

mecanizadores

ASPRAMEC



Antonio Morales

Business Development Manager
de Castrol Industrial, miembro de Aspromec

“La competitividad y grado de exigencia de las empresas tractoras debe ser aprovechada por la pyme para competir en otros mercados”

NÚM. 5
JUNIO 2013

ANTONIO MORALES

Business Development Manager de Castrol Industrial, miembro de Aspromec

¿Cómo entró en contacto con los Encuentros del Mecanizado?

Me presentaron el proyecto el actual Presidente, Ramiro Bengochea, y el anterior Vicepresidente Jorge Rodríguez.

¿Qué le llevó a unirse a la iniciativa asociativa de ASPROMEC?

Desde el primer momento nos dimos cuenta de que su labor era interesantísima: un grupo de profesionales de diferentes segmentos dedicados a mejorar la competitividad de la pyme del mecanizado. ¿Cómo no íbamos a participar? Sabíamos que teníamos mucho conocimiento que aportar y decidimos unirnos al proyecto activamente.

Usted pertenece a la división industrial del multinacional Castrol. ¿Cómo se desarrolla su mercado en la Península Ibérica?

Dentro de la industria ibérica, el segmento del mecanizado es uno de los tres grandes pilares de nuestra razón de ser. Trabajamos el mercado del mecanizado de dos formas. La primera, directa, fundamentada principalmente en la relación con las empresas tractoras, donde nuestra oferta está basada no sólo en el producto sino en la gestión total de fluidos y en la disminución del coste total de las operaciones. Y otra, indirecta, a través de distribuidores especializados en la pyme y en el sector del mecanizado, donde vamos implementando nuestros conocimientos y prestaciones del sector directo, y donde la combinación de productos altamente tecnológicos, experiencia y proximidad nos está dando unos resultados muy positivos en una época donde el sector industrial ha disminuido significativamente.



“Es una pena que las pymes inviertan en maquinaria de última generación pero no expriman al máximo su rendimiento aprovechando la última tecnología también en fluidos de mecanizado”

En general, ¿el mecanizador es consciente de que para aumentar la productividad debe tener en cuenta también la correcta elección del fluido de mecanizado o no se le suele dar la importancia que se debería?

Cada vez se observa más especialización en todos los campos de la industria y, por supuesto, en el sector del mecanizado hay gente más formada y con mucho deseo de mejorar y obtener los mejores resultados para su maquinaria y capaz de valorar esas mejoras de tiempo, de productividad, de calidad que todas ellas sumadas les garantiza la diferencia necesaria en un sector tan competitivo.

Sin embargo todavía queda mucho camino por recorrer. Sigue siendo una pena que las pymes inviertan en maquinaria de última generación pero no expriman al máximo el rendimiento de esta fortísima inversión aprovechando la última tecnología también en fluidos de mecanizado de alto rendimiento.

Los fluidos del mecanizado como en general todo la maquinaria y servicios alrededor del mundo del metal ha evolucionado drásticamente en los últimos 5 años. Podría decirse de una forma genérica que tecnologías con más ‘edad’ son ya obsoletas, como pasa, por ejemplo como los teléfonos móviles de hace 5 años...

Usted es el director del debate sobre la influencia del efecto tractor en las pymes del mecanizado. En general, ¿cómo beneficia la relación con las empresas tractoras con las pymes?

Al fin y al cabo las empresas tractoras compiten entre sí mismas en la primera división del mercado y la competencia es terrible. Esa alta competitividad se transmite a la pyme, que debe ser capaz de adaptarse a las exigencias de la tractora y ya no vale sólo con reducir costes, o no al menos de la forma tradicional. Ahora hay que buscar más eficiencias, me-

jores rendimientos mayor efectividad. Esa competitividad y ese grado de exigencia debería ser utilizada por la pyme para competir en otros mercados para atraer nuevas tractoras o la misma tractora en otros países.

Del mismo modo, ¿cómo cree que puede perjudicarlas?

De alguna manera las reglas del juego deben ser las mismas para todas las pymes ya sean nacionales o de fuera de España. El nivel de exigencia no debe variar, ya que parece que a la pyme nacional se le exige más que a muchas empresas de fuera, sobre todo comparadas con otras de países emergentes.

¿Qué conclusión del Proyecto AVIVA le sorprendió más?

Lo que más me sorprendió fue el hecho de que la mayoría de las pymes del mecanizado tengan 5 clientes o menos.

¿Y cuál le alarmó más?

Y lo que más me alarmó el alto grado de dependencia que tiene la pyme de un único cliente.

Para finalizar, ¿cree que la labor de ASPROMECA está llegando realmente a los mecanizadores?

Indudablemente. Sólo hay que referirse a que con el último Encuentro del Mecanizado en Sevilla ya son 13 las ediciones con una gran afluencia de empresas y profesionales.

El valor final de las jornadas debe determinarlo cada una de las pymes asistentes a las mismas pero para mí es claro que todas ellas reciben unas importantes ‘píldoras’ sobre cómo mejorar su competitividad en varios aspectos de su día a día: gestión, producción, internacionalización etc. Sin lugar a dudas es también una oportunidad inmejorable para que puedan conocer y poder colaborar con otras pymes, representantes de empresas tractoras y profesionales altamente capacitados del sector.

“Las pymes asistentes a los Encuentros reciben importantes ‘píldoras’ sobre cómo mejorar su competitividad en varios aspectos de su día a día”

Sevilla, la cita indispensable para el mecanizado



Sevilla no falló. Ya en 2010, cuando los Encuentros del Mecanizado justo daban sus primeros pasos e iniciaban su recorrido por la geografía española, numerosos mecanizadores asistieron a aquella segunda edición en Sevilla, sorprendiendo a la organización, no sólo por la cantidad de participantes, sino también por la cálida acogida. Tres años después, y tras recorrer muchas otras plazas, los Encuentros volvieron a la capital hispalense. Y, como era de esperar, Sevilla no defraudó.



El lugar elegido para la celebración, el Parque Empresarial Aerópolis, y los ponentes, procedentes de destacadas compañías del sector, ya indicaban el leitmotiv de la jornada: la industria aeronáutica. Hay que tener en cuenta que según el 'Informe Estadístico del Sector Aeroespacial 2012', elaborado por el cluster Hélice (ver recuadro página 6), la aeronáutica representa ya el 17% del PIB industrial manufacturero andaluz y el 1,28% del PIB global en la comunidad. Esto supone una gran oportunidad para los mecanizadores de Andalucía y de comunidades limítrofes como Extremadura.

Tras la apertura que llevó a cabo Carlos Jacinto, Gerente de Fedeme, Enrique Villachica, Head of Parts Commodity - Procurement & Supply Chain de Airbus Military, reafirmó el potencial del sector en su ponencia 'La subcontratación de componentes mecanizados en el sector aeronáutico'. Según Villachica, el próximo lanzamiento de nuevos modelos de Airbus —caracterizados por unos porcentajes de mecanizado próximos al 70%— aseguran un volumen de producción relevante para la próxima década. Esta circunstancia, que a priori lanza una gran oportunidad para los mecanizadores, también supone un reto importante y difícil de asumir para las pymes del sector puesto que al aumento del volumen de trabajo se le unen los nuevos materiales que se aplican a aeronáutica, como son los composites y las nuevas aleaciones metálicas. Estos retos conllevan incrementar la capacidad de gestión integral y de inversión de las empresas, así como apostar por las nuevas tecnologías.

Por su parte, Antonio Cresis, Gerente del Grupo UMI, se hizo eco en su ponencia 'La productividad del mecanizado en la red de subcontratación aeronáutica' de varias conclusiones del Proyecto AVIVA —'Estudio de Competitividad del Sector Industrial del Mecanizado en España',

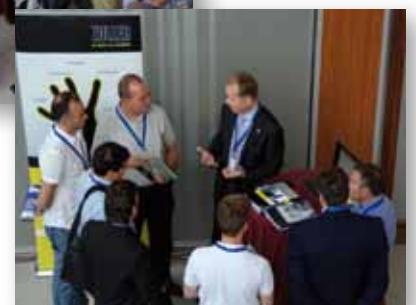
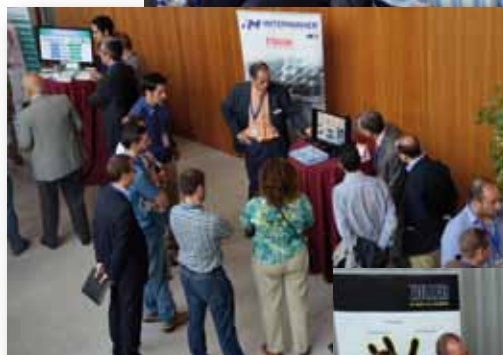
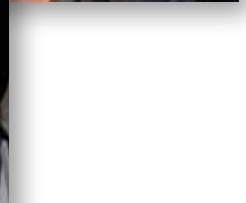
realizado por ASPROME—, como por ejemplo que más del 35% de la estructura económica de la empresa tipo del sector del mecanizado corresponde a coste de personal, o que el 45% de las pymes que forman la red de subcontratación del mecanizado no tiene maquinaria nueva. Para afrontar estos retos, Crisis propuso a las pymes de este sector industrial mantener una estructura básica que les permita un desarrollo organizativo enfocado a la reducción de costes de no calidad y mejora en la organización industrial. También resaltó la importancia de apostar por una maquinaria competitiva que permita acercar los costes estructurales al coste tecnológico, disminuyendo el peso del factor humano y por una especialización en tecnologías y líneas de productos que permita alcanzar un alto grado de conocimiento y expertización.

Tras el Grupo UMI, fue el turno de Alfonso Delgado, Director General de GAZC, que dio las claves de la evolución de la cadena de valor en la cadena del mecanizado. Esta evolución se desarrolla en cuatro pasos que va desde una primera etapa, con un nivel mínimo de gestión, a un cuarto paso, que supone una gestión total de los productos. Las empresas inscritas en este cuarto nivel tienen un alto grado de madurez en cuanto a integración de los procesos en las empresas para obtener mayores dimensiones, desarrollando segundos y terceros niveles de subcontratación. Cuentan además con nuevos modelos de planificación, con herramientas como las ERP y desarrollan el Lean Manufacturing. Los clientes de estas empresas tienen clasificaciones de los proveedores en función de su grado de modelo de gestión del desarrollo integral.

Tras las interesantes ponencias y una pausa para el café, se inició el Circuito de Competitividad, formato que estrenaron los Encuentros del Mecanizado celebrados el pasado marzo en Vitoria. En este circuito, el espacio se organizó en diez minitands correspondientes a los nueve patrocinadores de ASPROME un décimo donde la protagonista era la propia asociación. Cada stand se identificaba con un color. A su vez, los asistentes fueron identificados aleatoriamente con cada uno de estos colores y así se formaron grupos que rotaban por los diferentes stands a golpe de gong. De este modo, se fomentaron los nuevos contactos entre los empresarios asistentes, uno de los pilares básicos de los Encuentros del Mecanizado.

La jornada resultó muy enriquecedora, tanto por las ponencias como en la participación de los asistentes, procedentes en su mayoría de pymes del mecanizado de Andalucía y Extremadura. Como era de esperar, Sevilla no defraudó.

La próxima cita de los Encuentros del Mecanizado será en Barcelona en otoño.



Informe Estadístico del Sector Aeroespacial en Andalucía 2012

La industria aeroespacial en Andalucía facturó en 2012 un total de 1.858 millones de euros y creó casi 500 nuevos empleos, según recoge el 'Informe Estadístico del Sector Aeroespacial en Andalucía 2012', elaborado por el cluster Hélice. Estos resultados consolidan a la aeronáutica como una industria fuerte y consolidada y una actividad estratégica que crea riqueza y empleo y fortalece el tejido productivo en la comunidad.

Un sector que mantiene cifras de crecimiento a pesar de la coyuntura de crisis económica mundial, y cuyos datos refuerzan a Andalucía como segunda región en este sector a nivel nacional y como uno de los tres polos aeronáuticos más importantes de Europa, junto a Toulouse y Hamburgo. Según los datos, el sector aeronáutico andaluz representa ya el 1,28% del PIB global andaluz y el 17% del PIB industrial manufacturero de la comunidad.

En concreto, el cluster aeroespacial andaluz aumentó un 6% las ventas y un 4,5% los puestos de trabajo, superando el millar de nuevos empleos en los dos últimos ejercicios. El estudio recoge la sólida trayectoria del sector aeronáutico andaluz en la última década, un periodo en el que se han multiplicado por tres el volumen de ventas (de casi 600 millones en 2003 a más de 1.800 en 2012) y los puestos de trabajo (4.100 en 2003 a unos casi 11.300 en 2012) y por seis las ventas en el exterior, además de registrar un aumento de la productividad del 3% anual.

El sector prevé que esta evolución positiva se intensifique a corto plazo conforme aumente la cadencia de producción de los diferentes modelos comerciales de Airbus, fundamentalmente la fabricación en serie del A380 y el A400M y la entrada en producción el A350, programas en los que tienen una importante participación las empresas andaluzas.

El informe señala que el polo aeronáutico andaluz ha logrado destacar por los niveles de calidad y de capacidad productiva de sus empresas, que mantienen una masa crítica formada por más de 100 firmas, y que afrontan nuevos procesos de concentración que posibilitan más solvencia y capacidad para participar en programas internacionales. Destaca el papel de la industria auxiliar andaluza, que en 2012 incrementó un 14% las ventas, con 736,8 millones de euros facturados, y un 3,8% los puestos de trabajo, hasta alcanzar los 8.396 empleos.

El estudio recoge que Andalucía mantiene una masa crítica empresarial formada por 120 empresas (igual que en 2011), el 89% situadas en el eje Sevilla-Cádiz, pero que refleja una actividad dinámica y continúa con la tendencia iniciada en los últimos años de desarrollar concentraciones y alianzas empresariales que refuerzan la capacidad del sector para abarcar nuevos paquetes de trabajo.

El efecto tractor, el factor que hay que tener más en cuenta

El pasado 6 de junio en Sevilla tuvimos el placer de compartir una jornada con las empresas más relevantes del panorama actual aeronáutico en Andalucía. Este Encuentro del Mecanizado, el número trece en nuestra cuenta, ha sido excelente. Me reservaré una opinión comparativa con el resto porque cada Encuentro es un mundo y todos han tenido su encanto, así que lo resumiré en que el de Sevilla ha sido especial.

La contribución de los ponentes, Enrique Villachica de Airbus Military, Antonio Cresis de Grupo UMI y Alfonso Delgado de

GAZC, ha sido brillante. Con ponencias muy bien enfocadas, ejecutadas y enlazadas una con otra. Además, de su mensaje nos quedó un poso de optimismo muy valioso en los tiempos que corren. Las tres fueron brillantes, pero el Sr. Villachica en especial cautivó al público por su contenido y estilo de exposición. Un verdadero lujo del cual nos sentimos muy orgullosos desde ASPROME.

La segunda parte, también resultó muy interesante. Los grupos de trabajo que pasaron por los diferentes puntos del Circuito



de Competitividad estaban formados por empresarios y directivos de una calidad altísima y por tanto el contenido de los debates adquirió mucho nivel.

Yo estuve en el punto del circuito donde se debatieron los factores más relevantes en la competitividad del sector del mecanizado y en el presente artículo quiero hacer un resumen de las ideas, conceptos y aprendizajes de esas dos horas. Desde aquí quiero agradecer a todas las personas (empresarios, directivos y trabajadores del sector) que compartieron conmigo sus opiniones.

El estudio de competitividad que ASPROME y CONFEMETAL desarrollaron en el 2011, llamado Proyecto AVIVA, resultó especialmente interesante porque resume en 10 factores las actuaciones necesarias sobre el sector para conseguir la mejora de su competitividad. Estos diez factores son:



Todos y cada uno de los diez factores son importantes y nunca antes nos habíamos planteado la cuestión de ordenarlos por orden de importancia. Sin embargo, en el Circuito de Competitividad de Sevilla, recogí la opinión de más de 70 personas del sector a fin de identificar los cuatro factores más importantes de estos diez; ejercicio que hay que localizar en el momento y entorno donde se realiza.

Haciendo una media de las opiniones de los 10 grupos que debatieron conmigo, estos son los cuatro factores, por orden de importancia, que los asistentes destacaron:

1) Calidad y cantidad del efecto tractor en el sector

Este factor resultó ganador porque los empresarios y directivos de las pymes creen que si una empresa tractora se COMPROMETE con su red de subcontratación, ésta responderá con inversión en la mejora de productividad, innovación y reducción de costes. Todos los empresarios con los que debatí coincidieron en que es esta base de confianza lo que mueve todo lo demás. A esta confianza en la empresa tractora es a lo que le atribuyeron la calidad del efecto tractor. Muy interesante.

2) Necesidad de trabajadores cualificados

Estamos en un entorno con índices de paro difíciles de asimilar. Sin embargo este factor sigue estando entre las asignaturas pendientes de los empresarios de nuestro sector. En el 2007 pensábamos que se debía al fuerte tirón de la construcción, que ofrecía salarios imposibles. Pero la construcción ha caído y el factor sigue estando ahí. La realidad es que es difícil encontrar talento y conocimientos específicos dentro del mecanizado, y cuando se encuentran personas así, el miedo del empresario de la pyme de mecanizado es que las empresas más grandes se los lleven por algo más de salario y un trabajo de oficina. Los responsables de la formación profesional de esta región deberían tomar nota.

3) Cooperación entre pymes

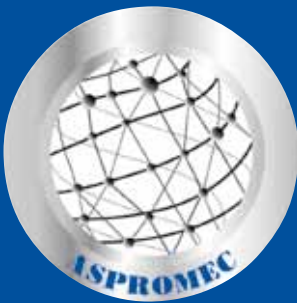
En tercer lugar se indicó el factor de la cooperación entre pymes. En este sentido los debates se vieron muy motivados por la ponencia de Alfonso Delgado de GAZC, que mostró un ejemplo a seguir entre pymes que se especializan en una tecnología de fabricación, donde son competitivos y por otro lado se integran en un proyecto de cooperación para adquirir el tamaño necesario para acceder a proyectos interesantes.

Todos coincidieron en señalar que para las pymes de nuestro sector la cooperación está llena de ventajas y que el único problema es de actitudes y cultural.

4) Enfoque al mercado y planificación estratégica

El cuarto factor por orden de importancia más indicado resultó el de enfoque a mercado y planificación estratégica. Los grupos que señalaron este factor coincidieron en que el primer paso para comenzar a actuar es tener un mercado objetivo y una estrategia clara para abordarlo. Quizá en Sevilla, en un entorno de subcontratación aeronáutica tan marcado, este factor no estuvo tan valorado como podría haber estado en otros entornos menos sectorizados, ya que cuando existe un mercado objetivo tan definido, su importancia se reduce. Aun así, este factor se señaló en cuarto lugar.

Ramiro Bengochea,
Presidente de ASPROME



Asociación de
profesionales para
la competitividad
del mecanizado

**Thin
anK** ASPRIMEC

Generación de ideas
para mejorar el sector
del mecanizado

www.aspromec.org

PATROCINADORES:

aleaCción
vellidoasesores

Castrol

Interempresas®

INTERMAHER
MAQUINAS · HERRAMIENTA

KROMI
LOGISTIK AG

tebis
LOS EXPERTOS EN CAD/CAM

TOOLOX®
ENGINEERING & TOOL STEEL

WTT

ZOLLER
el éxito es medible