

# Las empresas del metal 'se ponen las pilas'

El sector, que factura 400 millones en la Región, analiza las claves para aumentar competitividad

30 / 05 / 2011 | Redacción



Una imagen del acto celebrado en FREMM.

Conocer las prácticas que desarrollan los líderes en productividad para conseguir que la gestión del mantenimiento de las empresas industriales se traduzca en eficiencia y rentabilidad para las compañías de la Región, fue el principal objetivo del debate celebrado en la FREMM, dentro de la I Muestra de Auxiliar-Metal, que se celebró este fin de semana y congregó a 35 empresas. Este sector acoge 1.100 industrias, emplea a 7.800 trabajadores (de los que 900 son autónomos), y factura unos 400 millones de euros.

Con el título de 'La búsqueda de excelencia en el mantenimiento y las operaciones', la mesa redonda organizada por Repuestos Murcia, trató de analizar las claves para optimizar el rendimiento y competitividad de las empresas industriales “donde la productividad ya no es tanto una palanca de rentabilidad sino un medio necesario para la supervivencia”, señaló el moderador Javier Fernández, socio-director de Inforges, quien añadió que “lo primero es entender el mantenimiento operativo como una disciplina estratégica donde su gestión debe tener como objetivo aumentar la productividad global de los procesos”.

Carlos Huesca, director de Fábrica de Mivisa Envases, lanzó la premisa de que cuando una empresa no es productiva, toda la sociedad pierde, no sólo el empresario. Además, aseguró que “la optimización de los recursos es una responsabilidad colectiva de la que cada vez estamos siendo más conscientes; es esencial que los procesos y métodos de trabajo en las empresas vayan perfeccionándose”.

Según Andrés Moreno, técnico comercial de Schaeffler Iberia, aproximadamente un 60% de las paradas de las máquinas de producción pueden atribuirse a desajustes que

ocasionan daños, averías y, por lo tanto, paradas imprevistas que conllevan una pérdida de producción. “Sólo un mantenimiento predictivo a través de herramientas adecuadas y la monitorización de las máquinas rotativas conlleva una reducción importante de los costes totales del cliente, evitando paradas imprevistas y asegurando la larga vida de sus máquinas”, asevera Moreno.

Uno de los sectores estratégicos para lograr que las industrias sean más competitivas y logren ser más eficientes son los distribuidores de productos técnicos y prestadores de servicios logísticos. Manuel Hernández, director general de Repuestos Murcia, destacó que la gestión de piezas y recambios para el mantenimiento debe estar enfocada en una alta disponibilidad con el menor tiempo de servicio posible, y en una altísima fiabilidad del inventario. “La posibilidad de generar ahorros en términos de minimizar los costes de gestión por parte del cliente son potencialmente muy importantes, pudiéndose centrar el cliente sus mayores recursos en sus principales tareas y responsabilidades, pero es necesario que se aprecie y gestione al proveedor como un colaborador”. Por su parte Carlos Alonso, de A4MRO Ibérica, reseñó que “es muy importante, para poder valorar el grado de satisfacción, definir contractualmente la relación entre el proveedor de productos y servicios y el cliente de mantenimiento”. Para Alonso, poder definir previamente el nivel de servicio esperado y cuantificar periódicamente el valor aportado por parte del proveedor, es clave para realizar un análisis objetivo de la evolución de la relación, y compromete a ambas partes a trabajar por conseguir los objetivos fijados.

Durante su intervención, Gonzalo Casado, director de Tecnología Inforges, ha destacó las ventajas que tienen las plataformas logísticas, que ofrecen, entre otros, un mayor conocimiento del catálogo a sus clientes, más flexibilidad y agilidad en el servicio y focaliza el trabajo de sus comerciales en el asesoramiento profesional y especializado. “Tal es el caso de la herramienta B2B de Inforges, que aporta mayor valor añadido en la optimización de la cadena de valor, proporcionando a los proveedores oportunidades de reinventar el negocio desde el servicio impecable al cliente, siempre y cuando se convierta en una proyección de los procesos del sistema de gestión, tanto en los procesos productivos como administrativos”.