



CUADERNO DE ACCIONES

Promotor del proyecto:



OBJETIVO DEL DOCUMENTO

Desde el análisis y la síntesis de la información obtenida en la investigación y habiendo desarrollado la metodología colaborativa propia del Think Tank

Aplicado, pasamos a describir las acciones relativas para la consecución de los objetivos detectados.

Visión integradora

Como objetivo fundamental de la investigación, hemos detectado la importancia de poder crear una Visión Integradora que sirva de motor a las acciones y que proporcione directrices de funcionamiento del sector. Estas directrices servirán, por un lado, para dirigir, concentrar y focalizar esfuerzos desde la Federación y desde las empresas y, por otro, para conseguir una Visión capaz de transformar el sector a través de la motivación y la unión de fuerzas.

La configuración de una Visión Integradora, a través de acciones articuladas sobre ámbitos de futuro y de interés común, pretende crear herramientas de trabajo a corto plazo y una Visión coherente a medio / largo plazo.

Desde los conceptos del ¿Qué somos? ¿Qué debemos ser? y ¿Qué podemos ser?, se pretende saber la capacidad real del sector, sus potencialidades con respecto al mercado y cuál puede ser los conceptos específicos a desarrollar.

Teniendo como base de trabajo el reto de generar conocimiento y con el objetivo de poder conseguir el liderazgo, en mercados emergentes o maduros a través de la especialización para crear una oferta con valor y asegurar el método, planteamos una serie de acciones articuladas entre sí y simultáneas en el tiempo.

DESCRIPCIÓN DE ACCIONES

Las acciones tienen dos ejes de desarrollo detectados en la dinámica, uno multidisciplinar y otro por tipología de acción.

1.- Áreas de trabajo detectadas



ACTITUD
EMPRESARIAL



ESPECIALIZACIÓN



NUEVOS
MERCADOS



ALIZANZA
ESTRATÉGICA



MÉTODO



COOPETITION

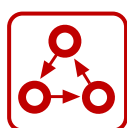
2.- Tipología de acción



FORMACIÓN
CURSOS
VISITAS DE INTERÉS
VIAJES



ASESORAMIENTO
PUESTA EN MARCHA
SINERGIAS



PROYECTOS
POTENCIACIÓN
ACELERACIÓN
SUBVENCIÓN ...



SENSIBILIZACIÓN
SEMINARIOS
FOROS Y ENCUENTROS
PUBLICACIONES



VIGILANCIA
OBSERVATORIO
VISITAS DE INTERÉS
CASOS DE ESTUDIO



OBSERVATORIO

Desde el concepto de la creación de una Visión Integradora es fundamental empezar a generar bases sólidas de funcionamiento a través del conocimiento de lo que está alrededor del concepto del mecanizado.

Se plantea, por tanto, la creación de un Observatorio que tenga como objetivo dotar de contenido a las áreas de desarrollo detectadas en las conclusiones del Think Tank Aplicado.



“Observatorio de tendencias del mecanizado FVEMVIEW”

PROYECTO

Definición

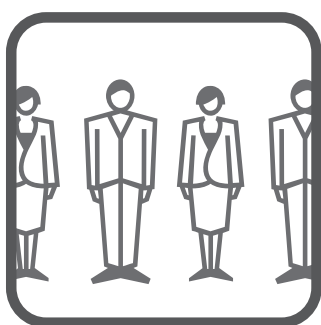
“Observatorio de tendencias del mecanizado FVEMVIEW”

Funcionamiento

Estructurar un organismo vigilancia estratégica, tecnológica y social con el fin de alimentar proyectos de generación de conocimiento, desde las capacidades propias del sector y en las áreas de trabajo detectadas.

Objetivo

Generar una dinámica específica de trabajo dentro del sector que impulse la proposición y la puesta de en marcha de iniciativas de colaboración y futuro que proporcionen posicionamiento y valor.



ACTITUD EMPRESARIAL

Para la definición real de lo que es el sector es necesario ser capaces de conocer los valores empresariales y personales reales con los que cuenta el mecanizado. Esto podrá determinar el tipo y la cantidad de acciones.



“Identificar agentes de Valor del Mecanizado en Bizkaia”



SENSIBILIZACIÓN

Publicación de documento, soporte audiovisual motivador para el sector.

PROYECTO

Definición

Se considera fundamental detectar las personas o grupos que puedan ser capaces de traccionar el sector a través de sus acciones y actitud.

Funcionamiento: A través de entrevistas y soportes audiovisuales, visualizar los agentes de valor del mecanizado de Bizkaia.

Objetivo

Identificar posibles agentes tractores, constructores y representativos de la Visión Integradora.



Basado en

“La actitud de las personas ante la innovación”



SENSIBILIZACIÓN

Publicación de documento / mapa que provoque motivación.

PROYECTO

Definición

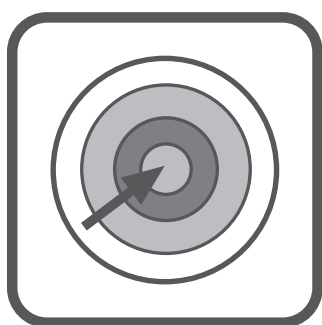
Detección de “Los que no hacen y los que hacen” (los tumbados, los sentados y los levantados, los que andan, los que corren y los que están preparados para competir).

Funcionamiento

Estudio sobre estas tipologías de empresas a través de metodología desarrollada a tal efecto y en el que deberíamos extraer datos relativos al resto de áreas como son su capacidad de especialización, mercados, cooperación, alianzas y método.

Objetivo

Detectar potencialidades desde las áreas de trabajo detectadas desde las propias empresas del sector.



ESPECIALIZACIÓN

Desde este campo se pretende crear conocimiento y valor a través de los campos detectados en la dinámica multidisciplinar como de valor de futuro.



“El mecanizado como ACABADO”



FORMACIÓN
CURSOS
SEMINARIOS



SENSIBILIZACIÓN
PUBLICACIONES

TEMAS DE INTERÉS

“Los acabados como fin, no como medio”

“Micro texturas”

“Un proceso visible y que aporta valor”



ASESORAMIENTO

Asistencia especializada en el direccionamiento de la empresa hacia el concepto de Acabado como valor de mercado.

PROYECTO

Definición

Investigación relativa al las capacidades de las empresas desde el concepto del acabado.

Funcionamiento

Potenciación a través del asesoramiento gratuito y la financiación.

Objetivo

Fomentar un campo de investigación común desde las capacidades.



“Aprovechamiento de material”



FORMACIÓN
CURSOS
SEMINARIOS



SENSIBILIZACIÓN
PUBLICACIONES

TEMAS DE INTERÉS

“La Viruta como factor económico”

“El Sinterizado como canal de aprovechamiento”



ASESORAMIENTO

Asistencia especializada en el direccionamiento de la empresa hacia el concepto de Aprovechamiento del desecho de material como elemento de valor potencial.

PROYECTO

Definición

Investigación relativa al las capacidades de las empresas desde el concepto del aprovechamiento del residuo.

Funcionamiento

Potenciación a través del asesoramiento gratuito y la financiación.

Objetivo

Fomentar un campo de investigación común desde las capacidades del apropias empresas.



“Materiales”



FORMACIÓN

CURSOS
SEMINARIOS



SENSIBILIZACIÓN

PUBLICACIONES

TEMAS DE INTERÉS

“La mecanización de polímeros”

“Gamma Alumina y sus aplicaciones”

“Conformación materiales nano estructurados”.

“El Aluminio berilio futuro del sector aeroespacial”

“Potenciación del Know-How de Bizkaia para mecanizar nuevos materiales”



ASESORAMIENTO

Asistencia especializada en el direccionamiento de la empresa hacia el concepto de la investigación en el mecanizado de nuevos para mercados concretos como elemento de valor real de mercado.

PROYECTO

Definición

Investigación relativa al las capacidades de las empresas desde la investigación del mecanizado de materiales poco explotados.

Funcionamiento

Potenciación a través del asesoramiento gratuito y la financiación.

Objetivo

Fomentar un campo de investigación común desde las capacidades del propias empresas.



“El tamaño es importante”



FORMACIÓN

CURSOS
SEMINARIOS



SENSIBILIZACIÓN

PUBLICACIONES

TEMAS DE INTERÉS

“Máximo 1mm”

“Nano mecanizado”

“Las PIEZAS grandes como oportunidad real”

“Las tuneladoras, petroleras, monumentos...”



ASESORAMIENTO

Asistencia especializada en el direccionamiento de la empresa hacia el concepto del tamaño como diferenciación real de mercado. Desde la compra de maquinaria a la adaptación de la propia y el identificación de mercados concretos como elemento de valor real de diferenciación.

PROYECTO

Definición

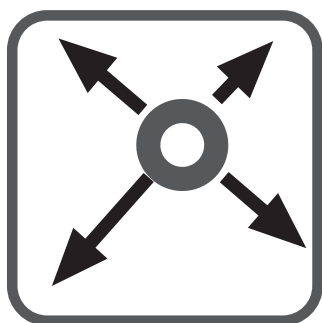
Investigación relativa al las capacidades de las empresas desde la investigación del concepto del tamaño.

Funcionamiento

Potenciación a través del asesoramiento gratuito y la financiación.

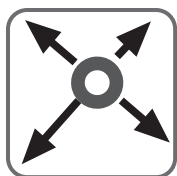
Objetivo

Fomentar un campo de investigación común desde las capacidades del propias empresas.



MERCADOS

Desde la observación y análisis de los mercados a los que el mecanizado puede dotar de contenido se plantean acciones específicas por tipología.



“Oportunidades reales en mercados maduros desde el servicio”



FORMACIÓN
CURSOS
SEMINARIOS



SENSIBILIZACIÓN
PUBLICACIONES

TEMAS DE INTERÉS

“Aplicación de tecnología tradicional a piezas más avanzadas”

“Es modificable, personalizable”

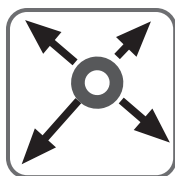
“Lo inmediato como valor de prototipazo”

“La fabricación asistida a distancia”



ASESORAMIENTO

Dinámicas de mejora y reposicionamiento de servicio y mercado.



“Los Drivers mundiales y sus oportunidades”



FORMACIÓN
CURSOS
SEMINARIOS



SENSIBILIZACIÓN
PUBLICACIONES

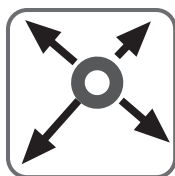
TEMAS DE INTERÉS

“La sala de operaciones y la producción industrial”

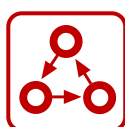
“Pequeñas series con alto contenido tecnológico (óptica, prototipado, espacial,...)”

“En el mundo aeroespacial es más importante encontrar empresas que hagan lo complicado ya que la repercusión en el precio del coste de material y proceso supone un 5% aprox.”

“Otros sectores (agua, salud, biotecnología, tics, ocio, joyería, óptica, arte,...)”



“Los Drivers mundiales y sus oportunidades”



PROYECTO

Dinámicas de mejora y reposicionamiento de servicio y mercado.

PROYECTO

Definición

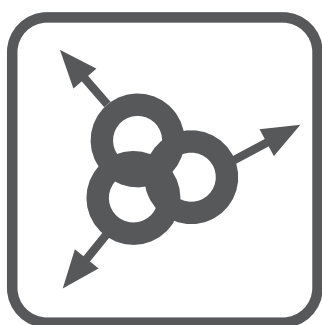
“Observatorio de tendencias del mecanizado en nuevos mercados”

Funcionamiento

Estructurar un organismo de vigilancia estratégica y tecnológica con el fin de alimentar proyectos de generación de conocimiento, desde las capacidades propias del sector.

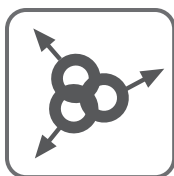
Objetivo

Generar una dinámica específica de trabajo dentro del sector que impulse la proposición y la puesta de en marcha de iniciativas de colaboración y futuro que proporcionen posicionamiento y valor.



COOPETITION

Desde este campo se pretende fomentar el conocimiento inter empresarial e incentivar la cooperación desde la autonomía, con el objetivo de potenciar y configurar la Visión Integradora del mecanizado de Bizkaia del futuro.



“Para sobrevivir se necesita cooperar para luego competir”



FORMACIÓN
CURSOS
SEMINARIOS



SENSIBILIZACIÓN
PUBLICACIONES

TEMAS DE INTERÉS

“ Sistemas legales de colaboración en el sector y entre cliente y mecanizador”.

“Las exigencias y necesidades del cliente como forma de colaboración”

“El retorno de las ayudas en empresas locales incentiva la mejora”

“Inteligencia política en los negocios, cartera equilibrada de clientes a través de la cooperación y mejora de la oferta conjunta”.

“Fomentar la cooperación desde la autonomía.(comunidad de vecinos)”.

“Servicios centrales que les aporten investigación mercado, conocimiento, comercial, ventas,...



“Para sobrevivir se necesita cooperar para luego competir”



ASESORAMIENTO

Asistencia especializada en el direccionamiento de la empresa hacia el concepto de la Cooperación como estrategia de negocio.

PROYECTO

Definición

Conexiones, creación de oficina de contactos entre empresas. Ofrece puntos de encuentro e información de los estudios del Observatorio para proponer proyectos y alianzas estratégicas de futuro.

Funcionamiento

Potenciación a través del asesoramiento gratuito y la financiación de posibles uniones que fomenten la creación de valor y la configuración de la Visión Integradora de futuro.

Objetivo

Fomentar la Cooperación y las acciones comunes.



ALIANZA ESTRATÉGICA CON OTROS SECTORES

En la dinámica multidisciplinar se ha detectado, como fundamental, el establecer puntos de encuentro reales entre el sector del mecanizado y otros sectores que formen parte de la cadena de valor y aporten conocimiento.

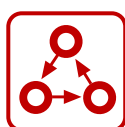
El sector de la Máquina Herramienta, como eje potencial de generación de conocimiento, supone una oportunidad para establecer contactos debido a su capacidad de desarrollo desde el servicio y la propuesta de valor.

Desde la articulación de servicios conjuntos empresariales y estratégicos, como la potenciación de proyectos de investigación entre ambos mundos y la creación de mecanismos de vigilancia conjunta, se podría implementar dinámicas de trabajo colaborativas, entre dos sectores que dependen uno del otro para desarrollarse.

Conceptos como la adición de material, pieza final, (nueva oportunidad para el sector de maquina herramienta), cero taladrina, nube húmeda,... (MQL), la integración de procesos, que lleva más a mirar al producto que al proceso, el mecanizado "Netshape" o la sensorización de proceso (para evitar fallos), etc... son campos idóneos para el desarrollo conjunto para clientes.



“El mecanizado y la Máquina Herramienta: potencialidad de desarrollo”



PROYECTO

PROYECTO

Definición

“Marco estratégico de potenciación de las relaciones intersectoriales entre las empresas del mecanizado y las empresas productoras de maquinaria puedan incrementar su conocimiento y favorecer la creación de sinergias de negocio.

Funcionamiento

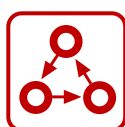
Mesas de trabajo sobre temas que se detecten desde el Observatorio (FVEMVIEW).

Objetivo

Fomentar campos de investigación común desde las capacidades de las empresas y sus alianzas conjuntas.



“Las estrategias desde el análisis de la cadena de valor”



PROYECTO

PROYECTO

Definición

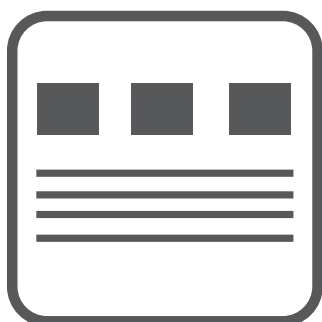
Trabajo de análisis de extraer la cadena de valor real de lo que ofrece el sector y relacionarlo con la actividad de otros sectores.

Funcionamiento

Realización de un estudio y labor de conexión de actividades a través de los resultados.

Objetivo

Abrir nuevas vías de interconexión para ser capaces de genera valor desde la cooperación intersectorial..



MÉTODO

La aplicación de valores básicos de comportamiento, comunicación y experiencia empresarial es esencial para la visualización real de los logros obtenidos en el camino para la obtención de una visión integradora coherente.

El método entendido desde la capacidad real de beneficio de la aplicación de dinámicas de trabajo relativo a la gestión y a la venta de producto.

Desde las conclusiones del proyecto se han detectado los conceptos de:

ORGULLO, COMUNICACIÓN Y LIDERAZGO

Trazabilidad (orden de compra, material, mecanizado, superficiales, metrología, empaquetado y limpieza,...) la importancia del papel, los elementos de metrología, el embalaje, la presentación... conforman un todo y son parte fundamental del producto. Cambio de mentalidad dando importancia a más cosas que la pieza. La excelencia en el producto, la limpieza de instalaciones y del trabajo.

La transmisión profesional del conocimiento de las empresas, como un agente que acompaña y apuesta en procesos y materiales, (compartir conocimiento).

Convencimiento del valor que se aporta. El producto es bueno, pero hay que vestirlo.

Potenciando el valor de mercado que tiene un trabajador implicado que interactúa con el cliente final.

La comunicación (de desarrollo y fabricación) la cercanía, la confianza y la calidad.



“La trazabilidad como estrategia de venta y gestión”



FORMACIÓN



SENSIBILIZACIÓN

TEMAS DE INTERÉS

Realizar cursos, publicaciones, documentación, seminarios, encuentros... relativos a los a la trazabilidad y su utilidad.



ASESORAMIENTO

Asistencia especializada en el direccionamiento de la empresa hacia el concepto de la importancia de realizar un trabajo “trazable” y profesional como forma de acceder a otros mercados, diferenciación y venta.

PROYECTO

Definición

“Trazar para competir”.

Funcionamiento

Metodología básica de trazabilidad para las empresas que mediante software se implementa en el día a día de la empresa.

Objetivo

Fomentar las profesionalización del servicio y producto.



“La limpieza como elemento de mejora continua”



FORMACIÓN



SENSIBILIZACIÓN

Realizar cursos, publicaciones, documentación, seminarios, encuentros... relativos a transmitir la importancia de la limpieza como eje vertebrador de orgullo por el trabajo, como elemento de venta y como valor de negocio.



ASESORAMIENTO

Asistencia especializada en el direccionamiento de la empresa hacia el concepto de la importancia de realizar un trabajo desde la limpieza de instalaciones y de producto como forma de diferenciación y venta.



“El orgullo positivo”



FORMACIÓN



SENSIBILIZACIÓN

Realizar cursos, publicaciones, documentación, seminarios, encuentros... en referencia a la importancia de generar una cultura empresarial que potencie el valor real de estar convencido de que lo que se aporta, como empresa, es importante y forma parte de un todo.



ASESORAMIENTO

Asistencia especializada en el direccionamiento de la empresa hacia el concepto de la importancia de la venta de orgullo y buen hacer.



“Actitudes de liderazgo”



FORMACIÓN



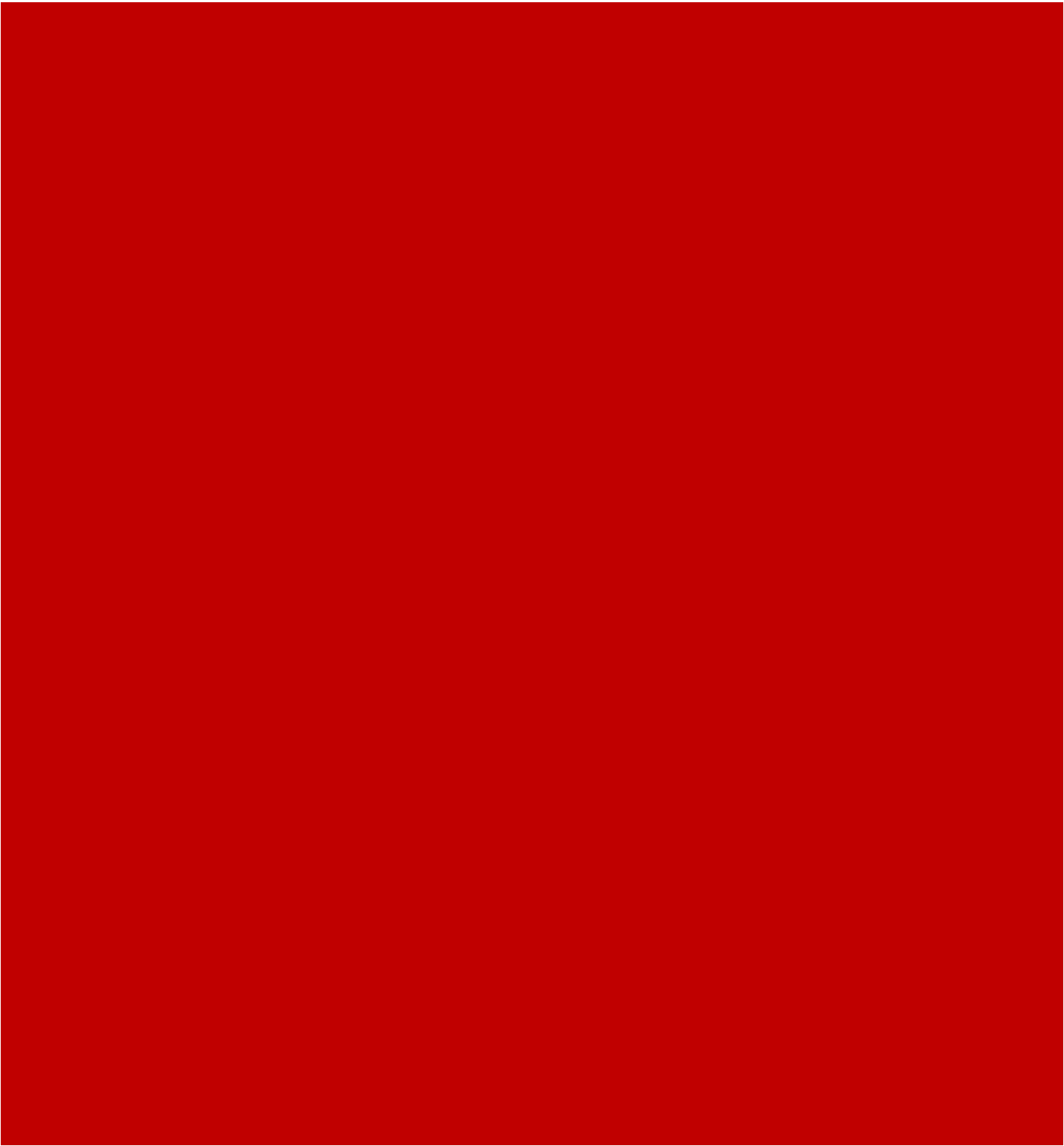
SENSIBILIZACIÓN

Realizar cursos, publicaciones, documentación, seminarios, encuentros... relativos a los a la actitud de liderazgo de especialización, como forma de posicionamiento estratégico.



ASESORAMIENTO

Asistencia especializada en el direccionamiento de la empresa hacia actitudes de liderazgo especializado.



Proyecto financiado por:



Realizado por:

