



**ENCUENTROS del
MECANIZADO**

INNOVACIÓN - COOPERACIÓN - CONTACTOS - NUEVOS MERCADOS

BIENVENIDOS

DÉCIMO ENCUENTRO MURCIA
8 DE MARZO DE 2012





PROGRAMA

9:30-10:00.

Recepción y entrega de acreditaciones a los asistentes.

10:00-10:15.

Apertura del encuentro

- Saludo de bienvenida del Sr. Presidente de la Federación Regional de Empresarios del Metal de Murcia (FREMM), *D. Juan Antonio Muñoz Fernández*.
- Intervención del Sr. Presidente de la Asociación de Empresas de Mecanizado, Matricería y Troquelado de la Región de Murcia (ASEMEC), *D. Jorge López Sabater*.
- Inauguración del Encuentro por el Sr. Presidente de la Asociación de Profesionales para la Competitividad del Mecanizado (ASPRMEC), *D. Ramiro Bengochea*.

10:15-10:35.

Garantía de éxito en los procesos productivos.

Sr. Matías Javier Alacid, Miembro de ASEMEC.

10:35-10:55.

Experiencia empresarial en un mercado global.

Sr. Manuel Sánchez Bada, Director de Ingeniería, HIMOINSA.

10:55-11:15.

La fabricación de motores en Navantia.

Sr. Francisco Ardil Legaz, Jefe de Producción U.P Motores, NAVANTIA.

11:15-11:45.

Cafè - BREAK

11:45-14:00.

Espacio de DEBATE en el que todos los presentes en la sala están invitados a participar activamente. Se abrirán los siguientes temas debate, orientados a la generación de conocimiento entre los profesionales del sector asistentes a este encuentro (espacio **ThinkTank ASPRMEC**). Las conclusiones y reflexiones

obtenidas darán lugar a su publicación y posterior presentación a la Administración Pública y otros grupos de interés en el sector, que puedan poner marcha iniciativas que mejoren la competitividad de este sector:

- **Tema 1: La cooperación entre pymes del sector como vía de integración de tecnologías.** Presentado por *J. Antonio Gómez Vadillo*, Consejero Delegado Alección Coaching y Consultoría S.L.
- **Tema 2: Formación de directivos y empresarios para afrontar los nuevos retos del sector.** Presentado por *Sven Hamann*, Director General ZOLLER.
- **Tema 3: 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.** Presentado por *Roberto Hernando*, Director General INTERMAHER.
- **Tema 4: Excesivo consumo de recursos financieros en la financiación del circulante que debilita a las empresas y limita su crecimiento.** Presentado por *Oriol Caballé*, Director General Kromi.
- **Tema 5: Enfoque al mercado y planificación estratégica de las empresas del sector.** Presentado por *Ángel Hernández*, Jefe de División de Metal INTEREMPRESAS.
- **Tema 6: Necesidad de trabajadores cualificados y comprometidos para trabajar en el sector.** Presentado por *Alejandro Arjona*, Director General TEBIS.
- **Tema 7: Internacionalización de empresas de subcontratación previa integración de tecnologías, bien via cooperación o via integración propia.** Presentado por *Hakan Engstrom*, Director General TOOLOX-SSAB.
- **Tema 8: Necesidad de innovación en producto del 19% de las empresas del sector.** Presentado por *Ramiro Bengochea*, Director General WNT Ibérica.
- **Tema 9: Calidad y cantidad de efecto tractor en el sector.** Presentado por *Antonio Morales*, Responsable de desarrollo de Negocio CASTROL.

14:00-15:00.

Aperitivo





El debate continúa en ...



www.aspromec.org



¿Qué es Aleación?

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.



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

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



¡Tomar decisiones atrevidas, también da resultados!

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

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

Factores claves para la competitividad:

- 24% de las empresas identifican la cooperación como factor clave para la competitividad.



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

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

Factores claves para la competitividad:

- El 64% de las empresas nunca han iniciado un proceso de cooperación.
- El 50% están interesadas en realizarlo.
- Y de las que han iniciado un proceso de cooperación, sólo el 2% han tenido resultado negativo.



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

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

PREGUNTAS:

- 1 - ¿Alguien está en un proceso de cooperación actualmente?
- 2 - ¿Tenemos identificado con quién podemos cooperar?
- 3 - ¿Para qué cooperar?
- 4 - ¿Qué frenos tenemos en cooperar?



alea**ccion**
vadillo**asesores**
GRUPO

Muchas gracias





Espacio para presentación empresa patrocinadora





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

Swen Hamann, Director General ZOLLER.

Espacio para imagen, cita, etc....¿provocativa y referente al debate?





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

Swen Hamann, Director General ZOLLER.

**Espacio para datos e información referentes al debate
Datos del Proyecto AVIVA y conclusiones, por ejemplo**





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

Swen Hamann, Director General ZOLLER.

PREGUNTAS:

- 1 - ¿.....?
- 2 - ¿.....?
- 3 - ¿.....?
- 4 - ¿.....?





Muchas gracias



Mazak

Your Partner for Innovation



DEBATE: 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?

DEBATE: 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.



DEBATE: 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.

PREGUNTAS:

- ¿Captamos lo que pasa en el exterior de forma sistemática y programada?
- ¿Tenemos capacidad para interpretarlo y tomar decisiones?
- ¿Llevamos a la práctica esas decisiones?
- ¿Somos una empresa inteligente?





Muchas gracias



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

Oriol Caballé, Director General Kromi.

“En base a las dificultades en la obtención de recursos financieros ajenos debemos realizar un análisis de la situación financiera con el fin de llevar a cabo una gestión efectiva del capital circulante y de los recursos propios de las PYMES y focalizarlos hacia la inversión en medios productivos, I+D+I y en talento”

¿Como? ¿Qué aspectos se deben analizar y mejorar en la gestión del circulante para que no limite nuestros crecimiento?



DEBATE: 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 ante la falta de financiación ajena

	Importes	%	Importes	%
Tesorería (T)	1.000	3%	5.000	33%
Inversiones financieras temporales (I)	2.000	6%	1.000	7%
Cientes (C)	8.000	23%		
Productos en curso (PT)	5.000	15%		
Productos en curso (FC)	7.000	21%		
Materias primas (MP)				
	<u>33.000</u>	<u>100%</u>		

Confección / explotación

Adecuación en el tiempo de los cobros y pagos, gestión del capital circulante

Gran peso en bienes no líquidos, ciclo de explotación largo. Largo periodo medio cobro (media española 109 días) = necesidad de financiación / nula capacidad de inversión

40% bienes líquidos, financiación automática, baja necesidad de financiación ajena = capacidad de inversión.

Busqueda de financiación automática, externalización de costes, reducción y optimización



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

Oriol Caballé, Director General Kromi.

PREGUNTAS:

- 1 - ¿En base a las dificultades de financiación llevamos a cabo una gestión eficaz del capital circulante? ¿Nos planteamos formas de obtener financiación en modalidad automática? ¿Nos planteamos la formulas de outsourcing existentes como una forma de reducción de costes y financiación alternativa?
- 2 - ¿Dedicamos la financiación ajena para la inversión o en contra se destina para liquidar la necesidades de circulante? ¿Enfocamos nuestra gestión a la reducción de costes con el fin de ser mas competitivos?
- 3 - ¿Podemos considerar que la ley de morosidad es una solución eficiente y mejora nuestra gestión del circulante? ¿Realizamos una gestión profesional del cobro para así aumentar nuestra liquidez?
- 4 - ¿Se considera que hay un programa adecuado de ayudas o financiación dedicado las PYMES para su crecimiento y desarrollo?



KROMI
LOGISTIK AG

Muchas gracias



Plataforma de comunicación para empresas y profesionales.

Soportes auditados por OJD y Nielsen NetRating:

web

aplicaciones para smartphones

ediciones electrónicas semanales

e-mailings sectorizados

ediciones en papel

www.interempresas.net

ahernandez@interempresas.net



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

Angel Hernández, Dtor. Comercial de Área Industrial INTEREMPRESAS.



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

Angel Hernández, Dtor. Comercial de Área Industrial INTEREMPRESAS.

79% de las empresas no tienen un plan de marketing.

68% no ha participado en ferias.

55% nunca ha realizado publicidad.

40% de las empresas no tienen un catálogo.

22% no tiene página Web.



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

Angel Hernández, Dtor. Comercial de Área Industrial INTEREMPRESAS.

PREGUNTAS:

- 1 - ¿Por qué siguen centradas en producir y no en vender?
- 2 - ¿Qué se necesita para trasladar la atención de la producción al mercado?
- 3 - ¿Por dónde empiezo para cambiar?



Interempresas.net

Muchas gracias



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



Informe
PISA 2009

Formacion (Europa) científica	PIBpercapita
Alemania	Alemania
Reino Unido	Reino Unido
Francia	Francia
Italia	Italia
España	España

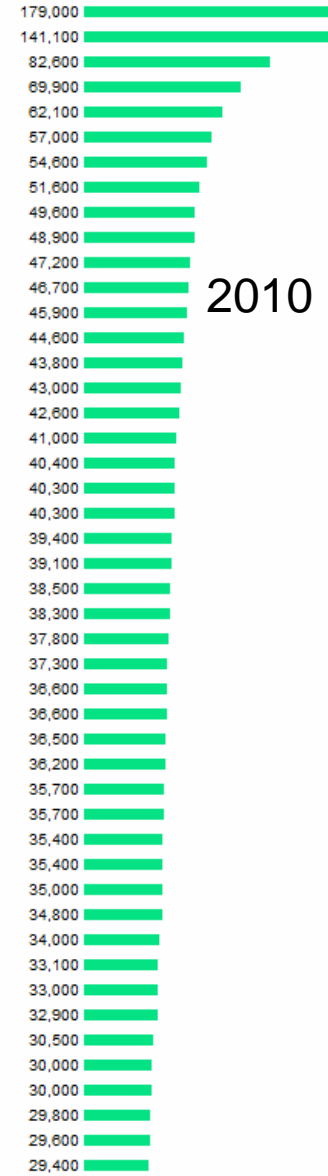
■ **COMPETENCIA CIENTÍFICA**

1	Shanghái (China)	575
2	Finlandia	554
3	Hong Kong	549
4	Singapur	542
5	Japón	539
6	Corea del Sur	538
7	Nueva Zelanda	532
8	Canadá	529
9	Estonia	528
10	Australia	527
11	Holanda	522
12	Taipéi (China)	520
13	Alemania	510
14	Liechtenstein	520
15	Suiza	517
16	Reino Unido	514
17	Eslovenia	512
18	Macao (China)	511
19	Polonia	508
20	Irlanda	508
21	Bélgica	507
22	Hungría	503
23	Estados Unidos	502
Media OCDE		501
24	República Checa	500
25	Noruega	500
26	Dinamarca	499
27	Francia	498
28	Islandia	496
29	Suecia	495
30	Austria	494
31	Letonia	494
32	Portugal	493
33	Lituania	491
34	Eslovaquia	490
35	Italia	489
36	ESPAÑA	488

Posición País

1	Qatar
2	Liechtenstein
3	Luxemburgo
4	Bermudas
5	Singapur
6	Jersey
7	Noruega
8	Brunéi
9	Emiratos Árabes Unidos
10	Kuwait
11	Estados Unidos
12	Andorra
13	Hong Kong
14	Guernsey
15	Islas Caimán
16	Gibraltar
17	Suiza
18	Australia
19	Austria
20	Bahráin
21	Países Bajos
22	Canadá
23	Suecia
24	Islas Vírgenes Británicas
25	Islandia
26	Bélgica
27	Irlanda
28	Guinea Ecuatorial
29	Dinamarca
30	Groenlandia
31	San Marino
32	Taiwán
33	Alemania
34	Finlandia
35	Islas Malvinas
36	Man, Isle of
37	Reino Unido
38	Japón
39	Francia
40	Macao
41	Islas Feroe
42	Italia
43	Mónaco
44	Corea del Sur
45	Israel
46	Grecia
47	España

Producto Interno Bruto (PIB) per capita (U



2010



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

Alejandro Arjona, Director General TEBIS.

Datos del Proyecto AVIVA (Encuesta a 293 empresas)

¿Existe un plan de formación en la empresa?

- Si, y se ejecuta de acuerdo a lo planificado
 - 26%
- Si, pero no se ejecuta de acuerdo a lo planificado
 - 15%
- No, la formación se improvisa a lo largo del año
 - 39%
- No, no damos apenas formación
 - 18%

SI > 26% + 15% = 41% **NO** > 39% + 18% = **57%**



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

Alejandro Arjona, Director General TEBIS.

PREGUNTAS:

- 1 - ¿Cuál es la razón de **NO** impartir cursos de formación en la empresa ?
- 2 - ¿Cuál es la razón de que no sea muy atractivo trabajar como fresador / tornero ?
- 3 - Sin formación no se le puede sacar rendimiento a un producto, digamos solo un 50%. ¿Con una mejor formación seríamos más productivos ?
- 4 - ¿ Que podemos hacer para motivar a los empleados para que mantengan el interés en mejorar día a día ?



itebis

LOS EXPERTOS EN CAD/CAM

Muchas gracias



SSAB

HARDOX[®]
WEAR PLATE



DOCOL[®]
HIGH STRENGTH STEEL



DOMEX[®]
HIGH STRENGTH STEEL



TOOLOX[®]
ENGINEERING & TOOL STEEL



Internacionalización de empresas de subcontratación.



¿Por qué nos compran?




¿...Que hacemos/haremos diferente?

¿...Como solucionar idioma + riesgo comercial.?

¿...Quien nos puede ayudar....?



[inicio](#)[sistema elebia](#)[e5](#)[control e5](#)[seguridad](#)[accesorios](#)[aplicaciones](#)[sectores](#)[ventajas](#)[spot publicitario](#)[donde comprar](#)[noticias](#)[links](#)[faqs](#)

Suscribese a nuestro 
Boletín de noticias
electrónico.

GO

Privacy by  SafeSubscribeSM
For Email Newsletters you can trust

Donde está: [sistema elebia](#) | [e5](#)Idioma: [EN](#) | [ES](#)

Sistema e5

El gancho elebia®e5 es un gancho automático motorizado que incorpora un potente imán en inferior. La rotación del gancho de seguridad se controla mediante control remoto suministrado con el gancho elebia®e5. También es posible, mediante instalación, controlar el movimiento del gancho motorizado de seguridad con uno de los canales del control remoto de la grúa.

Características del sistema de gancho automático de seguridad e5

La función crea el órgano. Todo en el gancho automático e5 tiene su razón de ser:





APOYO A EMPRESAS: PLATAFORMAS

Inicio Noticias Agenda Contacto

Buscar...

Seleccione un área

[Internacionalización](#) [Innovación](#) [Información](#) [Financiación](#) [Emprendedores](#) [Inversores](#)

Inicio

Qué es el Info

▶ Servicios

Preguntas más frecuentes

Publicaciones

Identidad Corporativa

Oficinas

🇬🇧 Welcome to INFO



Foro de
Internacionalización
de la empresa
Región de Murcia

Noticias 

Empresas de la Región viajan a Barcelona para participar en las Jornadas de Transferencia de Tecnología Mobile World Congress 2012

TOOLOX[®]

PREHARDENED TOOL STEEL

Muchas gracias





TOTAL TOOLING = CALIDAD x SERVICIO





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

Ramiro Bengochea, Director General WNT Ibérica.





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

Ramiro Bengochea, Director General WNT Ibérica.

EMPRESAS DE MECANIZADO. Fuente: proyecto AVIVA

PAIS	% Empresas con producto propio
España	17%
Alemania, Francia, Italia, Suecia	36%

- 19% de las empresas del sector con producto propio = 1.140 empresas **MÁS** con producto propio.
- 1.140 Empresas **MÁS** exportando productos y subcontratando en su entorno.





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

Ramiro Bengochea, Director General WNT Ibérica.

PREGUNTAS:

¿Cómo puede una pyme o micropyme de mecanizado innovar en producto?

¿Qué ayudas tiene este tipo de empresas para producir una innovación en producto?

Aparte de financiación, ¿qué otros cambios se deben producir en la pyme o micropyme para generar una transformación interna de esas características?





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





DEBATE: 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 set-up, and efficiently employed manufacturing fluids and lubricants will deliver the most economic value. This provides maximum performance with longer product and machinery life and maintenance intervals. Castrol is uniquely positioned to help you achieve this with Castrol Productsolutions. It gives you the world's best in-class range of metalworking fluids and lubricants backed by our worldwide application expertise to deliver the long term savings needed to maintain and meet tomorrow's competitiveness.

For 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 emulsions to high-performance full synthetic products, and from industrial lubricants to high value, high performance products, Castrol has the expertise you need.

MAKE CASTROL PRODUCTSOLUTIONS YOUR COMPETITIVE ADVANTAGE

- Understanding fluid
- Lubricants
- Corrosion Inhibitors
- Cleaners
- Fluid Lubrication and application advice
- Total process solution
- Check-out and changeover support
- Product Data Sheets (PDS)
- Material Safety Data Sheets (MSDS)
- Routine laboratory advice





DEBATE: Calidad y cantidad de efecto tractor en el sector.

Antonio Morales, Responsable de desarrollo de Negocio CASTROL.

Las empresas tractoras locales son fundamentales para el buen funcionamiento del sector.....

..... pero pueden ser un factor limitante para el sector.





DEBATE: Calidad y cantidad de efecto tractor en el sector.

Antonio Morales, Responsable de desarrollo de Negocio CASTROL.

PREGUNTAS:

- 1 - ¿Conoce el empresario del sector todos los requisitos para ser suministrador de la empresa tractora, o tiene la empresa tractora un claro esquema para introducir/deseestimar subcontratados?
- 2 - ¿Tiene la empresa tractora un fin demasiado cortoplacista.?
- 3 - ¿Cuál es la importancia para la empresa tractora de mantener una red de subcontratación local fuerte?
- 4 - ¿El empresario del sector debe especializarse en la empresa tractora o debe también diversificar en otro tipo de clientes?





Muchas gracias

