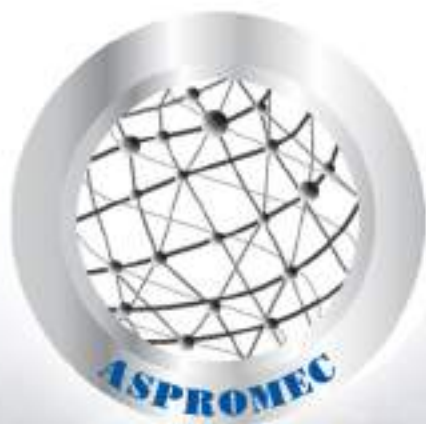


BIENVENIDOS

Presentación del Proyecto Aviva



proyecto | AVIVA

Jornadas sobre la competitividad del sector del mecanizado en la 27BIEMH organizadas por Aspromece

COLABORADORES

**B!
E!
C!** BILBAO
EXHIBITION
CENTRE

EXPOSIBLES

27 **BIEMH**

SIG AUS 
SECTORES Y EMPRESAS DE REFERENCIA EN EL SECTOR

www.aspromece.org

www.encuentrosdelmecanizado.com

¿Qué es Aleacción?

La primera alianza estratégica entre profesionales y empresas con el fin de realizar una actividad de consultoría única por su alto grado de especialización en la pyme del metal.



La cooperación entre pymes del sector como vía de integración de tecnologías

J. Antonio Gómez Vadillo, Consejero Delegado Aleacción Coaching y Consultoría S.L.

Análisis estructural:

- ✓ 6.000 empresas mecanizadoras.
- ✓ 3.120 realizan mecanizado básico
- ✓ 3.600 facturan < 1.000.000 €.
- ✓ De las que tienen resultados positivos más del 50% tienen una rentabilidad entre 0% - 5%.

Conclusión:
Sector fragmentado.
Poco rentable.



Análisis de la competencia en Europa:

- En el mercado nacional el 52% son mecanizadores básicos.
- En Europa Occidental el 25%.

Conclusión:
En Europa tiene más tamaño e integración.



Análisis de la demanda: Empresas tractoras.

- El 56% requieren mayor nivel tecnológico y soluciones más globales

Conclusión:
Necesitan simplificar el proceso de subcontratación.
La competitividad aumenta con la integración.



Análisis de los sectores complementarios.

- La predisposición mayor de cooperación con empresas del mecanizado está:
 - Ingenierías.
 - Caldererías.
 - Tratamientos.
 - Metrología

Conclusión:

Hay también oportunidades en otros sectores.



Recomendación del informe:

- De las 3.120 empresas de mecanizado básico
 - 1.320 deben crecer vía integración.
 - 360 deben especializarse en producto propio.



Diagnóstico del sector: Estrategia de diferenciación y trabajos más complejos

- El 34% del sector apuesta por esta estrategia de la diferenciación.
 - Y el 24% apuntó la cooperación como factor clave.
- El 59% se plantea competir en costes.



Diagnóstico del sector: Estrategia de crecimiento.

- El 81% del sector apuesta por crecer.
 - El 30% pretende crecer con los mismos productos.
 - El 7% pretende crecer mediante cooperación.



Diagnóstico del sector: Experiencia en cooperación.



- 2.160 empresas tienen alguna experiencia en cooperación.
- 120, el 2% ha tenido resultados negativos.

Conclusión.
La cooperación funciona.





¡Tomar decisiones atrevidas, también da resultados!



Jornadas sobre la competitividad del sector del mecanizado en la 27BIEMH organizadas por Aspromec



Muchas gracias



Jornadas sobre la competitividad del sector del mecanizado en la 27BIEMH organizadas por Aspromec



Tool Management Solutions

Máquinas de medición y ajuste para herramientas





Formación de directivos y empresarios para afrontar los nuevos retos del sector

Swen Hamann, Director General ZOLLER.

“Cuanto más formado estés, más podrás competir”



Emilio Butrageño, Director General Escuela de Estudios Universitarios Real Madrid-Universidad Europea de Madrid





Formación de directivos y empresarios para afrontar los nuevos retos del sector

Swen Hamann, Director General ZOLLER.

Conclusiones:

- Los directivos del sector tienen un perfil técnico, con escasa preparación en dirección de empresas
- Un 65% de los directivos declaran de no tener tiempo para su formación
- Un 83% de las empresas del sector son familiares
- La mayoría de los directivos trabajan sin un plan estratégico
- El 20% de las empresas no tienen plan de crecimiento, y la mayoría no se plantean la cooperación como elemento de crecimiento





Formación de directivos y empresarios para afrontar los nuevos retos del sector

Swen Hamann, Director General ZOLLER.

Conclusiones:

Cambio de perfil estratégico



Directivos muy bien preparados que sepan liderar sus empresas en un entorno tan cambiante

“Cuanto más formado estés, más podrás competir”





Muchas gracias



Mazak

Your Partner for Innovation



Jornadas sobre la competitividad del sector del mecanizado en la 27BIEMH organizadas por Aspromec

Necesidad de cambio del perfil estratégico del 44% de las empresas del sector a fin de alcanzar un estado similar a países europeos más competitivos.

Roberto Hernando, Director General INTERMAHER.



¿DONDE ESTÁ EL TESORO?

Jornadas sobre la competitividad del sector del mecanizado en la 27BIEMH organizadas por Aspromec



Necesidad de cambio del perfil estratégico del 44% de las empresas del sector a fin de alcanzar un estado similar a países europeos más competitivos.

Roberto Hernando, Director General INTERMAHER.

Conclusiones:

Se palpa en muchas empresas, el sentimiento de que consideran que algo deben cambiar en su manera de actuar, para seguir vivos en un entorno tan competitivo.

Sin embargo, en general las empresas no buscan nuevas oportunidades de negocio de forma sistematizada y organizada





Muchas gracias



Jornadas sobre la competitividad del sector del mecanizado en la 27BIEMH organizadas por Aspromec

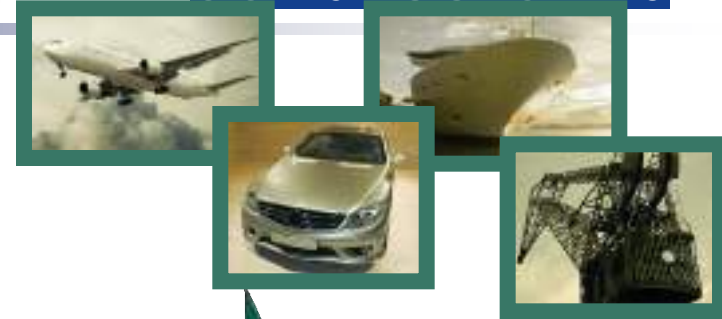
Independiente de fabricantes → **TODAS LAS MARCAS**

Stock propiedad de KROMI → No hay costes de capital

No hay gestion administrativa → No pedidos, No albaranes

Equipos e instalación propiedad de KROMI

Información detalladas de consumos, costes y coste-pieza



Herramientas de corte

Cuerpos Soportes

Accesorios Recambios

KTC

KeC

Kanban





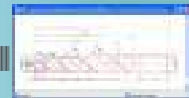
CONSULTORIA

- Reducción del stock
- Reducción de proveedores
- Optimización de procesos administrativos



LOGÍSTICA

- Suministro directo en fábrica
- Registro automático de los consumos
- Gestión integral



INGENIERÍA

- Análisis del proceso de fabricación
- Identificación de los factores de coste
- Mejora continua y optimización de rendimientos



CONTROLLING

- Control del consumo de herramientas
- Control de la vida útil de las herramientas
- Obtención y análisis coste-pieza



Excesivo consumo de recursos financieros en la financiación del circulante que debilita a las empresas y limita su crecimiento.

Oriol Caballé, Director General Kromi.

Conclusiones: MARCO SITUACIONAL

- 62 % de empresas necesita financiación externa. Alto nivel de endeudamiento
- 71 % considera que al acceso a dicha financiación es bueno.
- Para un 62 % de empresas los costes financieros no suponen un carga significativa en sus estados financieros, siendo menor al 2 % de su facturación.
- 3 de las 7 asociaciones consultadas ofrecen asesoramiento y apoyo en el proceso de financiación externa. Solo un 23% de empresas solicita ayudas o solicitan asesoramiento. 50% desconocen la existencia de ayudas.



Excesivo consumo de recursos financieros en la financiación del circulante que debilita a las empresas y limita su crecimiento.

Oriol Caballé, Director General Kromi.

Conclusiones: PROBLEMAS DETECTADOS

- Un alto porcentaje de empresas centran los recursos obtenidos en liquidar las exigencias del circulante y no a la inversión. **No existe plan presupuestario o financiero.**
- **Desequilibrio balance de pagos:**
 - 30% de empresas tiene su periodo de cobro en mas de 90 días.
 - 90% de empresas tiene su periodo de pago en menos de 90 días
- La **situación financiera** se muestra como una de los aspectos de mayor importancia en la subcontratación
- La **falta de inversión limita** de manera fundamental el crecimiento y competitividad de las empresas





Muchas gracias



Jornadas sobre la competitividad del sector del mecanizado en la 27BIEMH organizadas por Aspromec

Interempresas.net



El futuro?...

Hace 1 año: App para Iphone, ipad, Redes,...

Hace 5 años: e-mailings, ediciones electrónicas, ...

Hace 15 años: www.interempresas.net

Hace 17 años: revista de maq. nueva

Hace 20 años: revista de maq. ocasión

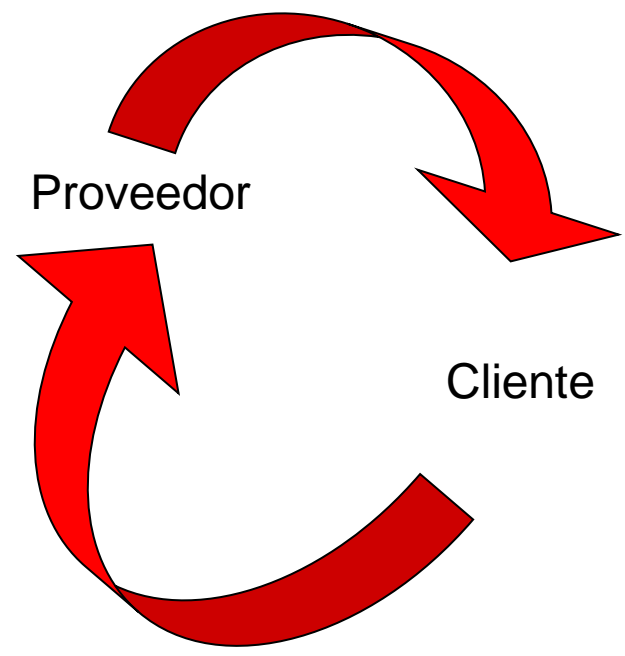


Enfoque al mercado y planificación estratégica de las empresas del sector.

Angel Hernández, Dtor. Comercial de Área Industrial INTEREMPRESAS.



Este sigue siendo nuestro objetivo y en él seguimos trabajando.



Enfoque al mercado y planificación estratégica de las empresas del sector.

Angel Hernández, Dtor. Comercial de Área Industrial INTEREMPRESAS.

Conclusiones:

22% no tiene página Web

40% no tiene un catálogo

55% nunca ha realizado publicidad

68% no ha participado en ferias

79% no tiene un plan de marketing

Enfoque al mercado y planificación estratégica de las empresas del sector.

Angel Hernández, Dtor. Comercial de Área Industrial INTEREMPRESAS.

Conclusiones:

¡¡Necesitan poner al mercado en su punto de mira!!



Interempresas.net

Muchas gracias



Jornadas sobre la competitividad del sector del mecanizado en la 27BIEMH organizadas por Aspromec

tebis
LOS EXPERTOS EN CAD/CAM

tebis
LOS EXPERTOS EN CAD/CAM

Fabricación virtual
100% Procesos probados
100% Procesos seguros
100% Procesos fiables



El taller SIN papeles



Necesidad de trabajadores cualificados y comprometidos para trabajar en el sector.

Alejandro Arjona, Director General TEBIS.

Conclusiones:

- La competencia es cada vez más global y esta mejor **preparada**
- 6.000 empresas, 150.000 empleados
- El 80% de los directivos comenta que es difícil encontrar personal cualificado
- La retribución suele ser fija, aunque solo unas pocas empresas aportan una parte del salario asociada a la productividad
- Falta formación para hablar en inglés para acceder a mercados extranjeros
- 55% de las empresas NO realiza formación continuada
- Las asociaciones realizan un gran esfuerzo para ofrecer y mantener una oferta variada de cursos
- Un factor mejorable por parte de las asociaciones es diseñar mejor los planes de formación

Jornadas sobre la competitividad del sector del mecanizado en la 27BIEMH organizadas por Aspromec





Muchas gracias



Jornadas sobre la competitividad del sector del mecanizado en la 27BIEMH organizadas por Aspromec

Internacionalización de empresas de subcontratación.



SSAB

HARDOX®
WEAR PLATE



DOCOL®
HIGH STRENGTH STEEL



DOMEX®
HIGH STRENGTH STEEL

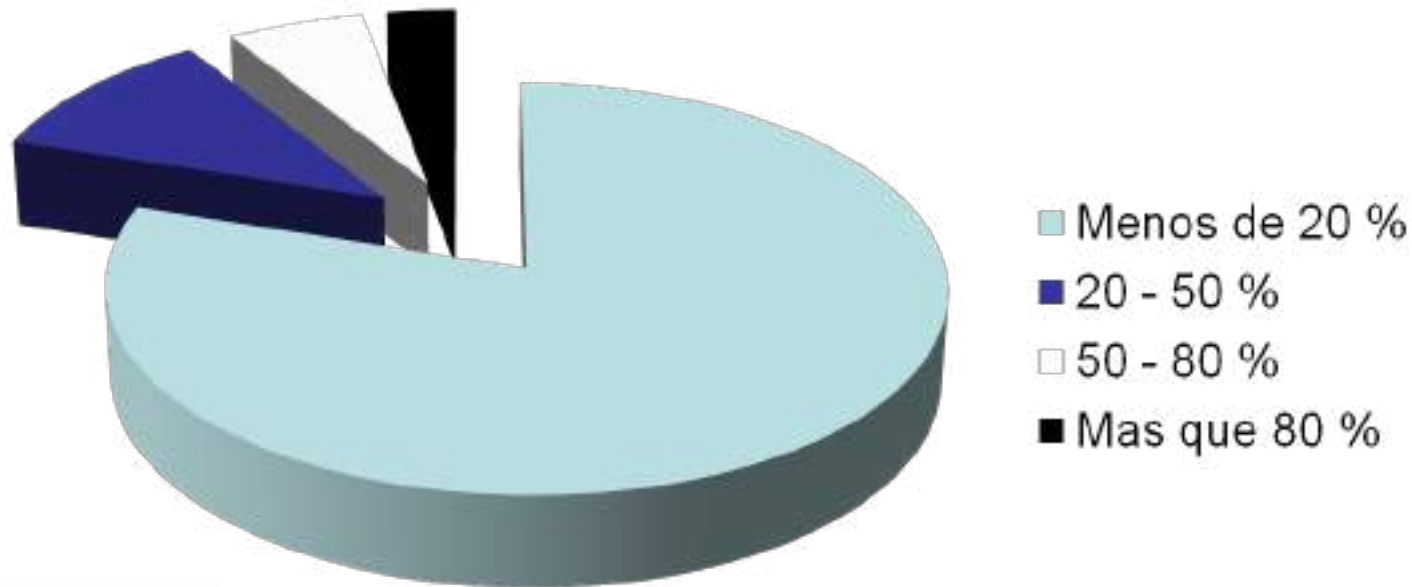


TOOLOX®
ENGINEERING & TOOL STEEL

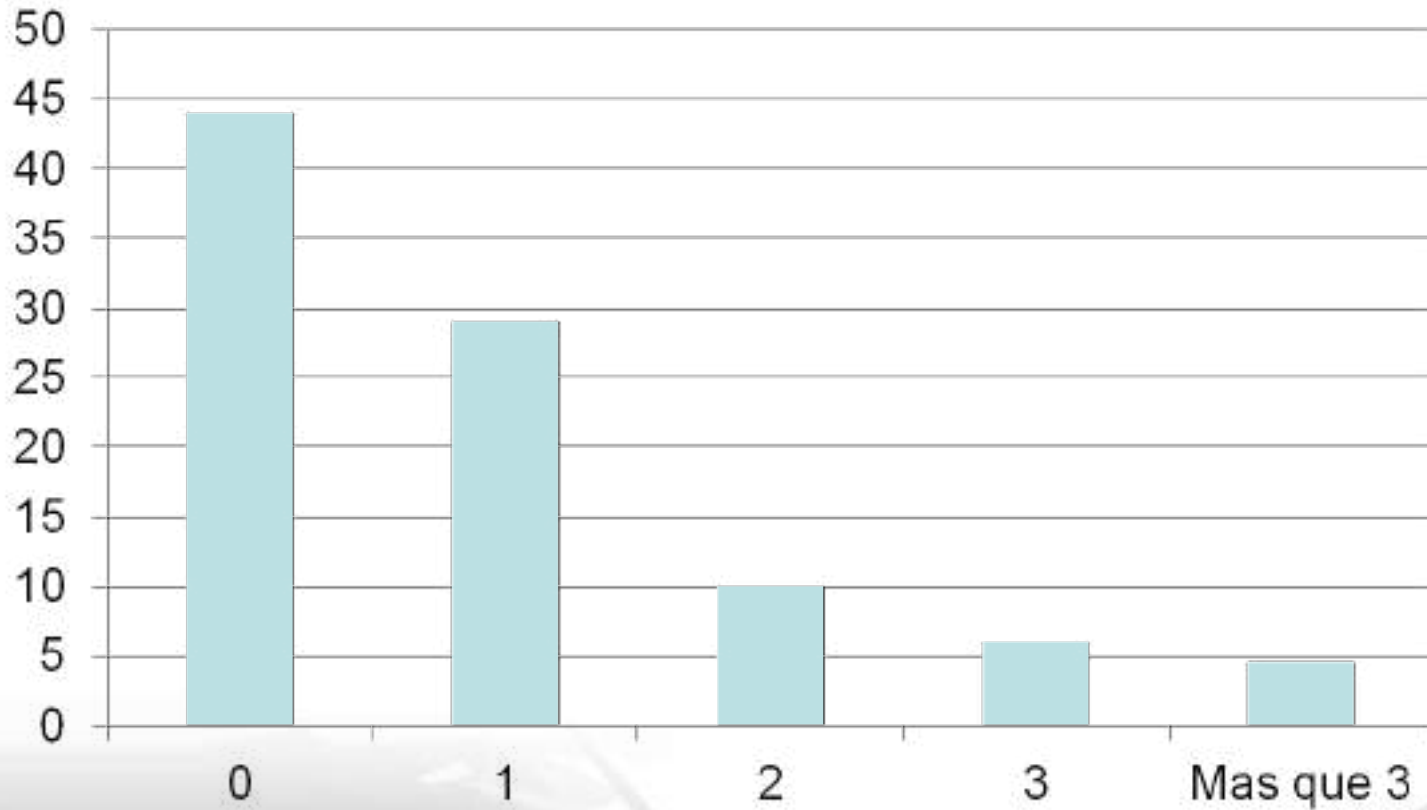
Jornadas sobre la competitividad del sector del mecanizado en la 27BIEMH organizadas por Aspromec



Proporción venta fuera de España.



¿CUÁNTAS PERSONAS HABLAN INGLÉS EN LA EMPRESA?



Jornadas sobre la competitividad del sector del mecanizado en la 27BIEMH organizadas por Aspromec



¿Qué hace falta para salir fuera de España?

Mañana 1030-1300 lo hablamos



TOOLOX[®]
PREHARDENED TOOL STEEL

Muchas gracias





25
YEARS OF
TOTAL TOOLING



TOTAL TOOLING = CALIDAD x SERVICIO²



Jornadas sobre la competitividad del sector del mecanizado en la 27BIEMH organizadas por Aspromec



Necesidad de innovación en producto del 19% de las empresas del sector.

Ramiro Bengochea, Director General WNT Ibérica.





Necesidad de innovación en producto del 19% de las empresas del sector.

Ramiro Bengochea, Director General WNT Ibérica.

Conclusiones:

- El 59% de las empresas encuestadas en el proyecto AVIVA se plantea la innovación para REDUCIR COSTES.
- El perfil estratégico de nuestras empresas muestra que hay un 19% menos con producto propio que en el resto de países de Europa Occidental.
- Una gran cantidad de pymes manifiesta tener ideas de generación de producto propio pero no lo pone en marcha por falta de iniciativa, tiempo, ayudas, etc...





Necesidad de innovación en producto del 19% de las empresas del sector.

Ramiro Bengochea, Director General WNT Ibérica.

Conclusiones:

- **Un 79% no ha desarrollado una reflexión estratégica. Así que es muy difícil tomar decisiones de innovación en producto.**
- **Un 65% de las pymes manifiesta no conocer lo que los Centros Tecnológicos y Universidades en proyectos relativos a su campo de actuación.**
- **El proceso de creación de un producto y posicionamiento en el mercado a partir de una idea requiere una estructura que el 80% de las pymes no posee.**





Muchas gracias





Que es Castrol Industrial:

Unidad de negocio destinada al desarrollo, fabricación y comercialización de lubricantes y fluidos industriales

Absolutamente orientados en:

- fabricación de automóviles y componentes,
- fabricación de maquinaria y
- fabricación y proceso de metales





Calidad y cantidad de efecto tractor en el sector.

Antonio Morales, Responsable de desarrollo de Negocio CASTROL.

Nuestra experiencia en cientos de clientes como Ud. En España y en todo el mundo nos permite seleccionar y aplicar la mejor combinación de productos y servicios para conseguir el máximo impacto positivo en la **productividad, calidad y costes** en sus operaciones de fabricación

¿Quiere saber si tiene el mejor coste de operacion en cuanto a sus fluidos de mecanizado?

ENTER A NEW ERA OF EFFICIENCY WITH CASTROL PRODUCTSOLUTIONS

Correctly specified, properly setup, and efficiently dispensed lubricating fluids and additives will deliver the most economic value. This provides better oil performance, with longer product and machinery life and shorter service intervals. Castrol is uniquely positioned to help you achieve this with Castrol Product Solutions. It gives you the world's best in-class range of metalworking fluids and lubricants tailored by our worldwide application expertise to deliver the long term savings needed to maintain and even increase your competitiveness.

It is Castrol's aim to make you more competitive by providing the right product and advising you on the best way to use it.

From traditional oil and water-based solutions to high performance full synthetic metalworking products, and from industrial lubricants to high value, high performance products, Castrol has the expertise you need.

MAKE CASTROL PRODUCTSOLUTIONS YOUR COMPETITIVE ADVANTAGE

- Introducing fluid
- Lubricant
- Chemical Inversion
- Cleanest
- Product selection and application advice
- In-plant process set-up
- Chemical and rheology support
- Product Data Sheets (PDS)
- Material Safety Data Sheets (MSDS)
- Routine laboratory analysis





Calidad y cantidad de efecto tractor en el sector.

Antonio Morales, Responsable de desarrollo de Negocio CASTROL.

Conclusiones:

**Las empresas tractoras locales son fundamentales para el buen funcionamiento del sector.....
..... pero pueden ser un factor limitante para el sector.**





Muchas gracias



Productividad e Innovación en procesos de fabricación.
Frank Girot (Escuela Técnica Superior de Ingeniería de Bilbao)

Introducción al tema:

Del proyecto AVIVA se extrae claramente que la mayoría de las empresas del sector no se plantea realizar proyectos de I+D+i. La mayoría de las empresas se plantea la innovación como vía para reducir costes, más que para diferenciar sus productos, lo que hace suponer que tenemos un sector enfocado a competir en costes.

Por otro lado, la comunicación con los agentes tecnológicos es muy deficiente y se deduce que las ayudas a la innovación no llegan al sector.

Desde este ThinkTank, se pueden lanzar propuestas que ayuden a los empresarios y a la administración a reenfocar las estrategias productivas a productos y servicios de mayor valor añadido en base a innovación y uso de la tecnología.



Productividad e Innovación en procesos de fabricación.

Frank Girot (Escuela Técnica Superior de Ingeniería de Bilbao)

OBJETIVOS DE MEJORA EN LA PRODUCCIÓN QUE SE PLANTEAN EN LA ACTUALIDAD.

Destacan sensiblemente sobre los demás los objetivos relacionados con la eliminación de los tiempos muertos y el aprovechamiento de la mano de obra. Objetivos que sólo se consiguen con una buena organización de la producción, la correcta inversión en tecnología y formación de los operarios.

¿QUÉ OBJETIVOS DE MEJORA SE IDENTIFICAN ACTUALMENTE EN LA PRODUCCIÓN?

(Pregunta contestada por 293 empresas de las 300 encuestadas)



Productividad e Innovación en procesos de fabricación.
 Frank Girot (Escuela Técnica Superior de Ingeniería de Bilbao)

NECESIDAD DE LA INNOVACIÓN PARA LA COMPETITIVIDAD.

Todos los encuestados piensan que la innovación es necesaria para mejorar la competitividad de su empresa.

Destaca que un 59% se plantea la innovación como vía para reducir costes y un 34% para diferenciar sus productos o servicios. De modo que existe un enfoque mayoritario a competir bajo una estrategia de costes frente a una estrategia de diferenciación.

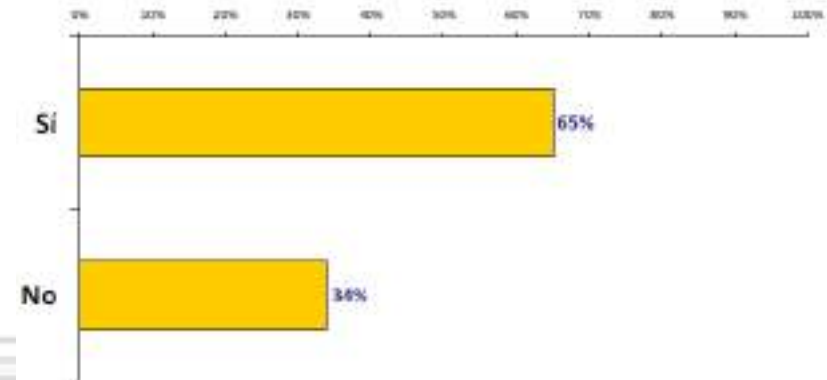
¿SE CONSIDERA LA INNOVACIÓN NECESARIA PARA LA COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA?

(Pregunta contestada por 295 empresas de las 300 encuestadas)



¿Cree que el I+D+i es un factor clave para la competitividad de su empresa?

PREGUNTA CONTESTADA POR 292 EMPRESAS



Productividad e Innovación en procesos de fabricación.

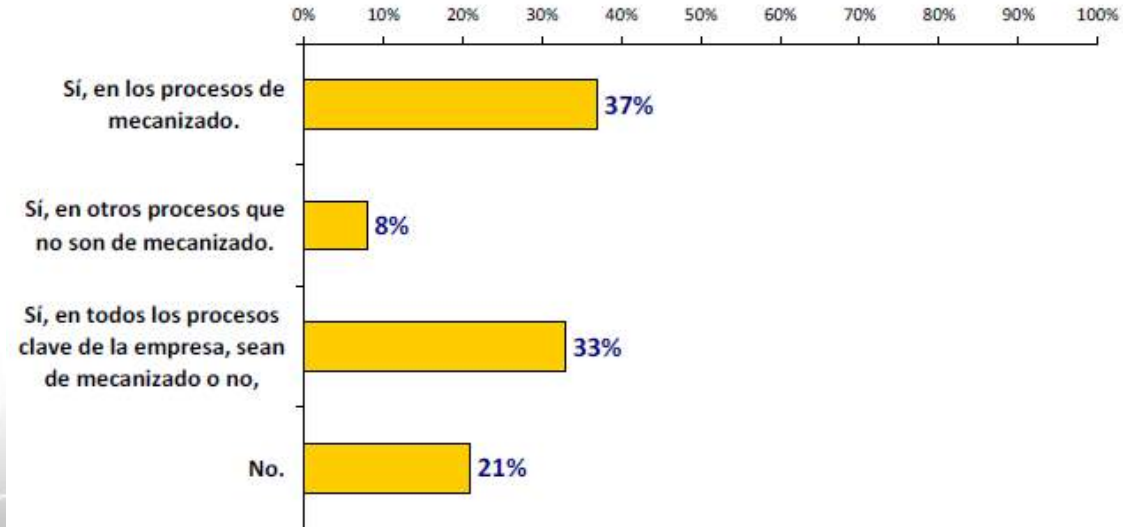
Frank Girot (Escuela Técnica Superior de Ingeniería de Bilbao)

INNOVACIONES RECIENTES EN LAS EMPRESAS.

Un 70% de las empresas declara haber realizado alguna innovación en los últimos tres años.

¿SE HA REALIZADO ALGUNA INNOVACIÓN EN LOS ÚLTIMOS 3 AÑOS EN LA EMPRESA?

(Pregunta contestada por 292 empresas de las 300 encuestadas)



Jornadas sobre la competitividad del sector del mecanizado en la 27BIEMH organizadas por Aspromec



Productividad e Innovación en procesos de fabricación.

Frank Girot (Escuela Técnica Superior de Ingeniería de Bilbao)

INCORPORACIÓN DE NUEVOS PRODUCTOS MEDIANTE PROCESO DE I+D+i.

Destaca que un 61% de los encuestados reconoce no haber incorporado ningún producto nuevo mediante un proceso de I+D+i.

Un 34% ha incorporado algún nuevo producto gracias a un proceso de I+D+i con mayor o menor peso en su facturación total.

¿SE HA INCORPORADO ALGÚN PRODUCTO NUEVO EN LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS
GRACIAS A UN PROCESO DE I+D+i?

(Pregunta contestada por 288 empresas de las 300 encuestadas)



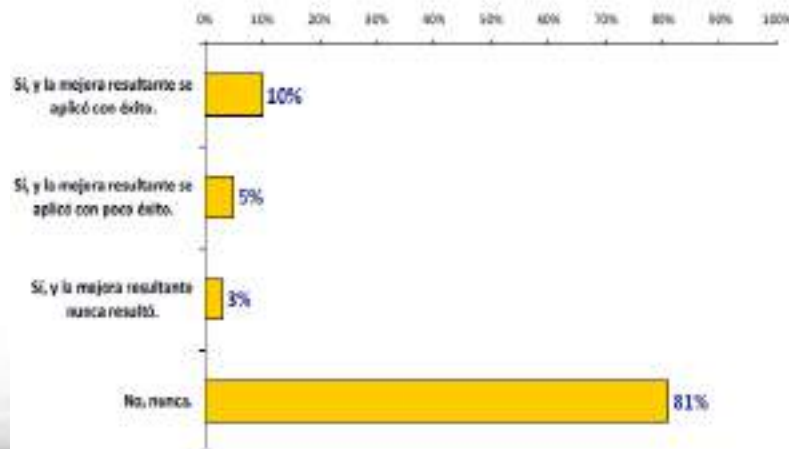
Productividad e Innovación en procesos de fabricación.

Frank Girot (Escuela Técnica Superior de Ingeniería de Bilbao)

COLABORACIÓN CON UNIVERSIDADES Y CENTROS TECNOLÓGICOS.

Mayoritariamente, un 81% nunca ha colaborado con universidades y centros tecnológicos. De los que lo hicieron, aproximadamente la mitad obtuvo una mejora que se aplicó con éxito y la otra mitad sin éxito.

¿SE HA COLABORADO ALGUNA VEZ CON LA UNIVERSIDAD O CENTROS TECNOLÓGICOS EN ALGÚN PROYECTO DE I+D+i?
(Pregunta contestada por 256 empresas de las 300 encuestadas)



¿Qué beneficio le aporta para su empresa la existencia de los Centros Tecnológicos o Departamentos de I+D de universidades?

PREGUNTA CONTESTADA POR 285 EMPRESAS



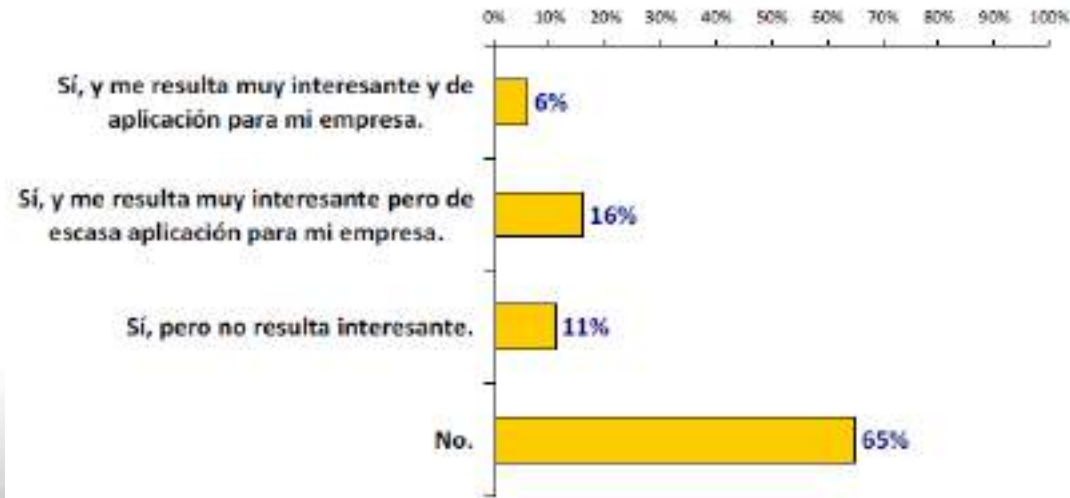
Información sobre los proyectos de realizan los agentes tecnológicos.

Un 65% de los empresarios del sector manifiestan no recibir información sobre los proyectos que realizan los agentes tecnológicos en el campo del mecanizado.

Del 35% restante que sí manifiesta recibir información, la mayoría señala que esta información no es interesante o de escasa aplicación para su empresa.

¿Recibe información sobre los proyectos que existen en los Centros Tecnológicos y Universidades en su campo?

PREGUNTA CONTESTADA POR 291 EMPRESAS



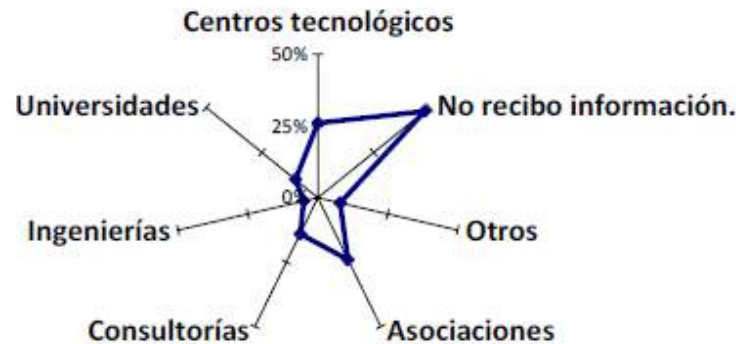
Fuentes de información sobre transferencia tecnológica, I+D o innovación.

Un 48% de los empresarios señalan que no reciben información.

Entre los que sí reciben información las opciones más señaladas son los centros tecnológicos y asociaciones empresariales. Las Universidades tan sólo fueron señaladas por un 10% de los empresarios.

¿Qué instituciones le mantienen informado sobre las posibilidades de proyectos de transferencia tecnológica, I+D o innovación que podría realizar en su empresa?

PREGUNTA CONTESTADA POR 291 EMPRESAS



Conocimiento sobre las ayudas existentes para I+D+i.

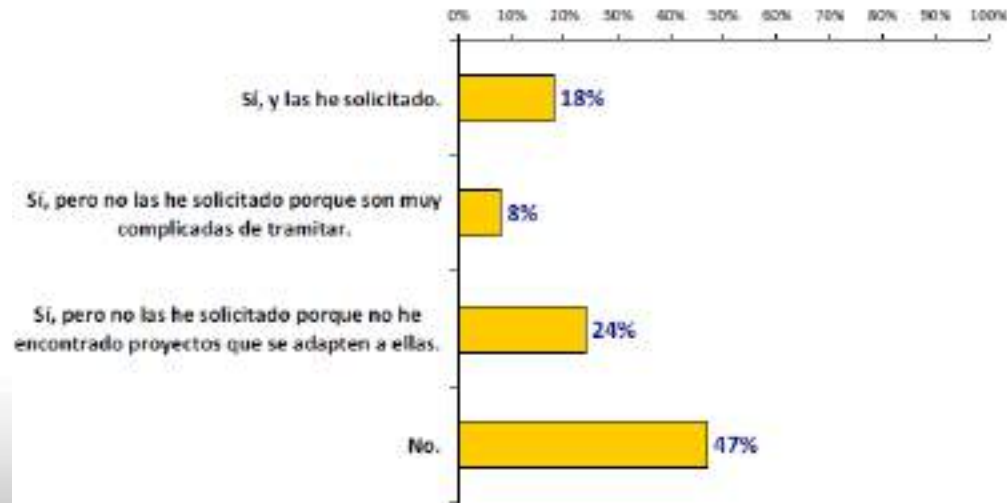
Un 47% de los empresarios manifiesta no conocer las ayudas para realizar proyectos de I+D+i.

Entre los que sí las conocen, la mitad declara que no ha encontrado proyectos en su empresa que se adapten a ellas.

Todavía existe un 8% que manifiesta no tramitar las ayudas por su complejidad.

¿Conoce las ayudas que existen al I+D+i?

PREGUNTA CONTESTADA POR 293 EMPRESAS



Información sobre ayudas a la INNOVACIÓN.

Un 47% de los empresarios manifiesta no recibir información sobre las ayudas existentes para la innovación en su empresa.

Del 53% restante, una mayoría no las ha solicitado bien por falta de tiempo o porque considera que su empresa no cumple los requisitos.

Como resultado, tan sólo un 23% ha solicitado ayudas para este concepto pero de los que las han solicitados más del 80% ha tenido buenos resultados.

¿Recibe información sobre las ayudas para la INNOVACIÓN existentes?

PREGUNTA CONTESTADA POR 293 EMPRESAS



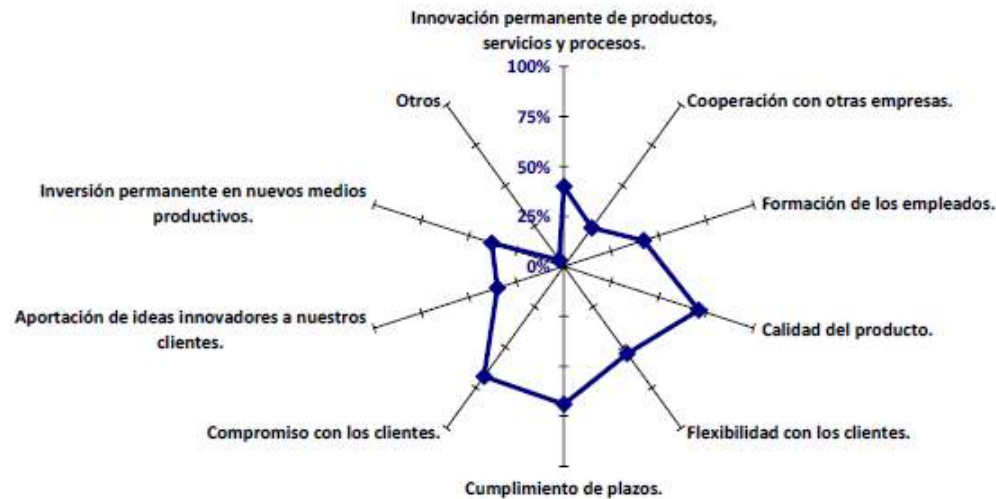
FACTORES CLAVE PARA LA COMPETITIVIDAD.

Las empresas se decantan mayoritariamente por señalar la calidad y el cumplimiento de los plazos como factores clave para la competitividad de sus empresas.

Formación, Inversión e innovación son factores importantes pero en segunda instancia.

Destaca que tan sólo un 24% apuntó la cooperación como factor clave para la competitividad.

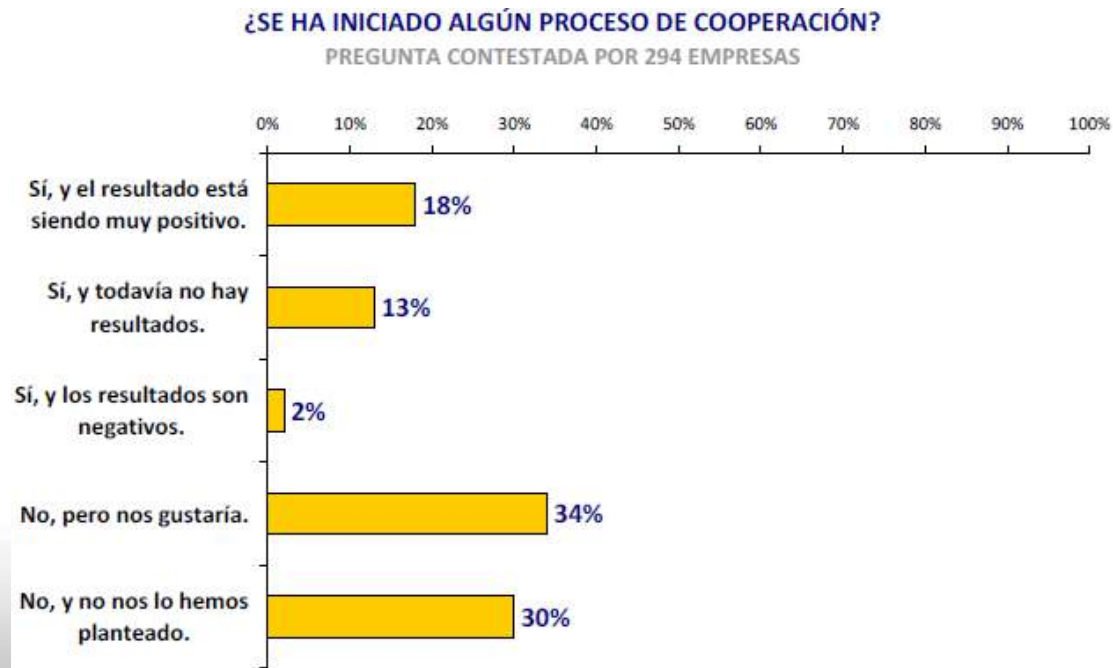
FACTORES CLAVE PARA LA COMPETITIVIDAD SEGÚN LAS 300 EMPRESAS ENCUESTADAS



PROCESOS DE COOPERACIÓN INICIADOS.

El 64% nunca ha iniciado un proceso de cooperación con otras empresas, sin embargo a más de la mitad de estos le gustaría realizarlo.

Entre las empresas que han realizado experiencias de cooperación, una mayoría está obteniendo resultados positivos.



PLANES DE CRECIMIENTO PARA LOS PRÓXIMOS AÑOS.

En torno al 30% se plantean crecer con los mismos productos y servicios o mediante actuación en nuevos mercados o sectores.

Destaca que un 19% no se plantea crecer y que tan sólo un 5% se plantea crecer mediante integración de nuevas tecnologías. La cooperación tampoco destaca entre los planes de crecimiento, tan sólo un 7% la contempla.

PLANES DE CRECIMIENTO EN LOS PRÓXIMOS AÑOS PARA LAS EMPRESAS ENCUESTADAS



Unas preguntas para iniciar el debate:

- 1) ¿Que tipo de innovaciones en temas de mecanizado y fabricación serán interesantes en los próximos 10 años?
- 2) ¿En otros países, en la UE, EEUU, Japón, China, las BRICS, cuales son las tendencias en innovación en mecanizado?

Eso lleva a otras preguntas como:

- ¿Las pymes se plantean hacia donde avanza los procesos de mecanizado?
- ¿Se fijan en el exterior como baremo de medición, como línea en el horizonte?
- ¿Hay aplicaciones y mercados para dichas tecnologías?
- ¿Existen estudios que aporten esa información o se debería profundizar más en el asunto?



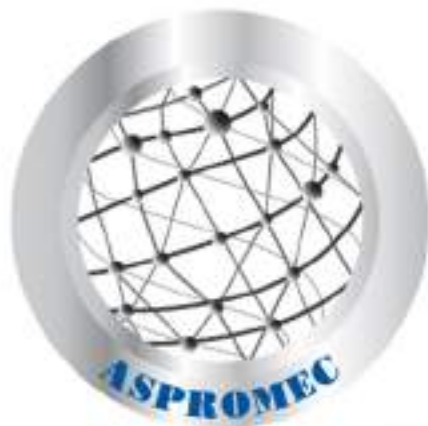
Unas preguntas para iniciar el debate:

- 3) ¿Como financiar la innovación en mi empresa?
- 4) ¿Tengo las personas adecuadas en la empresa para gestionar y llevar el cambio por la innovación?
- 5) ¿Como hacen en otros países para financiar y formar el personal para fomentar la innovación?
- 6) ¿Que agentes tecnológicos y científicos pueden ayudarme?

Eso lleva a otras preguntas como:

- ¿Medios flexibles para contar con capital humano cualificado y competente?
- ¿Medidas alternativas a la financiación ajena enfocadas sobre todo a la innovación, donde se basará la supervivencia de muchas Pymes con el fin de poder competir en un mercado global e internacional?





proyecto | AVIVA

MUCHAS GRACIAS POR SU ASISTENCIA

www.aspromec.org

www.encuentrosdelmecanizado.com