

mecanizadores

ASPRÓMEC



Oriol Caballé

Deputy Manager Kromi Logistik Spain S.L.,
miembro de Aspromec

“ Nos encontramos en un mercado global, por lo que la forma y el modo en que vendamos nuestro valor añadido serán las claves de nuestro éxito ”

NÚM. 8
OCTUBRE 2013

ORIOI CABALLÉ

Deputy Manager Kromi Logistik Spain S.L., miembro de Aspromec

“El Proyecto Aviva es un claro ejemplo de un trabajo desarrollado de manera conjunta entre empresas tractoras, pymes y administraciones con el objetivo de detectar necesidades y ofrecer soluciones por y para los mecanizadores”

¿Cómo entró en contacto con los Encuentros del Mecanizado?

Acudimos por primera vez como invitados a través de un buen amigo que nos habló maravillas del formato y contenido de los Encuentros.

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

Tras asistir a nuestro primer Encuentro, nos cautivó la interacción entre participantes, los temas tratados y las propuestas ofrecidas. De manera inmediata llegamos a la conclusión de que queríamos formar parte de este proyecto como parte activa. Por un lado, considerábamos que nuestro modelo de negocio y orientación al cliente encajaba perfectamente con los valores y objetivos que promueve ASPROMECC; y por otro lado, creíamos que podíamos completar un hueco en los servicios, ventajas y posibilidad de mejora que ofrece cada patrocinador a los mecanizadores.

Tras una primera entrevista con Ramiro Bengochea, nos percatamos mutuamente de las posibles sinergias que nuestra filosofía podía ofrecer a los mecanizadores a través de nuestra participación en ASPROMECC, y de manera recíproca, lo beneficioso que podía ser para Kromi conocer de primera mano ‘el sentir’ de los mecanizadores, interactuar con otros agentes del mercado y participar en las propuestas de mejora del sector.

Usted pertenece a la filial española de la alemana Kromi Logistik. ¿Cómo se desarrolla su mercado en la Península Ibérica?

Kromi Spain es una empresa que comenzó su andadura en España en 2008, a raíz del proceso de internacionalización y expansión de Kromi Logistik AG. Desde esa fecha nos encontramos en una intensa fase de implantación y desarrollo de los novedosos servicios de gestión de herramientas que ofrece Kromi. Nuestros servicios se adaptan a una gran tipología de empresas, ya que en cada caso se analiza y se diseña un sistema de gestión adaptado a cada cliente. Nuestra misión es mostrar los potenciales ahorros y ventajas que ofrece la externalización de la gestión de herramientas a manos de un especialista.

Basados en el éxito de implantación que ha tenido en el resto de Europa, nuestro objetivo es desarrollar e implantar el Kromi Tool Management en el mercado nacional, mostrando las importantes ventajas competitivas y ahorros que ofrece nuestra filosofía de servicio. Se trata de hacer ver al mercado que un outsourcing en este campo es la clave y la tendencia natural como ya ocurre en la asesoría informática, logística, seguridad etc.

En general, ¿las pymes de mecanizado son conscientes de la importancia de una buena gestión de su logística de aprovisionamiento?

No, rotundamente no. Ni las pymes ni las grandes multinacionales. Una gran cantidad de empresas no son conscientes del tiempo, dedicación y coste que dedican a la gestión de las herramientas. Tenemos análisis que demuestran que el coste de-

dicado a la gestión, si entendemos éste como el tiempo total y personas que participan del proceso de un pedido, en muchas ocasiones es mayor que el propio coste de las herramientas. Es de sobra conocido que a la gestión de herramientas, sien-

“No podemos atribuir el 100% de la responsabilidad de nuestros problemas de liquidez a la falta de crédito y financiación bancaria”

do un material indirecto que representa como media tan sólo un 5% del coste de fabricación, se le dedican multitud de recursos tanto humanos como económicos. Adicionalmente, en los tiempos que vivimos el nivel de inventario mantenido, los stocks intermedios en máquina, la financiación destinada, la multitud de marcas y la constante evolución hacen que esta gestión sea compleja para cualquier empresa y que la mejor solución sea la contratación de un Tool Management donde un especialista se dedique al 100% a esta tarea, y de este modo libere de dichas cargas a las empresas.

Por otro lado, no es una sorpresa que en muchas empresas exista una falta de información y datos sobre el consumo y coste de las herramientas de corte, lo que no permite realizar un análisis realista de la gama y consumo de las herramientas y donde la gestión de ahorros se dedica únicamente a la reducción de precio dejando de lado los verdaderos potenciales de ahorro mediante la optimización real del coste-rendimiento de la herramienta. Nuestro sistema permite tener controlado en todo momento el consumo de las herramientas, conociendo minuto a minuto cual es el consumo real por operario, centro de coste, pieza u orden de fabricación. La explotación de datos de consumo complementada con los datos de producción permite focalizar los esfuerzos de las empresas en mejorar su competitividad y eficiencia productiva. Este trabajo de mejora continua es desarrollado por nuestro servicio técnico, que de una manera imparcial y abierta a todas las marcas del mercado, tiene como único objetivo ofrecer al cliente la herramienta más adecuada para cada aplicación y circunstancia.

¿Qué ofrece Kromi para resolver el día a día de una pyme en cuanto a su suministro y gestión de herramientas?

Kromi ofrece la externalización de la gestión integral de herramientas, con el objetivo de que las empresas se centren en lo que realmente consideramos que es importante en su negocio: la fabricación competitiva de sus productos mediante la reducción de los costes y la mejora de eficiencia.

En resumen podríamos hablar de las siguientes áreas destacadas de nuestros servicios:

- 1) Externalización de la gestión de compras-stocks. Trabajamos con todas las marcas como un consultor imparcial y enfocado al cliente. El cliente no tiene que hacer pedidos, ni realizar la revisión de stocks, ni recepcionar mercancías, nuestra misión es que únicamente dedique tiempo a utilizar la herramienta que necesita; Adicionalmente la labor de facturación se simplifica al 100% ya que el cliente recibe una factura integrada a final de mes con todos los consumos realizados.
- 2) Eliminación de inventarios y automatización de suministros mediante nuestro KTC (Kromi Tool center o dispensador automático de herramientas). La reposición y el control de stocks es a cargo de Kromi. El stock integrado en la máquina dispensadora es propiedad de Kromi, actuando como un stock en consigna para el cliente.
- 3) Control de consumos y costes. El cliente únicamente paga la herramienta que consume, y además, ese coste queda parametrizado al índice que defina el cliente (centro de coste, máquina, orden de fabricación), ya que cada operario debe asignar un índice de coste a la hora de consumir una herramienta. El cliente posteriormente tiene acceso a históricos de consumos, pudiendo realizar análisis por referencia, operario, centro de coste, supervisando en detalle cómo evoluciona el consumo de herramientas en función de su fabricación.
- 4) Asistencia técnica. Cada cliente cuenta con un técnico especialista en mecanizado con una dedicación exclusiva para la asistencia diaria, estudio de nuevos proyectos, análisis de procesos, etc. Nuestro objetivo, basado en los datos de consumo registrados que obtenemos de nuestro software, es identificar los ‘cost-drivers’ del cliente y enfocar en ellos nuestros esfuerzos de mejora y reducción de costes. Esta tarea es realizada por nuestro servicio técnico contando con la colaboración y soporte de las diferentes marcas.

“No vale con ser un buen técnico o jefe de producción; tenemos que ser buenos gestores y empresarios eficientes”

Nuestro principal valor es: **“La herramienta adecuada, en el momento y sitio adecuado”**.

¿Qué conclusión del Proyecto AVIVA le sorprendió más?

Que en la época que vivimos, donde consideramos que nuestro negocio debería estar enfocado al cliente, al servicio y a la venta de nuestro valor añadido, sólo el 40% de empresas tenga un catálogo y que el 45% de empresas nunca haya hecho publicidad. Todos conocemos que la época del 'Me vienen a buscar' ha pasado a mejor vida desgraciadamente. Nos encontramos en un mercado global por lo que la forma y el modo en que sepamos vender nuestro valor añadido y aspectos diferenciales serán las claves de nuestro éxito.

¿Y cuál le alarmó más?

Que más del 50% de las empresas tuvieran un índice de rentabilidad entre el 5%-0%. Este dato es demoledor y no deja de ser más que el resultado de la gran parte de problemas detectado en el Proyecto AVIVA, como por ejemplo: la falta de un plan estratégico, la falta de formación, la falta de innovación, la falta de financiación, etc.

Usted es el director del debate sobre el excesivo consumo de recursos en la financiación del circulante en las pymes del mecanizado. ¿A qué cree que se debe este problema?

La falta de un plan financiero a medio y largo plazo es la principal causa. No podemos acusar el 100% de la responsabilidad de nuestros problemas de liquidez a la falta de crédito y financiación bancaria. Disponer de un grifo abierto no significa la

resolución de nuestros problemas si la 'bañera' tiene grietas o el tamaño no es ajustado a nuestras necesidades. Si no ana-

“Hay análisis que demuestran que el coste dedicado a la gestión de herramientas en muchas ocasiones es mayor que el propio coste de éstas”

lizamos la rentabilidad de nuestra empresa, el flujo de tesorería, las necesidades de liquidez, el ciclo de producción, el valor añadido de nuestros productos, la eficiencia de nuestros recursos, etc., poco podremos hacer a pesar de que obtengamos li-

quidez externa. Una de las teorías económicas más conocidas argumenta: “Una empresa que no sea rentable podrá mantenerse y disponer de liquidez a corto plazo, pero a largo plazo su viabilidad estará en entredicho ya que no generara liquidez para mantener la actividad”.

La mejor forma de obtener liquidez es mediante el uso eficiente de nuestros recursos, conocida como 'Financiación interna'. Por otro lado este problema también viene derivado por la falta de dedicación o tiempo que reservamos a materias de administración y gestión de las empresas, gestión de cobros, etc. No vale con ser un buen técnico o jefe de producción; tenemos que ser buenos gestores y empresarios eficientes. En muchas ocasiones, los responsables se encuentran absorbidos por el día a día o quieren controlar cualquier actividad que se desarrolla en la empresa, lo que provoca que 'los arboles no nos dejen ver el bosque'.

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

Por supuesto, tanto la labor de Aspromec tanto la ejecución de los Encuentros han ido evolucionando para acercarse cada vez más al sentir de los mecanizadores. En los Encuentros existe la opción de hacer contactos, de conocer diferentes ideas, de iniciar proceso de cooperación, de conocer las demandas del mercado, así como mostrar sus inquietudes y necesidades. El

Proyecto Aviva es un claro ejemplo de un trabajo desarrollado de manera conjunta entre empresas tractoras, pymes, agentes auxiliares y administraciones públicas con el único objetivo de detectar deficiencias o necesidades y ofrecer soluciones por y para los mecanizadores.



Se presenta la plataforma tecnológica industrial española del sector metal-mecánico - PTEMM

El pasado 2 de octubre, en Bilbao, y coincidiendo con la celebración de la Cumbre Industrial y Tecnológica 2013, se presentó la Plataforma Tecnológica Industrial Española del Sector Metal-Mecánico – PTEMM.

Esta iniciativa, liderada por CONFEMETAL (Confederación Española de Organizaciones Empresariales del Metal), se erige como una entidad sin ánimo de lucro que identifica y promueve proyectos tecnológicos y de industrialización en el sector Metal-Mecánico español, formando una gran red de cooperación donde tienen cabida todas las entidades públicas o privadas que quieran contribuir a la mejora de la competitividad de dicho sector. De este modo, la PTEMM trabaja tanto con empresas tractoras —nacionales y extranjeras—, como con empresas y pymes del sector. También interactúa con otras plataformas tecnológicas, clústeres sectoriales, universidades e institutos de investigación. Dentro de esta red también tienen cabida entidades financieras, ingenierías, consultorías y medios de comunicación, sin olvidar la complicidad de asociaciones territoriales y centros tecnológicos. La Plataforma recibe asimismo la tutela de la Administración Pública y de las instituciones europeas, a las que se informa de las diferentes actividades desarrolladas.

Así lo explicó en la jornada Ignacio Fernández Zurita, Director Técnico de PTEMM, quien afirmó que todas las organizaciones públicas o privadas que tengan una idea o hayan identificado

una necesidad en algún mercado que pueda ser cubierta desde el sector Metal-Mecánico serán bienvenidas en la PTEMM. A partir de ahí, la Plataforma identifica oportunidades a través de reuniones de grupos de trabajo o empresas tractoras y gestionando las ideas que provengan de las empresas del sector. Una vez planteado un proyecto, la PTEMM estudiará su viabilidad técnica y económica e identificará las empresas idóneas para su desarrollo. El paso siguiente es tutelar su desarrollo y el cumplimiento de sus objetivos, plazo y compromisos entre las empresas e instituciones que participen en dicho proyecto.

La presentación, celebrada en las instalaciones del Bilbao Exhibition Centre, contó también con la participación de Andrés Sánchez de Apellániz, Secretario General de CONFEMETAL que abrió la jornada. Francisco Núñez Baro, jefe del Departamento de Tecnología del ICEX, y Xabier Ansa, Coordinador del programa ICEXNEXT, identificaron los programas de inversión y exportaciones que ofrece el ICEX. Por su parte, Alberto González Castro, Director de Logística de PSA Peugeot Citroën de Vigo, explicó la organización logística del centro industrial que esta marca de automóviles tiene en la ciudad viguesa. De la empresa John Deere Ibérica Getafe intervino Mario de Miguel,



Director Operations de JDISAD, con la ponencia 'La competitividad de la industria en España, nuestra visión de Center of Excellence'.

No faltó la intervención de un representante del Ministerio de Economía y Competitividad. Fue Carmen Vicente Vicente, Jefa de Área de la Subdirección General de Colaboración Público-Privada que habló de la 'Estrategia Española de Ciencia, Tecnología y de Innovación y Planes Asociados'.

De una de las principales empresas tractoras nacionales, Indra, intervino su Director de Ingeniería de Compras Arturo Torres Calvé con la ponencia 'Análisis del riesgo de dependencia de proveedores. Proceso de homologación, evaluación y seguimiento de proveedores'. Asimismo, la jornada contó con la colaboración de la Asociación de Industrias Metalúrgicas, Metal-mecánicas y afines de Portugal –AIMMAP–, con la intervención de David Rodrigues, su Project Manager.

Otra de las entidades que colaboró en la presentación fue el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial, CDTI, que presentó 'Oportunidades de Financiación y Ayudas a la Innovación en Pymes'. Además, en el stand de PTEMM se organizaron reuniones bilaterales para orientar a las empresas en sus propuestas de proyectos I+D+i. Así, durante todo el día 2 de octubre, un técnico especialista del CDTI mantuvo encuentros con empresas que presentaron sus proyectos potencialmente financiables por el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial.



Entidades promotoras de la PTEMM



Organización empresarial cúpula del Sector del Metal en España, que agrupa las asociaciones más representativas de la Industria, Comercio y Servicios del Metal españoles. Su trayectoria de más de 3 décadas de actividad al servicio de las empresas del Sector, su compromiso con la I+D+i, su orientación internacional y su capacidad para ejercer un efecto tractor sobre la Industria, la posicionan como una de las mayores Organizaciones Empresariales Españolas integradas en CEOE.

Tel. +34 91 562 55 90 • confemetal@confemetal.es
www.confemetal.es



METCÁNICA es la unidad de negocio especializada en el Sector Metal-Mecánico de SAYMA Consultores. METCÁNICA Desarrollo Competitivo se diferencia de las otras empresas e instituciones que ofrecen servicios similares, principalmente, por su especialización en el sector Metal-Mecánico, la proactividad en la generación de acciones creativas que conlleven el desarrollo competitivo del sector y el enfoque al mercado de los proyectos realizados en las empresas del sector.

Tel. +34 91 562 55 90 • info@metcanica.com
www.metcanica.com



Aleacción 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 Goiain - 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.



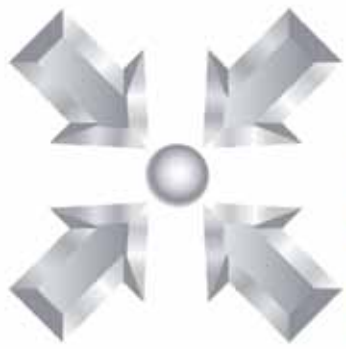
WNT es el especialista en suministro de herramientas para el mecanizado dentro el grupo Ceratizit, fabricante europeo de herramienta de corte y barra de metal duro. Con una amplia gama de productos concentrados en un catálogo-tarifa con más de 45.000 referencias de herramienta de corte, se orienta al 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.



ENCUENTROS del MECANIZADO

INNOVACIÓN • COOPERACIÓN • CONTACTOS • NUEVOS MERCADOS



XIV Encuentro en Barcelona

14 de noviembre
de 2013
(de 9 a 15 h.)

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



PATROCINADORES:

aleaCción
vadilloasesores

Castrol

Interempresas

INTERMAHER
MÁQUINAS • HERRAMIENTA

KROMI
LOGISTIK AG

itebis
LOS EXPERTOS EN CAD/CAM

TOOLOX®
ENGINEERING & TOOL STEEL

WIT

ZOLLER
el éxito es medible

www.aspromec.org