

TROOSTWIJK
SUBASTAS ONLINE



por causa de LIQUIDACIÓN de
PRESS & PLÁT NV

Añada

Interempresas.net

LA PLATAFORMA
MULTIMEDIA
DE LA INDUSTRIA

18 de Octubre de 2010 : 9.923 empresas | 38.484 ofertas y demandas | 20.454 productos | 37.476 noticias y artículos

Identificarse Registrarse Poner anuncio gratis Añadir empresa gratis Ed. Electrónicas Suscribirse a revista Tienda Síguenos en [f](#)

Interempresas > Metal-mecánica > Artículos y noticias > Arranque de viruta > [La crisis como telón de fondo de los Encuentros del Mecanizado de Madrid - 08/10/2010](#)

Recomendar

Se el primero de tus amigos en recomendar esto.

INDUSTRIA
METAL
MECÁNICA

Feria Virtual

Venta de maquinaria para arranque

Venta de maquinaria para deformación

Venta de equipos para procesos especiales

Herramientas y accesorios

Talleres de mecanizado y subcontratación

Ingeniería y servicios

Compra-venta

[Efectuar MultiConsulta](#)

Productos

Fichas de producto

[Escaparate de ocasiones](#)

Ofertas de ocasión

Demandas de ocasión

Directorio

Por empresas

Por marcas

Por productos

Información del sector

Artículos técnicos

Noticias

Actualidad empresarial

Entrevistas

Opinión

Calendario Ferias

Asociaciones y entidades

Revistas digitales

Catálogo Metal-mecánica

Interempresas Industria Metal-mecánica

Enlaces



Ferias/Eventos



Noticias

18/10/2010 • Almen y el IAT se asocian para potenciar sus capacidades de investigación

18/10/2010 • Zaragoza acoge el primer congreso internacional de nanomateriales

Encuentros del Mecanizado

[Ver índice](#)

Tras la primera edición en Boadilla del Monte (Madrid), la localidad madrileña de Torrejón de Ardoz acoge de nuevo esta jornada

La crisis como telón de fondo de los Encuentros del Mecanizado de Madrid

08 de octubre de 2010

Torrejón de Ardoz (Madrid) acogió el pasado 30 de septiembre la quinta edición de los [Encuentros del Mecanizado](#). Un encuentro que destacó por la buena acogida de las ponencias entre los asistentes y al que no faltó Interempresas.

Ricard Arís

El acto, organizado por ASPROMECE, la Asociación de Profesionales para la Competitividad del Mecanizado y patrocinado por [WNT](#), [Intermaher](#), [Grupo Carinox](#), [Tecnocim](#), [Toolox](#) y [Castrol](#), contó con la participación institucional del alcalde de Torrejón de Ardoz, Pedro Rollán, quien agradeció a la organización la elección de su localidad para realizar este encuentro y aprovechó para explicar a los presentes los proyectos del ayuntamiento planeados para el futuro. También estuvo presente el director general de Industria de la Comunidad de Madrid, Carlos López Gimeno, quien agradeció "el esfuerzo realizado por todos para llevar a cabo esta jornada".



La mesa de ponentes de los Encuentros del Mecanizado 2010.

Como en cada encuentro, la jornada contó con una gran variedad de ponencias de entre 15 y 20 minutos (aunque como suele ocurrir, hubo quien se alargó más de la cuenta) sobre la situación actual de mercado y cómo mejorar las expectativas de negocio en una época de crisis aún acuciante. El primero en intervenir fue José Antonio Gómez Vadillo, director general del Grupo Vadillo Asesores.

Soluciones eficientes para la crisis

Con el título de "Tienes un plan, tienes una estrategia: ¡vencerás!", José Antonio Gómez Vadillo inauguró el turno de ponencias y presentó su punto de vista sobre las razones por las cuales las empresas entran en una situación difícil de manejar. Con un punto de vista crítico sobre las actuaciones empresariales, Vadillo explicó que muchas empresas suelen reaccionar tarde a las situaciones de crisis: "por carencia de capacidad de gestión, por no mirar lo que hace la competencia y porque somos autocomplacientes.

Gómez Vadillo planteó en su ponencia la teoría de que hay dos caminos para dirigir una empresa. El primero, el de no reaccionar ante los inconvenientes o no querer afrontar la necesaria evolución que una empresa necesita para amoldarse al mercado y a los tiempos. Las crisis en esta opción suelen ser estratégicas o de operaciones, y que ello suele llevar con el tiempo hacia una crisis de resultados. El siguiente paso es el de la consecuente crisis de liquidez, que limita al mínimo el margen de movimiento de una compañía y que la lleva, en poco tiempo hacia lo que se define como el "punto crítico".

Los Encuentros del Mecanizado plantearon soluciones a los presentes para gestionar correctamente una empresa del sector en tiempos de crisis

El otro modo de llevar una empresa es, según el ponente, "reinventar la empresa". Según Gómez Vadillo, la pregunta que debe hacerse un empresario en este tema es "¿Qué haría si empezara mi empresa desde

15/10/2010 • Ascamm, finalista de los 'Strategic Manufacturing Awards 2010'
14/10/2010 • El Congreso Aecoc destaca la Innovación e internacionalización como claves en el crecimiento económico
14/10/2010 • La Cámara de Comercio de Burgos acoge una Jornada dedicada a reforzar la relación entre Centros Tecnológicos y empresas
13/10/2010 • BcnRail se presenta en el salón Innotrans de Berlín
08/10/2010 • Fedit alerta de que el proyecto de PGE 2011 para I+D+i sigue ignorando la necesidad de orientar y priorizar el gasto de manera eficiente
07/10/2010 • Medio centenar de profesionales del sector industrial participan en la Jornada andaluza en Metrología, Calibración y Ensayos

[Ver más](#)

Actualidad Empresas

07/10/2010 • Nueva gama de estuches Bluemaster, en Eurobrico 2010
07/10/2010 • Las representadas de Maquinaria Eurotec, presentes en la AMB 2010
01/10/2010 • Los nuevos filtros de habitáculo, de Mann+Hummel, evitan que se cueelen partículas y microorganismos en el coche
28/09/2010 • Lantek acompaña al lehendakari en su primera visita oficial a China
28/09/2010 • Fagor Arrasate suministrará sistemas de estampación a F. Segura
28/09/2010 • Ibarria participa en la AMB

[Ver más](#)

Anuncios Google

[Crisis Management](#)

[Empresas Reformas](#)

[Direcciones Empresas](#)

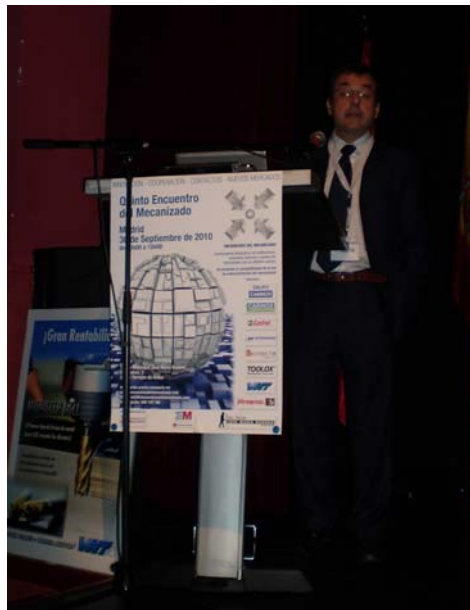
[Empresas Mudanzas](#)

[Empresas Limpieza](#)

[Identificarse](#) | [Registrarse](#) | [Poner anuncio gratis](#) | [Añadir empresa gratis](#) | [Ed.](#)

[Electrónicas](#) | [Suscribirse a revista](#) | [Tienda](#) | [Síguenos en](#) [f](#)

ceros, con los conocimientos que ahora tengo?". En este sentido, recomendó también seguir una frase del prestigioso economista estadounidense Michael Porter, quien afirmaba que "la empresa sin estrategia está dispuesta a intentar cualquier cosa".



José Antonio Gómez Vadillo, director general del Grupo Vadillo Asesores, durante su intervención en los Encuentros del Mecanizado 2010.

Pero quien quiera llevar su empresa a buen puerto debería, según Vadillo, seguir los siguientes consejos. El primero de ellos es realizar un análisis frío de su empresa, guiarse únicamente por los números, no por las emociones, "ya que estas pueden hacernos tomar decisiones equivocadas para el bien de la compañía". En segundo lugar, es fundamental priorizar lo más importante de nuestra empresa, focalizando nuestros esfuerzos en el apartado que seamos más competitivos. Y aunque la estrategia es importante, para dar confianza tanto a los trabajadores como a los clientes, se debe, como tercer paso de la lista, "pasar a la acción", es decir, priorizar los planes a corto plazo. "Eso aportará confianza a nuestros clientes", aunque por supuesto no deben olvidarse tampoco los objetivos a largo plazo.

En este sentido, los planes de trabajo deberían ser a 100 ó 200 días para mejorar los costes de los productos competitivos, para implementar una buena gestión y para obtener resultados que puedan ver los clientes. "Por supuesto, - comentaba Gómez Vadillo - es necesaria también la comunicación y el compromiso con los clientes". Saber comunicar nuestras acciones es también muy importante para que vean que el trabajo que realizamos es óptimo. El director general del Grupo Vadillo terminó su intervención, una de las más destacadas de los Encuentros, refiriéndose a los dos caminos a tomar por los empresarios con la frase "la decisión está en tus manos".

El cambio eficiente

Otra de las ponencias que destacó en la edición de Torrejón de Ardoz fue la de Paola Corbalán, directora de compras de Reyvarsur, quien, con su gracejo y simpatía, explicó a los presentes la importancia de adaptarse a los cambios. Con el título 'La pyme y la teoría del devenir: gestión del cambio', en su ponencia dejó muy claro desde el principio que lo más importante para una compañía es adaptarse a los tiempos y a los cambios que está sufriendo la sociedad, tanto a nivel tecnológico como a nivel económico.

"La empresa hará lo de siempre a menos que una fuerza actúe sobre ella", en palabras de Paola Corbalán durante su ponencia

Destacó además en su ponencia dos frases que un empresario debe siempre tener presente: "El cambio es inevitable" y "Debemos cambiar". Este es el primer paso para sobrevivir en los tiempos difíciles y para destacar en la época de bonanza. Adaptando una frase matemática de los clásicos, Corbalán teorizó sobre la actuación de los trabajadores y empresarios de una compañía, afirmando que "la empresa hará lo de siempre a menos que una fuerza actúe sobre ella". Es decir, que los directivos y ejecutivos de una empresa deben tener siempre presente que es necesario realizar acciones para que la empresa no se limite a repetir sus acciones a través del tiempo, anquilosándose en viejas rutinas.

Paola Corbalán puso el ejemplo de la empresa para la que trabaja, Reyvarsur, que fue fundada por su padre Juan Corbalán en 1974, para explicar que en ocasiones es necesario realizar cambios en muchos ámbitos para conseguir la adaptación a los tiempos de nuestra empresa. Estos cambios pueden afectar al entorno físico, a la estrategia empresarial, a la estructura de la compañía, a la tecnología que esta utiliza o incluso a la actitud de la plantilla.



Paola Corbalán realiza su intervención en Torrejón de Ardoz, junto al moderador, Ramiro Bengoechea.

Siguiendo con el ejemplo de Reyvarsur, su directora de ventas explicó que uno de los primeros cambios realizados en su empresa ha sido el cambio de materiales, del metal al plástico, hecho que les ha reportado un buen margen de ahorro en la fabricación, y ha invertido en la mejora de su página web, lo cual les ha reportado una mejor imagen ante sus clientes. "Ahora – comentaba – estamos tratando de cambiar la estructura de la empresa para hacer que sea más eficiente". Para terminar, la directora de ventas de Reyvarsur terminó su intervención con una frase final para resumir y redondear su presentación: "¡Sucumbid al cambio!".

La cooperación, fundamental para la competitividad

Otro de los conceptos que destacaron en las ponencias de los Encuentros del Mecanizado 2010 fue el de colaboración. Gastón Letamendia, socio y director del Área de Consultoría de Sayma versó su ponencia sobre este tema, con el título 'Cooperación, una cuestión de competitividad'. En ella, el ponente explicó que es necesario colaborar con otras empresas, incluso con las de la competencia, para llegar juntos a un fin que beneficie a todos, para conseguir un bien común.

Para conseguir una cooperación adecuada con otras empresas, Letamendia recordó que hay que obtener siempre un resultado, ya que ese es el objetivo de la cooperación. En segundo lugar, no debe ser por fuerza una fusión entre empresas, sino que puede limitarse a ser una colaboración, esporádica o permanente y, además, las empresas deben mantener su personalidad jurídica. Otro punto importante es que debe haber una gran confianza entre todas las partes para conseguir que la colaboración nos lleve al objetivo inicialmente planeado. Sin confianza, es imposible llevar a buen puerto un proyecto de colaboración entre varias empresas.



La intervención de Gastón Letamendia versó sobre la importancia de la cooperación entre las empresas.

Finalmente, Gastón Letamendia afirmó que en un proyecto de colaboración nunca hay perdedores, ya que todos los implicados ganan algo a cambio. Ése es otro de los puntos fuertes a recordar al plantearse una colaboración, porque las discrepancias pueden aparecer en el camino si no se tiene claro este concepto. Para terminar, el ponente recordó y destacó, así como otros participantes, lo importante que es tener idiomas para conseguir una mejor gestión de nuestras empresas.

Trazabilidad y estándares de calidad

En su turno de palabra, Santiago Hernández Ariño, de la Unidad de Negocio Estratégica Aeroespacial y director adjunto de Sener, comenzó recordando la exigencia de calidad que se da en la industria aeroespacial, la cual requiere piezas con una altísima garantía por el alto riesgo de accidente que supone una pieza mal diseñada. Es por ello, también, que en esta industria se requieren altos niveles de trazabilidad, es decir, tener la capacidad de encontrar los fallos experimentados para poder solucionarlos. Este es también un concepto aplicable a las empresas, ya que una buena trazabilidad permite a un empresario saber qué debe hacer para solucionar un problema.

“Para salir de la crisis es necesaria la excelencia y el sector del mecanizado tiene nivel en España”, según Santiago Hernández Ariño

En cuanto a la gestión durante el periodo de crisis Hernández Ariño afirmó que “para salir de la crisis es necesaria la excelencia y el sector del mecanizado tiene nivel en España”. Con ello, quiso animar a los asistentes a los Encuentros del Mecanizado a seguir progresando en la mejora de sus productos, acercarse a la excelencia, para conseguir mejores resultados de mercado. En este sentido, afirmó que para tener mejores productos es imprescindible conseguir unos estándares de calidad verificables.

Por otra parte, Ariño reflexionó sobre la recesión económica que estamos viviendo afirmando que los momentos de crisis no siempre son malos, ya que en muchas ocasiones sirven para reforzar a las empresas competitivas, para eliminar a la competencia que no está a un nivel suficiente y para consolidar a aquellas empresas medias que pueden llegar a evolucionar de forma muy favorable en el mercado, sin suponer una lacra para este.

Finalmente, Hernández Ariño culminó su intervención con varias reflexiones, entre las que destacan que España no posee actualmente empresas aeronáuticas de primer nivel mundial, que el valor añadido final es fundamental para que una empresa obtenga buenos resultados en el mercado y, reiterando el mensaje ya dado por Gastón Letamendia, es imprescindible invertir en idiomas para tener una mejor comunicación con los clientes, ya que en muchas ocasiones una mala traducción puede llevarnos a perder una buena oportunidad de negocio.

Un debate final

Pese a que por razones de tiempo no pudo llevarse a cabo el debate final planificado para terminar la jornada, sí se pudieron escuchar algunas reflexiones lanzadas al aire por parte de ponentes, organizadores y asistentes al acto. Una de ellas fue en relación a la oportunidad perdida por algunas de las empresas que no asistieron a los Encuentros de Madrid, porque, tal como explicó Ramiro Bengochea, “asistir es una forma de conocer mejor el mercado, las novedades que ofrece y las soluciones que presenta para poder salir de la crisis”.

Archivo de Documentos Mayor seguridad y confidencialidad Cumplimiento de la LOPD www.controlonce.com

Jda.Detrás de la Tormenta Oportunidades y Riesgos en la 2ª vuelta de la crisis: Horizonte 2020 www.ode.es/detrasdelato

Pais vasco,Navarra,Burgos Calefacción Geotérmica ,S. Radiante Ahorro, Calidad, confort, ecologica www.ingeka.es

Anuncios Google