consultoría estratégica y financiación en las asociaciones territoriales del sector.

ENFOQUE AL MERCADO Y PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA
(Angel Hernández, Interempresas)

Problema

Los mecanizadores no prestan atención al mercado. No promocionan el valor de su producto/servicio y en consecuencia su competitividad se resiente.

Propuesta

Creación de un P.A.M. (Programa de Apoyo al Mecanizador), una campaña de comunicación que facilite establecer una estrategia orientada al mercado. Facilitar el acceso (información y apoyo económico) a las herramientas de gestión que permitan determinar el DAFO particular en cada caso y en base a ello establecer una estrategia orientada al mercado.

NECESIDAD DE TRABAJADORES CUALIFICADOS
(Alejandro Arjona, Tebis)

Problema

Según las encuestas realizadas en el Proyecto AVIVA, el 80% de los directivos manifiesta tener problemas para encontrar personal adecuado al perfil que necesitan. Sólo el 41% de las empresas encuestadas tiene un plan de formación para sus empleados frente a un 57% que no lo tiene.

Propuesta

Introducción de un sistema de formación dual (como en Alemania o Austria), ligando el coste de la formación al contrato de trabajo. Prácticas obligatorias para los ingenieros en la industria.

INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR
(Håkan Engström, Toolox-SSAB)

Problema

Del Proyecto AVIVA se deduce que la mayoría de las empresas todavía centran su actividad en un mercado local. Sin embargo, la falta de calidad y cantidad del efecto tractor local les obliga a enfocar sus objetivos a mercados internacionales para poder mantener sus estructuras.

Propuesta

Promoción de contactos con empresas de otros países, fomentando el intercambio de personal y la colaboración con empresas y distribuidores españoles ya establecidos en países extranjeros.

NECESIDAD DE INNOVACIÓN DEL PRODUCTO (Ramiro Bengochea, WNT Ibérica)

Problema

En Europa occidental el 36% de las PYMES de mecanizado tienen un producto propio. En España tan sólo el 17%. El 60% de las PYMES españolas no tiene plan estratégico y el 81% de las empresas del sector no colabora con agentes tecnológicos. Más del 50% de las empresas del sector enfocan la innovación a la reducción de costes.

Propuesta

Formación de la Plataforma Tecnológica Española del Sector Metalmeccánico para el desarrollo de proyectos de innovación en producto en las PYMES del sector.

CALIDAD Y CANTIDAD DEL EFECTO TRACTOR (Antonio Morales, Castrol Industrial)

Problema

Las empresas tractoras locales son fundamentales para el buen funcionamiento del sector pero al mismo tiempo pueden tener un efecto limitante y muy cortoplacista.

Propuesta

Fomento, por parte de la empresa tractora, de una red de subcontratación local fuerte y adaptable a las distintas situaciones del mercado. Por su parte, las PYMES deben especializarse en la empresa tractora pero aprovechar esa especialización para diversificar en otro tipo de clientes.

PRODUCTIVIDAD E INNOVACIÓN EN PROCESOS DE FABRICACIÓN (Franck Girot, ETSIB-UPV/EHU)

Problema

Un alto porcentaje de empresas tienen muchas máquinas con más de 10 años. El 45% de las empresas no tienen máquinas nuevas (con menos de 2 años). El 81% de las empresas del sector no colabora con agentes tecnológicos. La mayoría de las empresas del sector no se plantea realizar proyectos de I+D+i.

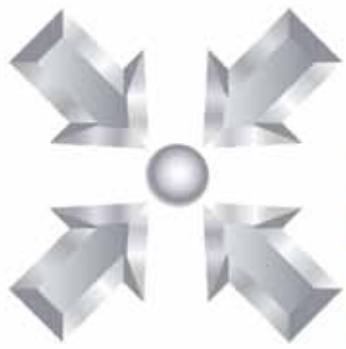
Propuesta

Promoción de un plan de ayudas a la inversión en tecnología para incrementar la productividad de las PYMES del sector. Facilitar la financiación de la innovación para PYMES, con ayudas a proyectos innovadores, o para la colaboración tecnológica. Préstamos sin garantía personal o aval para financiar el capital circulante, nuevos productos o la conquista de nuevos mercados. Reducción de impuestos sobre la base de los gastos en I+D+i con el fin de promover la investigación y el desarrollo experimental.

Tres propuestas prioritarias

De estas 12 propuestas, se demanda a la Administración el desarrollo prioritario de 3 de ellas. Se trabajará en las nueve restantes durante el Think Tank de 2013.

- 1) Confección de un mapa tecnológico del sector que actualice la información de capacidades y competencias de las empresas del mecanizado. Estudio a realizar por ASPROMECE con la colaboración de AFM y CONFEMETAL.
- 2) Puesta en marcha de un plan de ayudas a la inversión en tecnología que permita a las pymes renovar sus equipos. Esta medida es necesaria dada la falta de inversión en maquinaria por parte de las pymes que provoca que cada vez el parque de maquinaria esté más anticuado y obsoleto y las empresas no sean competitivas.
- 3) Impulso de la nueva Plataforma Tecnológica Española del sector Metalmeccánico para desarrollar proyectos de innovación en producto en las pymes del sector, liderando una agenda estratégica del I+D+i del sector del mecanizado. Esta plataforma, formada por pymes del sector, asociaciones, agentes tecnológicos, empresas tractoras, otras plataformas tecnológicas, entidades financieras y la Administración, se centra en transferencia tecnológica y movilización de capital para la innovación hacia dicho sector, en línea con los planes europeos de desarrollo.



ENCUENTROS del MECANIZADO

INNOVACIÓN • COOPERACIÓN • CONTACTOS • NUEVOS MERCADOS

Este 2013, nos vemos en:

- Vitoria (marzo)
- Sevilla (junio)
- Barcelona (noviembre)

Más información en: www.encuentrosdelmecanizado.com



PATROCINADORES:

aleaCción
vadillo asesores



Interempresas®

INTERMAHER
MAQUINAS · HERRAMIENTA

KROMI
LOGISTIK AG

itebis
LOS EXPERTOS EN CAD/CAM

TOOLOX®
ENGINEERING & TOOL STEEL



ZOLLER
el éxito es medible

www.aspromec.org