

Tres firmas opinan sobre el entorno en que se desenvuelve el tejido industrial catalán/Three firms provide their opinions about the environment in which Catalonia's industrial base operates

El sector demanda más comunicación en la cadena de valor y un mejor apoyo institucional

Sector calls for more communication throughout the value chain and greater institutional support

La firma **Peguform** está firmemente asentada en Cataluña desde hace años y continúa “enfocando sus esfuerzos en componentes plásticos tanto exteriores como interiores con el mayor valor agregado posible.

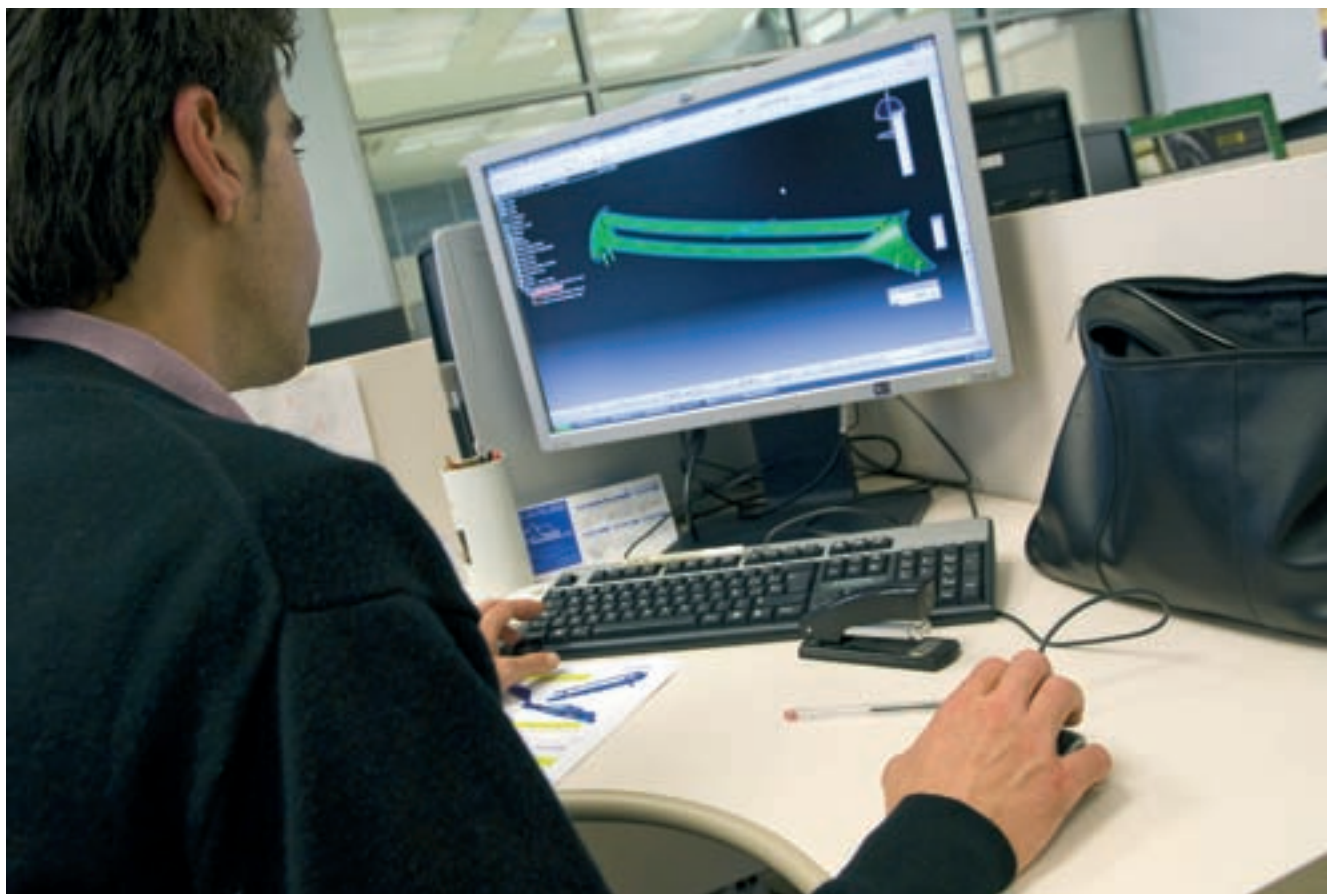
Los momentos actuales nos obligan a ser proactivos y trabajar en rentabilizar las operaciones existentes, adaptándolas a los volúmenes actuales, pero en paralelo es momento de crecer mediante adquisiciones, incorporar nuevos productos y tecnologías en nuestro portafolio, con el objetivo de mantener la competitividad y generación de medios financieros propios. Ahora más que nunca, hay que trabajar en ámbito local, aprovechando el *know-how* global”, explica Rudolf Heering, vicepresidente de Ingeniería y Ventas de la filial ibérica del grupo alemán.

Heering remarca que “la competitividad es un valor fundamental para poder ver el futuro con optimismo, pero especialmente en Cataluña el entorno no es favorable, al existir menos ayudas que en otros

Peguform is a long-established member of Catalonia's automotive sector and continues, “to focus its efforts on exterior and interior plastic components that pack in as much value-added content as possible. The context at present forces us to be proactive and work to make existing operations more cost-effective while adapting them to current volumes. However, in parallel, it is also a good time to expand through take-overs and to add new products and technologies to our portfolio so that we maintain our competitiveness and generate our own financial resources. Now more than ever, firms need to work locally whilst making the most of global know-how”, explains Rudolf Heering, Vice-President of Engineering and Sales at the German group's Iberian subsidiary.

Heering remarks, “Competitiveness is essential if we are to view the future from an optimistic standpoint. Nevertheless, the environment in Catalonia in particular is far from favourable, as less public aid is

AutoRevista ha sondeado a diversas empresas del tejido industrial de automoción en Cataluña, solicitando diagnósticos individualizados de la realidad del sector en la Comunidad. Las que se han animado a responder coinciden en la necesidad de mejorar los canales de comunicación en la cadena de valor, así como en demandar un apoyo institucional más ágil y acorde con la relevancia del sector. /AutoRevista spoke to several companies working in Catalonia's automotive industry and asked for their diagnoses of the situation in the local sector. Those that responded agreed on the need to improve communication channels throughout the value chain and called for flexible institutional support in keeping with the sector's stature.



lugares por parte de las instituciones públicas, escasa flexibilidad laboral, costes energéticos más caros que en otras comunidades, etc. Sólo invirtiendo en tecnología y procesos productivos de flujos directos tendremos opciones de futuro”.

El directivo de Peguform Ibérica aborda la compleja coyuntura actual argumentando que “todas las situaciones presentan aspectos positivos. Estando en momentos de recesión y falta de recursos para invertir en I+D, nuestra compañía tiene más proyectos en marcha que en años anteriores. Nos hemos unido varias empresas compartiendo recursos y medios para minimizar costes y el intercambio nos ha aportado resultados más efectivos y en mejores plazos. Los temas estrella son las cuestiones medioambientales, las reducciones de peso y las sinergias añadiendo valor a la cadena de producto, etc”.

available than in other regions, there is little labour flexibility and energy costs are higher than in other parts of Spain, to name a few examples. The only way forward is to invest in direct-flow production processes and technology.”

The Peguform Ibérica executive refers to the tough current economic climate by saying, “Every situation has its positive side. As we are in a recession and there are fewer resources to invest in R&D, our company is involved in more projects than in previous years. We have joined forces with several other companies to share resources and assets in order to minimise costs. This exchange has produced more effective results and has done so within shorter timescales. The key issues are the environment, weight reduction and synergy creation by adding value to the product chain.”

Rudolf Heering underlines, “Working groups need

Peguform Ibérica continúa “enfocando sus esfuerzos en componentes plásticos tanto exteriores como interiores con el mayor valor agregado posible”. /Peguform continues, “to focus its efforts on exterior and interior plastic components that pack in as much value-added content as possible.”

empresas | companies

Rudolf Heering subraya que “los equipos de trabajo deben componerse de empresas complementarias, de forma que cada una de ellas aporte su *know-how* parcial. Uniendo estos conocimientos, el objetivo consiste en que se compartan el mayor número de sinergias posible. La filosofía debe ser siempre la de que todos ganan: el pequeño, el mediano y el grande. Los proyectos deben tener un *time to market* establecido y han de poder implementarse en serie a medio plazo”.

En cuanto a infraestructuras y flujos logísticos, Heering considera que se trata de “un tema clave para asegurar el futuro y mantener niveles competitivos en el sector. La cultura de infraestructuras y procesos debe cambiar. Debemos fabricar y suministrar en flujos directos con la mínima manipulación. Hemos de ser mejores en costes y calidad utilizando capillas y no catedrales”.

Por último, el vicepresidente de Ingeniería y Ventas de Peguform Ibérica añade que el apoyo que presta la Generalitat de Catalunya “es realmente insuficiente y siempre favorece a los mismos. No existe sistema ni criterio. Es muy mejorable porque no se habla con la cadena de proveedores para conocer sus problemas y necesidades. Muchas otras comunidades están mucho más cerca de sus empresas y, en este sentido, tenemos experiencias demostrables al disponer de diferentes fábricas en la Península Ibérica”.

Elevado nivel de *know-how*

En su condición de empresa que aporta valor en muchas áreas del proceso de sus diferentes clientes, desde AutoForm Engineering manifiestan que la fortaleza del tejido industrial de automoción en Cataluña reside “en el elevado nivel de *know-how* del sector y su capacidad para ofrecer productos de la más alta calidad. En contraste, la debilidad está centrada en la pérdida de competitividad en costes respecto a los mercados emergentes”. En lo que tiene que ver con el entorno, desde la empresa manifiestan que “no creemos que la logística e infraestructuras sean factores críticos para el sector catalán en este momento. Las comunicaciones terrestres, marítimas o aéreas se encuentran a un buen nivel, nuestra ‘situación en el mapa’ es idónea”.

AutoForm da apoyo especializado a la industria de la estampación de pieza metálica, desde la validación de un diseño hasta la producción de la pieza final, sin dejar de lado aspectos tan importantes como el análisis de costes. “Nuestra política es innovar y desarrollar soluciones ágiles, competitivas, que ayuden a nuestros clientes a conseguir sus objetivos”, exponen fuentes de la empresa.

Actualmente, AutoForm está inmersa en diversos proyectos realizados en colaboración con sus clientes, proporciona formación a las empresas y brinda apoyo activo en la solución de problemáticas. Todas estas iniciativas tienen el objetivo de mejorar la calidad, tiempos de ejecución y costes del proceso productivo. Desde la compañía, se percibe “una notable desco-



to comprise complementary firms so that each one is able to provide the benefits of its own *know-how*. The aim is to combine this expertise to share as many synergies as possible. Everything should be based on the win-win philosophy so that all parties, small, medium and large, gain from the arrangement. Projects need to be assigned a definite time to market and should be implemented in series within a medium-term horizon.”

As regards infrastructure and logistics flows, Heering believes, “This area is one of the keys to assuring the sector’s future and maintaining its competitiveness. The infrastructure and process culture needs to change. We need to manufacture and supply under the direct-flow model with minimal handling. We have to improve costs and quality by using chapels rather than cathedrals.”

Finally, Peguform Ibérica’s Vice-President of Engineering and Sales adds that support from Catalonia’s Regional Government, “is completely insufficient and always favours the same parties. There is neither a system nor any criteria. There is enormous room for improvement because there is no communication with the supply chain to identify suppliers’ problems and needs. Many other regional governments are in much closer contact with their companies and, in this regard, we have demonstrable experience, as we operate several factories across the Iberian Peninsula.”

Patrocinadores/Sponsors:



empresas | companies



Tecnomatrix está especializada en el desarrollo de utillajes de control dimensional para piezas de automóviles./Tecnomatrix specialises in developing dimensional-control tooling for automobile parts.

Extensive know-how

Sources at AutoForm Engineering, a company that contributes value to many areas of its clients' processes, state that the strength of Catalonia's automotive industry lies in, "the sector's extensive know-how and its capacity to offer products of the highest quality. In contrast, its weakness lies in its loss of competitiveness on the costs front when compared with emerging markets." As regards the environment in which the industry operates, sources at the firm say, "We do not believe that logistics or infrastructure are critical factors for the Catalonian automotive sector at present, as we have good land, sea and air transport links and our geographic position is ideal."

AutoForm offers specialised support to the metal-part-stamping industry, providing services that range from design validation through to manufacture of the final component. Its offering also includes vital services such as cost analysis. "Our policy is to innovate and develop agile and competitive solutions that help our clients achieve their objectives," explain sources at the company.

Currently, AutoForm is working on a variety of projects in collaboration with its clients. It also provides training to companies and offers active support with problem solving. All of these initiatives are designed to improve production-process quality, execution times and costs. The company perceives, "A significant gap between education and training and the world of work. This is an area that still needs to be addressed in the sector in Catalonia. There needs to be greater co-ordination between education centres and investment in appropriate technologies."

Nevertheless, AutoForm is aware, "In times of crisis, it is more difficult for partnerships to emerge because there is less work about. In addition, institutions need to exert more control over how subsidies are used to prevent the benefits ending up in external markets that, at the end of the day, are the ones that are weakening the sector in Spain. In this regard, there needs to be greater support from state agencies to foster initiatives,

nexión entre la formación y el mundo laboral. Este hecho sigue siendo una asignatura pendiente para el sector en Cataluña; sería necesaria una mayor coordinación entre esas entidades e invertir las tecnologías adecuadas".

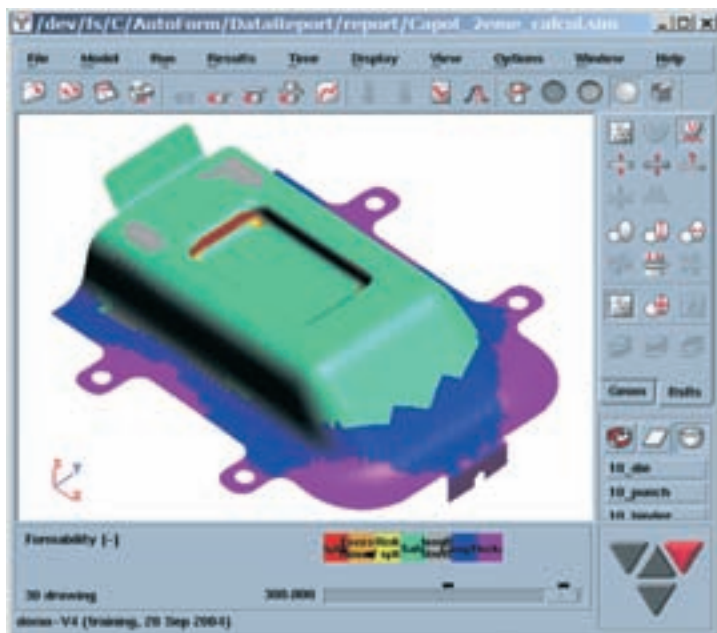
No obstante, AutoForm se muestra consciente de que "en tiempos de crisis, es más difícil que se den colaboraciones debido a la falta de carga de trabajo, pero sería importante que los organismos controlaran más cómo se utilizan las ayudas, evitando que el beneficio acabe en manos de mercados externos que, al final, son los que están contribuyendo a debilitar el sector en España. En este sentido, debe haber un mayor apoyo de organismos oficiales para fomentar iniciativas, promocionar el sector fuera de nuestras fronteras o incidir en la mejora de la formación".

Desde la compañía reiteran que "los organismos públicos deberían facilitar a las empresas la incorporación de mejoras en los procesos productivos, elevar el nivel de la formación, colaborar en la estabilidad y acceso al empleo, promocionar exteriormente el sector y especialmente controlar el buen uso de las ayudas prestadas".

En lo que respecta al apoyo de la Generalitat de Catalunya, AutoForm asegura que "nuestra actividad nos permite tomar el pulso a los diferentes ámbitos del tejido industrial y creemos que no estamos a la altura de otras comunidades autónomas u otros países europeos".

AutoForm percibe "una notable desconexión entre la formación y el mundo laboral sigue siendo una asignatura pendiente en Cataluña"

AutoForm perceives, "A significant gap between education and training and the world of work. This is an area that still needs to be addressed in the sector in Catalonia"



AutoForm da apoyo especializado a la industria de la estampación de pieza metálica, desde la validación de un diseño hasta la producción de la pieza final, sin dejar de lado aspectos tan importantes como el análisis de costes./AutoForm offers specialised support to the metal-part-stamping industry, providing services that range from design validation through to manufacture of the final component.

promote the sector abroad and encourage improvements in training and education.”

Furthermore, sources at the company explain, “Government agencies need to help companies incorporate enhancements into their manufacturing processes, raise skills levels, work together to improve job stability and increase access to employment, promote the sector abroad and, in particular, ensure effective use of aid.”

As far as the support of the Regional Government of Catalonia is concerned, sources at AutoForm say, “Our business gives us the opportunity to assess the various areas of the industrial base and we believe that we are below par in comparison with other autonomous regions and other European countries.”

Comunicación

Otra firma cuya labor también se orienta a que sus clientes depuren y aumenten la eficiencia de sus procesos es Tecnomatrix, especializada en el desarrollo de utillajes de control dimensional para piezas de automóviles. En su visión de la realidad de la industria de automoción en Cataluña, fuentes de la empresa identifican “como mayor problema que actualmente hay más oferta que demanda en este sector en Cataluña. El futuro está en la exportación. Consideramos que la comunicación entre empresas, centros tecnológicos y universidades “permitiría asegurar una mayor eficiencia, al proponer formaciones adaptadas a las exigencias del sector en las universidades, y detallar las necesidades del sector en las empresas y centros tecnológicos”.

En Tecnomatrix consideran la comunicación como un factor vital, en el que debe basarse la cooperación. “Al definir las necesidades en cada nivel de la cadena de producción (OEM, Tier1, Tier2), se podrá determinar cuáles son las carencias en los sistemas productivos de cada nivel, y así buscar con más eficacia productos o soluciones innovadoras”.

En cuanto al apoyo de carácter institucional, desde Tecnomatrix manifiestan que “la Generalitat propone cursos de formación y presentaciones de oportunidades de mercado muy interesantes. Sin embargo, a la hora de proponer ayudas financieras, que las empresas podrían utilizar para el desarrollo de proyectos que permitirían mejorar su competitividad, existen pocas opciones; las ayudas disponibles son escasas, y obtenerlas requiere muchas veces un proceso tan largo que la inversión en el proyecto debe ser realizada antes de tener la garantía de beneficiar de la ayuda correspondiente”.

Communication

Another firm whose work is designed to ensure that its clients refine and increase the efficiency of their processes is Tecnomatrix, which specialises in developing dimensional-control tooling for automobile parts. Describing the firm’s view of the situation in the region’s automotive industry, company sources state, “The biggest problem is that supply currently outstrips demand in the sector in Catalonia. The future lies in exports. We believe that communication between companies, technology centres and universities will ensure greater efficiency, as it will result in development of university courses adapted to the sector’s specific requirements and will encourage companies and technology centres to analyse the sector’s needs in detail.”

Tecnomatrix considers communication to be an essential factor and the cornerstone on which co-operation should be based. “When defining the requirements for each link in the production chain (OEMs, tier 1, tier 2, etc.), it should be possible to identify the shortcomings in each link’s production systems and so develop innovative products and solutions more effectively.”

With regard to institutional support, Tecnomatrix managers state, “The Regional Government provides training courses and organises high-value presentations on market opportunities. However, when it comes to financial aid that companies could use to develop projects that would improve their competitiveness, there are few alternatives. Available aid is scarce and obtaining it often involves such a lengthy process that companies frequently need to invest in the project well before they have any guarantee of benefiting from the support.”