

mecanizadores

ASPROMEC

Swen Hamann

Director General de Zoller Ibérica S.L.,
miembro de Aspromec

“ Desde Aspromec queremos crear un tejido de empresas, un network que ayude a que el sector gane en competitividad ”

NÚM. 7
SEPTIEMBRE 2013

La subcontratación, protagonista en la Cumbre de Bilbao



La Cumbre Industrial y Tecnológica es un certamen que interrelaciona sectores clave de los procesos de fabricación como la subcontratación industrial, la maquinaria y suministros para fundición, forja, laminación y tratamiento de superficie, la siderurgia y la automatización. Una iniciativa diseñada con el objetivo de actuar como motor de desarrollo de los sectores industrial y tecnológico, facilitando un único espacio a todos los ámbitos de interés de los procesos de fabricación.

La internacionalización, con la presencia destacada de Alemania como País Invitado, es una de las principales apuestas de esta próxima edición, en la que se trabaja ya con un objetivo claro: crear un punto de encuentro único para la búsqueda de contratistas, nuevos clientes, colaboradores, distribuidores o intermediarios en nuevos sectores y mercados exteriores, en una feria especialmente rentable tanto para expositores como para visitantes.

AEROTRENDS, Encuentro Internacional B2B del Sector Aeroespacial, celebra su 4ª edición dentro de esta Cumbre. Una cita

estratégica para el sector que dispone de su propio espacio de entrevistas contratista/subcontratista, así como de un interesante programa de conferencias.

Proceso productivo completo

Tres son las marcas que conforman la oferta de la Cumbre Industrial y Tecnológica, interrelacionando sectores clave de los procesos de fabricación. El área dedicada a la 'Subcontratación' concentra el 76% de los expositores, mientras que un 12% se ubica en 'Automatización' y otro 12% en 'Trasmet', el espa-

Con casi el 80% de los expositores dedicados a esta actividad, la Subcontratación copa el protagonismo de la Cumbre

cio que aglutina a equipos y suministros para fundición, forja y tratamiento de superficies.

Por actividad, destacan especialmente las empresas que trabajan en mecanización de piezas y la fundición, seguidas de las dedicadas a los tratamientos térmicos y recubrimientos superficiales, productos especializados de subcontratación, transformación de piezas sin arranque de viruta y servicios especializados en subcontratación. Sus sectores cliente son, fundamentalmente, los de automoción, aeronáutica - aeroespacial, ferroviario, máquina-herramienta, energías eólica y solar, electrodoméstico y naval.

Alemania, un mercado estratégico

El protagonismo de Alemania en la Cumbre constituye una de las principales apuestas del certamen por la internacionalización. Su presencia permitirá reforzar el intercambio comercial en los sectores más fuertes como, por ejemplo, el ferroviario, el aeroespacial, el de automoción y el de máquina-herramienta.

En el ámbito de visitantes, se ha coordinando la invitación a compradores. Para este trabajo, BEC cuenta con la colaboración de la Asociación Alemana de la Industria Aeroespacial, la Asociación Alemana de la Industria Automotriz, la Asociación de Transporte y Logística de Renano Westfalia del Norte, la Asociación Alemana de Fabricantes de Máquinas Herramienta, la Asociación Central Alemana de Fabricantes de Productos Eléctricos y Electrotecnia, la Red de Ferrocarriles Europeos, la Asociación Alemana de Procesos de Soldadura y la Asociación Alemana de la Industria de Energía Solar, entre otras muchas.

Los expositores de la Cumbre tienen la oportunidad de entrevistarse con contratistas alemanes a través del programa de 'Brokerage' que se desarrollará los días 1 y 2 de octubre.

Por otra parte, el lema de la programación especial que se desarrollará en torno a Alemania será 'Germany comes to meet you'. Las oportunidades que ofrece este mercado se analizan en distintas conferencias y mesas redondas, en las que estará muy presente el concepto 'Industria 4.0'. La confluencia de sectores y la integración de los procesos de fabricación son decisivas para la eficacia, la seguridad y el ahorro de recursos. La atención de las conferencias se centrará en las áreas de ingeniería mecánica, acero, movilidad sostenible y segura, nuevas tecnologías y aeroespacial. Hasta el momento está confirmada la intervención de representantes de empresas y entidades

La confluencia de sectores y la integración de los procesos de fabricación son decisivas para la eficacia, la seguridad y el ahorro de recursos

como la Agencia para la Promoción de la Exportación 'German Trade & Invest', Trumpf Maquinaria, Rolls-Royce, M2M Alliance, SreetScooter GMBH y TÜV Rheinland.

El 'Día de Alemania' es oficialmente el 1 de octubre con encuentros sociales diversos y espacios más informales, que también facilitarán el 'networking'.

'Germany comes to meet you' es el lema elegido para las Jornadas del Día de Alemania, que se celebrarán el 1 de octubre coincidiendo con la apertura de la Cumbre Industrial y Tecnológica.



SWEN HAMANN

Director General de Zoller Ibérica S.L., miembro de Aspromec

¿Cómo entró en contacto con los Encuentros del Mecanizado?

Participé en una primera reunión para formar un cluster de mecanizado. Ahí conocí a Ramiro Bengochea, que un año después me presentó el proyecto de ASPROMECC.

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

Cuando escuché por primera vez el nombre de ASPROMECC, el mercado entraba ya en su tercer año de crisis. Estaba claro que tenía que hacer algo para ayudar al sector y ASPROMECC era el vehículo para hacerlo. Queremos crear un tejido de empresas, un network que ayude a que el sector gane en competitividad. Por otro lado, intentamos que la Administración dé el máximo apoyo al sector.

Usted dirige la división de Zoller en España y Portugal.

¿Cómo se desarrolla su mercado en la Península Ibérica?

“En el futuro no habrá diferenciación entre países más o menos industrializados, sino entre países más o menos innovadores”

Con la marca Zoller tenemos principalmente dos grupos de clientes, que son empresas que mecanizan y fabricantes de herramientas. Debido a que tenemos una gran variedad de soluciones para aumentar la productividad en el mecanizado, la venta siempre se realiza directamente a través de nuestros comerciales. Además Zoller es el único fabricante que tiene su propia red de servicio técnico para la puesta en marcha, formación, mantenimiento, etc.

Hace poco hemos lanzado una segunda marca para el canal de la distribución. La gama EZSet, con una funcionalidad más limitada, se vende únicamente a través de distribuidores autorizados, que a su vez se encargan de la instalación de los equipos.

El lema de su empresa es ‘El éxito es medible’. En general, ¿el mecanizador es consciente de que con una mejor medición, planificación y gestión de sus herramientas su empresa sería más efectiva?

Evidentemente nuestro lema tiene una doble connotación y realmente quiere invitar a medir más. Todo lo que se mide mejora, sean herramientas, tiempos en un proceso de mecanizado, o la cuenta de explotación/balance en la contabilidad. Si empezamos midiendo en este orden, la medición se convierte en dinero y en éxito para la empresa.

Una buena parte del sector de mecanizado ya sabe que se puede aumentar la productividad en un 15% utilizando las máquinas de medición de herramientas.

Por otro lado, muy pocas empresas se han aprovechado hasta ahora de un ahorro adicional, utilizando un sistema de gestión de herramientas, como nuestro TMS. Con el TMS, el mecaniza-



dor puede descargarse de su proveedor de herramientas, los datos geométricos de las herramientas, e incluirlo en la base de datos del TMS. Del TMS, el programador (CAM) obtiene los datos de las herramientas para el programa CNC, el cuarto de herramientas obtiene del TMS los listados de herramientas y planos de montaje; la máquina de medición recibe del TMS los datos nominales de las herramientas y el TMS manda a las máquinas de mecanizado las medidas reales de las herramientas. Es decir, ¡el TMS es una base de datos central para toda la empresa de mecanizado!

Muchas veces el mecanizador sólo invierte en maquinaria nueva, pensando en aumentar la productividad y se olvida de otros procesos muy importantes en la cadena de productividad.

¿Qué conclusión del Proyecto AVIVA le sorprendió más?

Me han sorprendido la mayoría de los datos que publicamos en el estudio AVIVA. Uno de ellos es que el 61% de las empresas no ha incorporado ningún producto nuevo en los últimos 5 años vía innovación. Sorprende porque hace más que 10 años que se ha añadido en España expresamente la pequeña ‘i’ en I+D+i. A nivel institucional se está hablando mucho del I+D+i, pero parece que a la economía real todavía no le ha llegado. Tenemos que hacer un gran esfuerzo en el sector para aumentar la innovación, porque en el futuro no habrá diferenciación entre países más o menos industrializados, sino entre países más o menos innovadores.

¿Y cuál le alarmó más?

El dato que en nuestro sector haya un 52% de las empresas que se dediquen únicamente a la subcontratación. Este porcentaje es comparable con países del Este de Europa, pero con la desventaja que en España el coste laboral es más alto. Si añadimos a esto que en los últimos años las empresas españolas apenas han invertido en nuevos equipos productivos, la conclusión es evidente. Las empresas tienen que innovar en procesos para ser más productivas y/o innovar en producto para depender menos de la subcontratación.

Según el Proyecto AVIVA, el 71% de las pymes españolas no tiene plan de formación para los directivos. Después de dirigir usted el debate sobre formación de directivos, ¿a qué conclusiones ha llegado?

Trabajamos en un sector muy dinámico donde muchos de los directivos planifican a corto plazo.

Opino que en primer lugar, es importante que creemos una oferta más amplia para la formación de directivos en una pyme

de mecanizado. La propuesta que se hizo desde ASPROMEC al Ministerio de Industria fue la creación del plan de formación CIFCO –Círculo de Formación y Conocimiento del sector Metal-Mecánico– para fomentar el conocimiento y la formación en temas relacionados con la administración y dirección de empresas, para los directivos de las pymes del sector.

En segundo lugar, sí que es importante que los directivos tengan la motivación de asistir a esta formación. Por esta razón, la duración de estas sesiones debería ser corta e interactiva, con la posibilidad de que los asistentes contactan entre ellos.

“En los EE UU se dice que cada directivo debería invertir en su formación, como mínimo, el mismo importe que paga por su vehículo”

¿Cuál cree que sería la solución para combatir esta falta de formación?

Lo importante es que cada uno de nosotros dé alta prioridad a su formación. En la planificación a diario hay que destinar ‘x’ horas al día para una propia formación. Más que dar una solución, les hago dos propuestas:

Cada directivo de una empresa, que está auditado por la ISO, tiene que preparar planes de formación para sus colaboradores. ¿Por qué no añadir una columna más y poner su propio nombre en esta planificación? A cada directivo le debería interesar una formación sobre los últimos avances en Dirección estratégica, Dirección de personas/equipos y técnicas de ventas/marketing. Y si pensamos que esto es demasiado caro, le puedo decir que en los EE UU se dice que cada directivo debería invertir en su formación, como mínimo, el mismo importe que paga por su vehículo.

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

Claramente sí. El estudio AVIVA ha sido el primer estudio de competitividad que se ha elaborado en nuestro sector. De este estudio, salen propuestas claras que se han presentado a las instituciones para mejorar las condiciones de la pyme de mecanizado. Los Encuentros del Mecanizado tienen cada vez más participación debido a que generamos un ambiente de networking, con empresas tractoras importantes y además presentamos novedades en el campo de la productividad. Después de cada Encuentro, nos confirman los asistentes que han aprendido mucho e incluso que han podido hacer negocios.

Diagnóstico de las empresas del sector del mecanizado

Capital humano

El Proyecto AVIVA es el primer estudio de competitividad del sector industrial del mecanizado de ámbito nacional realizado en España. Dicho estudio define por primera vez el sector, su estructura, su dimensión, realizando un análisis estratégico del mismo y obteniendo unas conclusiones y recomendaciones. Para confeccionar el Proyecto AVIVA se realizó una encuesta a 300 empresas del sector del mecanizado en España. Las preguntas realizadas en la encuesta sirvieron para hacer el diagnóstico del sector. En este sentido, los datos publicados a continuación hacen referencia al capital humano de dichas empresas y en su organización.

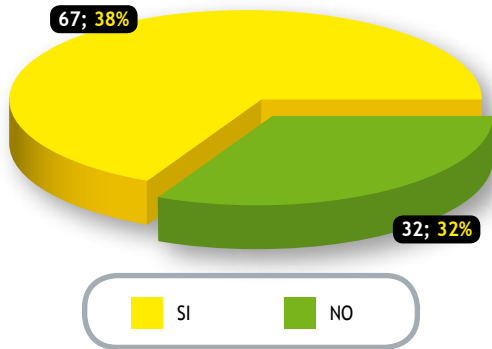


proyecto | AVIVA

Empresa familiar

Mayoritariamente estamos en un sector de empresas familiares.

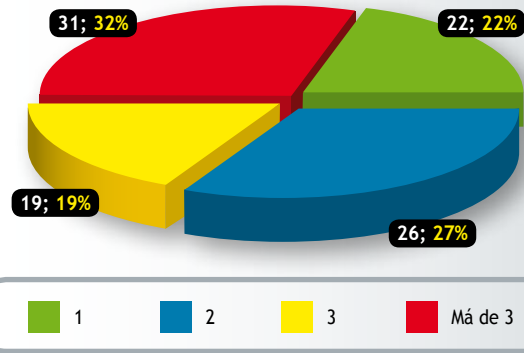
¿Es su empresa una empresa familiar?



Número de socios en las empresas

El 67% de las empresas encuestadas tiene menos de tres socios.

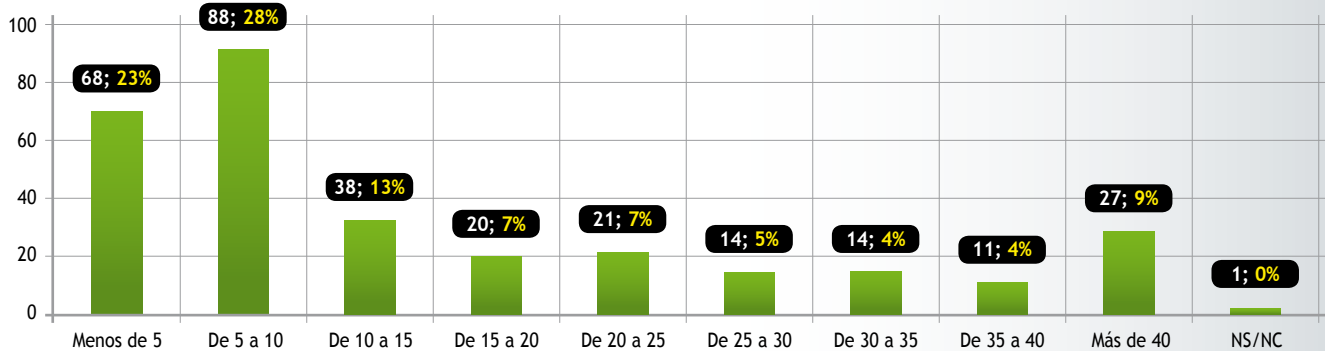
¿Cuántos socios tiene su empresa?



Número de trabajadores de las empresas encuestadas

Los porcentajes están en consonancia con la facturación y la estructura del sector reflejadas en el Proyecto AVIVA. Sólo el 5% tiene más de 25 trabajadores.

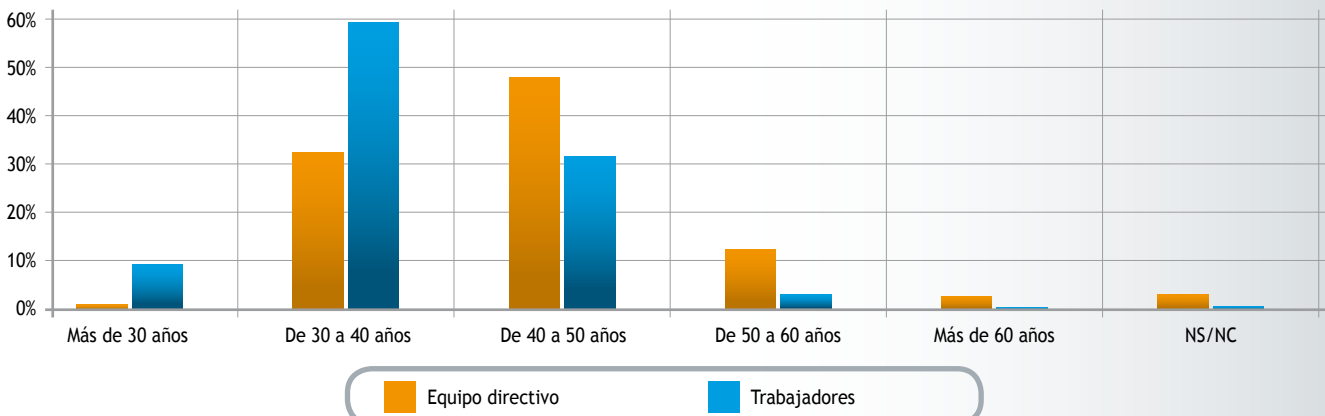
Número de trabajadores (Pregunta contestada por 299 empresas de las 300 encuestadas)

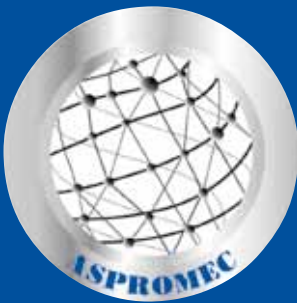


Edad media de trabajadores y directivos

Hay una tendencia clara a que el directivo sea mayor que el trabajador del sector. Estamos ante un sector tradicional en este sentido, donde el ascenso viene dado a medida que se adquiere experiencia.

Edad media de trabajadores y directivos (Pregunta contestada por 293 empresas de las 300 encuestadas)





Asociación de
profesionales para
la competitividad
del mecanizado

**Thin
anK** ASPROMECA

Generación de ideas
para mejorar el sector
del mecanizado

www.aspromeca.org

PATROCINADORES:

aleaCción
vellidoasesores



Interempresas®

IM INTERMAHER
MAQUINAS - HERRAMIENTA

KROMI
LOGISTIK AG

tebis
LOS EXPERTOS EN CAD/CAM

TOOLOX®
ENGINEERING & TOOL STEEL



ZOLLER
el éxito es medible