

GLOBAL INDUSTRY

Julio 2020
Nº 5

Revista del Sector Metal y Tecnologías Asociadas

El nuevo escenario: desafíos y oportunidades para la recuperación económica

La eólica marina bate récords

La industria gallega se vuelca en la
lucha contra el coronavirus

Nuevos materiales, fabricación a la carta
y últimas novedades del mercado



El periódico de turismo del norte y para el norte



ÚNICO. El primer y único periódico digital de turismo especializado en el norte de España y Portugal.



ESPECIALIZADO. La audiencia que te interesa concentrada en un solo medio.



EN EXPANSIÓN. Récorde de audiencia mes tras mes, con un crecimiento medio mensual de más de un 40% en número de lectores.

La comunicación está en nuestro ADN

Ahora más que nunca, haz que te vean

EDITORIAL

El gran impacto que el coronavirus ha tenido en la economía global ha roto la senda de crecimiento que venía registrando nuestra industria en el último año. Todas las previsiones apuntan a que no recuperaremos las cifras previas a esta crisis hasta, al menos, finales de 2022 (o incluso 2023) para actividades muy relevantes como la aeronáutica.

En este contexto, en nuestras manos está minimizar las consecuencias de esta crisis inesperada y excepcional, para que no suponga una recesión profunda y podamos recuperar cuanto antes nuestra actividad productiva, fundamentada en unos valores, procesos y mecanismos que estaban consolidados y que en muchos sectores prometían crecimiento y expansión.

Las bases y el conocimiento, por tanto, están ya en nuestro tejido empresarial, en nuestros gestores y también en nuestros trabajadores. Sin embargo, serán necesarias medidas excepcionales que nos hagan adaptarnos a esta nueva realidad y permitan potenciar lo que la industria ha conseguido ya con enorme esfuerzo y dificultades en los últimos años.

Por lo que respecta a nuestro sector, que en Galicia genera dos de cada diez euros de la riqueza que produce la Comunidad Autónoma, la forma en la que volvamos a arrancar el motor será decisiva para el devenir de una industria que emplea a más de 67.000 personas en el ámbito de actividad del metal y sus tecnologías asociadas.

SUTURAR LA HERIDA

Los Expedientes de Regulación Temporal de Empleo (ERTE) que el Gobierno puso a disposición de empresas y trabajadores, así como las líneas de crédito y otras medidas de las administraciones cen-

tral y autonómica, actuaron como un torniquete temporal frente a la sangría de empleos que podía derivarse del parón industrial. Pero el riesgo de consecuencias mayores en el mercado laboral y competitividad de nuestra economía requiere ahora medidas decididas que permitan suturar la profunda herida que sufrió nuestro tejido industrial.

El sector del metal, uno de elementos punteros de la economía productiva gallega, requería ya antes de la crisis del COVID-19 medidas de apoyo que ahora resultan imprescindibles para el relanzamiento de nuestra industria.

Porque si condicionantes como las desorbitadas tarifas eléctricas, la falta de un plan claro para la industria española o la necesidad de mayores apoyos públicos suponían ya un fuerte lastre para nuestras empresas, ahora se hace si cabe más urgente solucionar estas problemáticas y aportar medidas de calado, claras y comprometidas, que permitan a las empresas seguir tirando de la economía española.

El sector del metal en Galicia es fuerte y está en condiciones de arrancar después de un parón histórico que nadie podía siquiera imaginar. Pero para que vuelva a ser cuanto antes uno de los motores económicos de Galicia, necesita el estímulo valiente y decidido de las administraciones, los empresarios, los trabajadores y todos los actores sociales.

Porque solo juntos y con un objetivo común podremos vencer definitivamente al virus y reactivar nuestra economía.

EDITA

Asime

Av. Doctor Corbal, 51, O Freixiño • 36207 • Vigo (Pontevedra)
T: +34 986 410 727 • F: +34 986 424 821
E: asime@asime.es • www.asime.es

Asime no se hace responsable del contenido de los artículos de opinión firmados por terceros

CONSEJO EDITORIAL

Director: Enrique Mallón

Coordinación editorial: Lorena Riveiro

DISEÑO Y PRODUCCIÓN

Atelier Gráfica Visual S. L.

Ronda de Outeiro, 64 1º D • 15009 • A Coruña
T: +34 881 896 542
www.ateliergrafic.com

IMPRESIÓN

Tórculo Comunicación Gráfica

Depósito legal: VG-331-2019



SUMARIO

ENTREVISTA · 6

Rebeca Acebrón | Vicepresidenta de Asime y CEO del Grupo Acebrón

A FONDO · 8

El nuevo escenario: desafíos y oportunidades para la recuperación económica

ENTREVISTA · 10

Inmaculada Rodríguez | Directora de Emociación

NAVAL, MARÍTIMO Y ENERGÍAS MARINAS · 14

Fluid-Control, fiabilidad y ahorro energético ■ La industria eólica marina bate récords ■ España apura el cambio energético

AUTOMOCIÓN, METALMECÁNICA Y TRANSPORTE · 16

Mikel Alberdi | Director general de Matrigalsa ■ Akwel Vigo planta cara al COVID-19 ■ Dóniz, el límite está en el cielo ■ Industrias Guerra sortea la crisis sin ERTE



08
A FONDO



29
DIRECTORIO

**CONSTRUCCIONES Y ESTRUCTURAS
METÁLICAS · 20**

José Mantiñán González | Gerente de Formas Inoxman
■ Caamaño: un grupo referente y preparado para los desafíos globales

AERONÁUTICA · 22

NOTICIAS · 23

TECNOLOGÍAS ASOCIADAS · 24

Fabricación a la carta con ingeniería de vanguardia

NOTICIAS · 25

SERVICIOS · 28

DIRECTORIO · 29

“Estamos convencidos de que el sector será capaz de levantarse y salir reforzado de esta crisis”

Rebeca Acebrón | Vicepresidenta de Asime y CEO del Grupo Acebrón



La vicepresidenta de Asime es optimista sobre el escenario pos-COVID-19 y aboga por poner en marcha un plan de reactivación de la demanda en sectores estratégicos, como automoción, energía o naval.

La crisis sanitaria provocada por el coronavirus ha traído pareja otra económica, de consecuencias todavía impredecibles. Desde Asime, ¿cómo ven la situación? • Si bien la crisis es de una magnitud enorme, y la situación en España no es fácil por los niveles de déficit y desempleo

previos a la crisis, desde Asime la vemos con un moderado optimismo.

¿Cuáles han sido las preocupaciones y demandas trasladadas por las empresas asociadas durante este tiempo? • Desde Asime realizamos varios estudios desde el mes de abril a nuestras más de 600 empresas asociadas con el fin de conocer en detalle el impacto laboral y económico que la crisis sanitaria está teniendo en el sector del metal gallego. Una de las mayores preocupaciones, sobre todo al inicio, fue la caída de actividad y pedidos por el impacto en el sector en el medio plazo, seguida de la dificultad para adquirir EPIs y la falta de suministros y/o materiales. La inmensa mayoría de las empresas intentó priorizar medidas de flexibilización, teletrabajo y permiso recuperable para evitar el ERTE. Otra preocupación de las empresas fue el poder garantizar la seguridad y salud de los trabajadores, desarrollando protocolos de actuación específicos para la prevención de riesgos y seguridad vinculados al COVID-19.

¿Y qué mecanismos se han activado desde Asime para fortalecer a las compañías integradas en la asociación y dar respuesta a sus demandas? • Desde Asime hemos realizado compra agrupada de las EPIs más demandas. Se han suministrado más de 80.000 mascarillas y se ha realizado compra de gel hidroalcohólico a unos precios muy competitivos. Hemos mantenido una continua y permanente comunicación informando y asesorando a las empresas de todos los cambios normativos y legislativos, intentando resolver todas las dudas. Se hizo una guía de buenas prácticas para facilitar la confección de los protocolos del COVID-19 de las empresas. Hemos impartido formación gratuita para nuestros asociados y también hemos participado en varios proyectos solidarios.

“Desde Asime hemos realizado compra agrupada de las EPIs más demandas. Se han suministrado más de 80.000 mascarillas y se ha realizado compra de gel hidroalcohólico a unos precios muy competitivos”

Se habla mucho de posible recuperación en U o en V, ¿qué opinión tiene al respecto? • Creemos que la recuperación no va a seguir una misma curva a nivel global, si no que dependerá mucho del sector. Habrá sectores con una recuperación mucho más rápida que se podrá dinamizar con medidas concretas, como por ejemplo el nuevo Plan Renova en el sector automoción y otros cuya reparación será mucho más lenta.

¿Qué medidas cree que son necesarias de cara a la reactivación económica? • A corto y medio plazo es dotar de liquidez a las empresas con recursos temporales de mayor alcance. En necesario que se ponga en marcha un plan de reactivación de la demanda en sectores estratégicos, como puede ser el de automoción, energía o naval. Las administraciones han de acompañar al sector con medidas estructurales que generen condiciones de trabajo y de inversión que permitan a Galicia competir en igualdad de condiciones que otras regiones.

“La transición energética va en serio y esta crisis puede ser la palanca que se necesitaba para apostar por ella”

¿Cuáles son las principales fortalezas del sector industrial y del metal en estos momentos? ¿Qué valores diferenciales considera que existen en las empresas integradas en Asime para permitirle superar la crisis con celeridad? •

El sector industrial y del metal es un sector muy amplio y transversal que cuenta con tecnologías que a su vez se pueden aprovechar para otras actividades. Si tuviese que destacar cuatro valores diferenciales de nuestras empresas diría capacidad de Innovación y apuesta por las tecnologías asociadas a la digitalización e Industria 4.0, especialización en

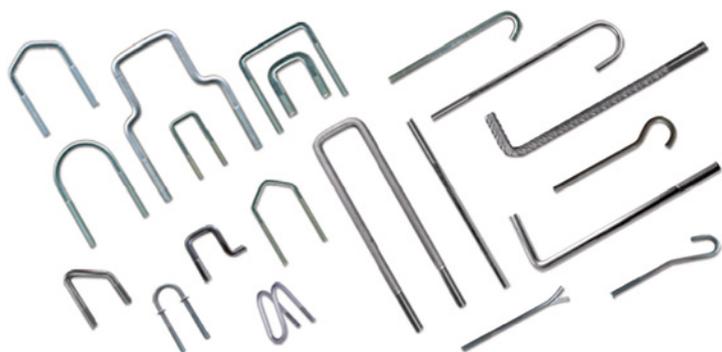
actividades orientadas hacia el valor añadido; internacionalización, colaboración y diversificación.

¿Qué rol jugarán las energías renovables y otros sectores pioneros como la eólica marina en el futuro del sector? • La transición energética va en serio y esta crisis puede ser la palanca que se necesitaba para apostar por ella. La eólica marina es una industria en crecimiento y con mucho potencial que en Galicia hemos de impulsar y apoyar. Contamos en las costas gallegas con un gran recurso marino eólico y con una industria y cadena de suministro capaz de cubrir las necesidades de fabricación que esta industria demanda.

¿Qué mensaje de futuro lanzaría a las compañías integradas en la asociación? • Un mensaje de optimismo. Hemos de poner en valor y dignificar el sector del metal que ya demostró en el pasado que sabe salir de las crisis y estamos convencidos de que será capaz de levantarse y salir reforzado.

RECENSE

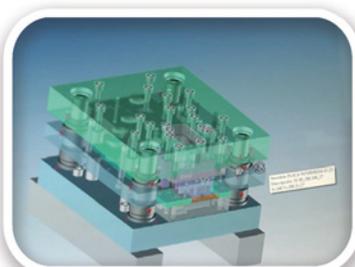
ABARCONES Y ROSCADOS



CORTE, ESTAMPADO, PLEGADO Y SOLDADURA



LA FIJACIÓN A SU MEDIDA



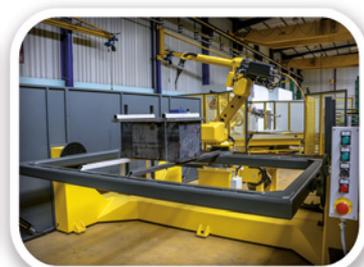
▲ **DISEÑO Y FABRICACIÓN DE TROQUELES**



▲ **ZINCADO Y LACADO**



▲ **SOLDADURA ROBOTIZADA**



El nuevo escenario: desafíos y oportunidades para la recuperación económica

El sector metal constituye la espina dorsal de nuestra industria y aporta más del 38% del empleo industrial y el 20 % del producto interior bruto de Galicia. La crisis provocada por el coronavirus ha tenido un fuerte impacto en esta industria, que deberá ahora afrontar los amplios desafíos globales que se le presentan.

En general, el panorama económico postCOVID en el sector industrial es visto con moderado optimismo por los expertos. **David Regades, delegado del Estado en el Consorcio de la Zona Franca de Vigo**, señala tres enseñanzas que debemos sacar de esta crisis; la producción local, la digitalización y la ecología. “Lo primero que hemos visto es la necesidad de reducir nuestra dependencia del exterior con más industria que aporte producción local de alta calidad. Lo segundo es que hay que seguir avanzando en ese esfuerzo de digitalización porque es el camino para que las pequeñas empresas gallegas superen la barrera de su tamaño y salten el muro de aislamiento geográfico. La tercera enseñanza, es que economía y ecología deben ir de la mano y en Galicia tenemos los mejores mimbres para apuntarnos a las grandes oportunidades del New Green Deal de la Unión Europea”, explica.

Carlos Mantilla, decano del Colegio de Economistas de Pontevedra, también se muestra optimista sobre el futuro económico y cree que “el adelanto en la desescalada sobre los plazos previstos mitigará en parte los efectos negativos”. Augura además que “el consumo y fundamentalmente la inversión van a ser los pilares en que se sustente esta posible recuperación, sin olvidarse del

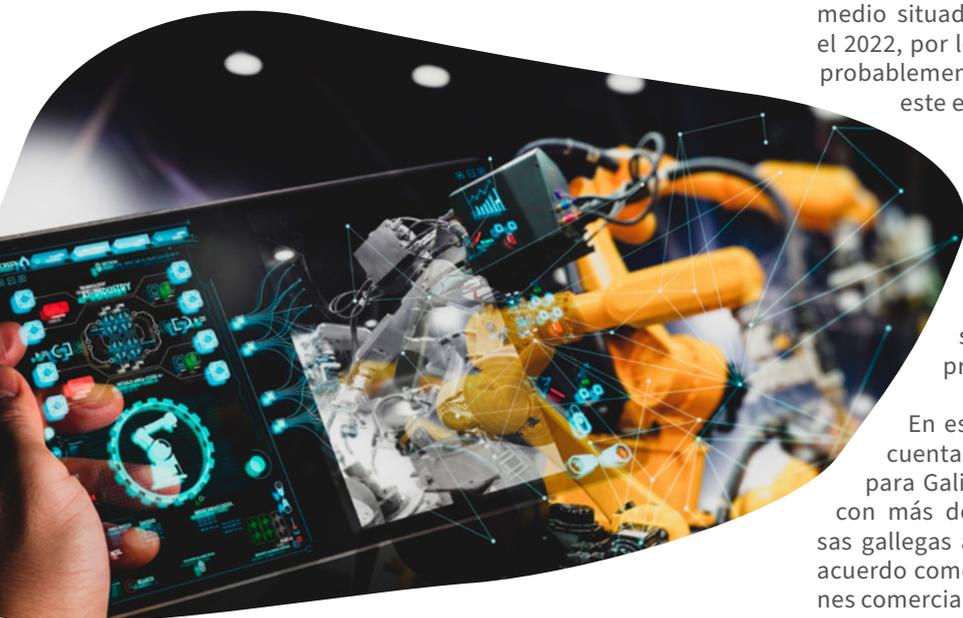
turismo ya que su recuperación tendrá efectos directos en el sector industrial”.

Para el año 2020 los economistas de la OMC prevén dos escenarios, uno optimista en el que se estima una disminución del comercio mundial del 13% a nivel general, y uno pesimista en el que esta caída se sitúa en el 32%

Las operaciones internacionales y el comercio fuera de nuestras fronteras también están a la expectativa de ver qué acontece en este nuevo escenario. A este respecto, **Sergio Prieto, director territorial de comercio e ICEX en Galicia**, recuerda la necesidad de tener en cuenta las previsiones que la Organización Mundial del Comercio (OMC) hizo en el mes de abril sobre la evolución del comercio internacional en 2020 y 2021. “Para el año 2020 los economistas de la OMC prevén 2 escenarios, uno optimista en el que se estima una disminución del comercio mundial del 13% a nivel general, y uno pesimista en el que esta caída se sitúa en el 32%. Desde mi punto de vista creo que una visión más realista podríamos estar hablando de una caída del comercio internacional en el año 2020 del 20%-25% debido a la pandemia del COVID-19. Si bien es verdad, que para el 2021 se prevé una recuperación del comercio internacional con un crecimiento medio situado en el 15%; con un mantenimiento para el 2022, por lo que estamos hablando de una salida que probablemente sea en forma de raíz cuadrada”, explica este experto en comercio internacional.

Los efectos de la crisis se van a notar a nivel mundial pero la propia OMC, según recuerda Prieto, “estima que habrá zonas o regiones del mundo cuya caída mundial de la demanda será mayor (como América del Norte y del Sur) y en otras que será menor (como Asia, Oriente Medio o la propia UE).

En este sentido, en la UE es necesario tener en cuenta también el Brexit. “No podemos obviar que para Galicia, Reino Unido supone nuestro 4º cliente con más de 1.500 millones € y mas de 500 empresas gallegas afectadas”, señala Prieto que confía en un acuerdo comercial entre la UE y UK para que las relaciones comerciales no se vean afectadas.



Gestión emocional para salir de la crisis

Para abordar este nuevo período también es importante tener ciertas claves para la gestión emocional y el liderazgo en el ámbito de las empresas. Así, **Juan José Álvarez Vicente, psicólogo experto en coaching personal y organizacional**, cree que “un buen líder emocional desea ampliar su autoconocimiento para saber cómo se siente y qué información tiene para él cada emoción. Esto ayuda al líder a gestionar momentos de crisis o estrés de manera exitosa desarrollando la competencia del autocontrol y así no dejarse llevar por impulsos o miedos”, explica este psicólogo.

Reducir la dependencia del exterior, avanzar en el esfuerzo de digitalización y unir economía con ecología son algunas de las enseñanzas que esta crisis nos deja

Considera también que “para motivar e influir positivamente al equipo es vital saber cómo acercarse a cada uno de los miembros”, defiende la empatía como “una herramienta magistral para este acercamiento, Sólo así, unidos y alineados, podremos afrontar los nuevos retos”, concluye.

Perpectivas para el futuro

La presidenta del Círculo de Empresarios de Galicia, Patricia García, señala que “muchos ERTes se van a

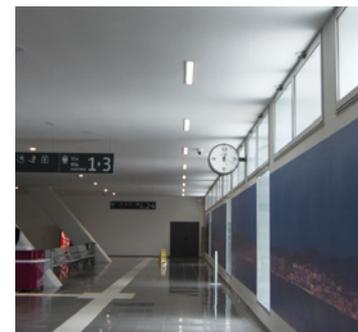
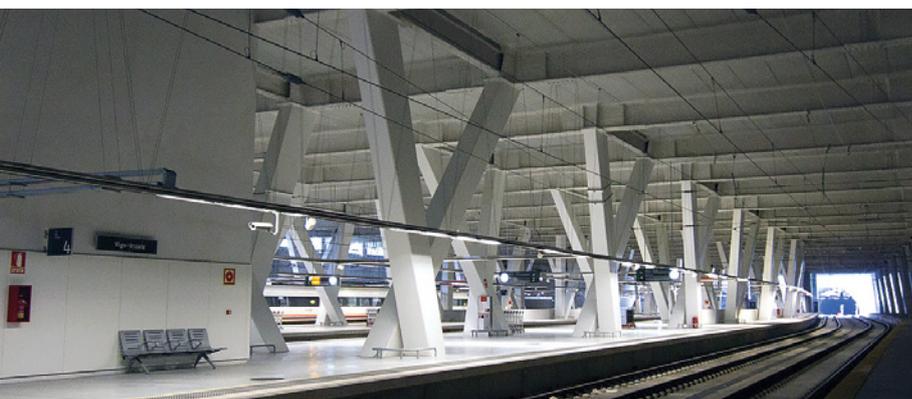
prolongar hasta septiembre y es previsible que en algunos sectores el levantamiento de esos expedientes se demore hasta finales de año. Tenemos que estar preparados para cualquiera de los escenarios y eso implica, como mínimo, garantizar la provisión del material sanitario necesario y avanzar en el teletrabajo, en aquellos sectores en los que sea posible. Y quizá sea un buen momento para plantearnos en serio un nuevo modelo económico, más necesario si cabe en el caso de Galicia dada nuestra situación geoestratégica, alejada de los grandes centros de decisión. Confío en que 2021 sea un año de plena normalidad, pero no hay que olvidar que hay pérdidas irrecuperables en sectores como el turismo, la hostelería, ocio y cultura, el textil o el comercio, que podrían necesitar inyecciones económicas directas para garantizar la supervivencia de cientos de empresas y miles de empleos”.

Expositores de éxito

Por último, **Justo Sierra, Presidente de Asime**, destaca que “Desde el inicio del estado de alarma, las empresas del sector metal registraron caídas de más del 50% en su facturación, pero en el nuevo panorama de reactivación se mira con cautela hacia un escenario de optimismo y recuperación paulatina. Sin embargo, para ello será necesaria una hoja de ruta clara por parte de todas las administraciones para potenciar e impulsar el sector. Debemos ser más competitivos respecto a otros países, diversificando todavía más nuestros clientes y mostrando toda la calidad y potencial de nuestros proveedores de primer y segundo nivel”.

elvan
INSTALACIONES

Garantía profesional para tus instalaciones eléctricas y de telecomunicaciones



ELVAN INSTALACIONES
Rúa Alonso Ojeda nº 4 Bajo
36207 Vigo (Pontevedra)

Tel.: 986 073 073
Fax: 986 343 062
info@elvan.es

www.elvan.es

“Sería un mal atajo recortar el cumplimiento social y medioambiental para ahorrar unos euros”

Inmaculada Rodríguez | *Directora de Emociación*



Su vocación actual es ayudar a profesionales y a empresas a desarrollar sus emociones y tiene clara la importancia del coaching en el proceso de crecimiento empresarial. Experta en RSC, Inmaculada Rodríguez aboga por evitar la precarización laboral en este nuevo contexto pos-COVID-19.

La crisis provocada por el COVID-19 ha traído incertidumbre. ¿Cómo pueden afrontar las empresas su gestión en este momento? • Con prudencia y valor. Creo que no son tiempos para lamentos, sino para seguir un consejo que hace años me dieron: no te preocupes, ocúpate.

“Confío en que los consejos de administración sean conscientes del riesgo que corren si abandonan la responsabilidad social corporativa”

¿Cuáles cree que son los mayores retos a los que se enfrentan las empresas en este nuevo panorama? • Sobrevivir y salir indemnes de esta nueva crisis.

¿Qué mecanismos de ayuda puede ofrecer el coaching para directivos que deban trazar ahora su hoja de ruta en este nuevo escenario? • Un proceso de coaching sirve para acompañar en esas dudas, reflexionar y responder a preguntas que nunca nos haríamos a nosotros mismos y, sin duda, son claves para ponernos en marcha en la mejor dirección. Las respuestas están dentro de nosotros, solo hace falta una ayudita para que veamos todo más claro.

¿Cómo cree que las empresas deben abordar su RSC en un momento de cambio como este en el que se habla tanto de ella? • En primer lugar, no perder todo el trabajo ya hecho y garantizar que los derechos humanos, entre ellos los laborales, no se conculcan en toda la cadena de suministro. Como auditora social, estoy viendo a grandes cadenas preparando planes especiales para garantizar que esto no pase, ya que habrá una tendencia a la precarización laboral, como en todas las crisis económicas, sean coyunturales o estructurales. Una empresa responsable siempre será más atractiva como proveedora que una empresa incumplidora, sea cual sea el tiempo. Sería un mal atajo recortar el cumplimiento social y medioambiental para ahorrar unos euros. Confío en que los consejos de administración sean conscientes del riesgo que corren si abandonan la responsabilidad social corporativa.

“Es imprescindible escuchar y trabajar en equipo, de verdad, buscar juntos las soluciones y cómo implementarlas”

¿Cuáles cree que son los viejos hábitos de las empresas que deberán cambiar para adaptarse a la nueva situación y sobrevivir con éxito? • Creer que el directivo es el único que tiene las respuestas y que los equipos están para obedecer. Es imprescindible escuchar y trabajar en equipo, de verdad, buscar juntos las soluciones y cómo implementarlas. Es necesario un liderazgo de trinchera, sin buscar mártires a los que culpar de lo que suceda.

Hace poco ofrecía un taller en el Instituto de Desarrollo Industrial IDE Asime sobre la gestión de situaciones de crisis y sobre cómo el coaching puede ayudar a los que lideran empresas. ¿Cómo ha sido su experiencia formativa en el centro? • Muy interesante y felicito a IDE por esta iniciativa.

¿Qué mensaje de futuro comunicaría a las empresas para enfrentarse a sus retos o replantearse a medio-largo plazo? • Ya hemos sido capaces de salir de muchas, y con *sentididño* y equipo podemos con todo.

Asime evalúa el impacto del COVID-19 en un informe específico

Asime ha realizado un estudio entre sus más de 600 empresas asociadas para evaluar el impacto que está teniendo el COVID-19 en el sector del metal gallego. El estudio analiza qué medidas adicionales son necesarias para hacer frente a esta crisis y la incidencia que está teniendo en el sector.

El estudio ha analizado la situación en las más de 600 empresas asociadas

Asime ha elaborado hasta la fecha dos informes, uno en abril y otro en junio, que arrojan luz sobre el impacto de la crisis derivada de la pandemia del coronavirus.

Los resultados de abril mostraron una fuerte caída en la actividad, graves problemas para la adquisición de EPIs, y una enorme adaptabilidad por parte de las empresas, que han priorizado desde el inicio medidas de flexibilización para evitar los ERTE (hasta la fecha estos han tenido una incidencia de un 36% en el sector, siendo de fuerza mayor total o parcial un 60% de los mismos).

Los datos del mes de junio, por su parte, revelan una recuperación paulatina de los niveles de actividad, que en la inmensa mayoría de los casos estaba ya por encima del 50%. Sin embargo, más del 60% de las empresas muestran **gran preocupación por la caída de actividad derivada de la falta pedidos y/o subcontratación y por la inestabilidad y falta de certezas** sobre la actividad económica, que puede tener un impacto considerable el próximo año.

En el apartado de prevención de riesgos, el informe hace hincapié en que el metal gallego está comprometido con la seguridad de los trabajadores, habiendo implementado en un 90% protocolos específicos. La mayoría de las empresas ha pasado ya la fase de escasez total de equipos de protección individual y más del 90% ha implementado fuertes medidas higiénicas. A esta medida le siguen otras como las restricciones de visitas y reuniones presenciales en la empresa, limitación de aforo en zonas comunes, protocolos de acceso para proveedores y transportistas, o mantener teletrabajo puestos que pueden desempeñarse a distancia.

Desde Asime destacan que casi la mitad de las empresas no ha solicitado a día de hoy ninguna de las medidas paliativas puestas en marcha por la administración central y autonómica. Solo los avales ICO han sido relativamente exitosos en el sector metal. Esto pone de manifiesto que estas medidas no están respondiendo de forma



adecuada a la realidad del sector industrial, tal y como destacó Enrique Mallón, Secretario General de Asime.

“Si queremos mantener la industria actual, que está en un nivel bajo respecto a décadas anteriores, debemos facilitar **apoyos públicos y sobre todo servicios y suministros a precios competitivos**. La innovación, la digitalización, el comercio exterior, el suelo industrial a precios razonables y el suministro energético estable y competitivo son cuestiones clave que pasan a tener una relevancia crucial ahora que debemos hacer frente al impacto del COVID-19”, insistió Justo Sierra, Presidente de Asime.

Asime pide a las administraciones públicas ambición y valentía para afrontar la situación

Es también remarcable que, según el informe elaborado por Asime, un tercio de las empresas prevé reducir o prescindir de personal externo o temporal como consecuencia de la crisis, por lo **que el impacto en el empleo puede ser relevante si no se toman las medidas necesarias**.

Respecto a las perspectivas de reactivación, desde el inicio del estado de alarma, más del 50% de las empresas han registrado caídas de facturación por encima del 25%, pero una gran mayoría espera recuperación en estas cifras en los próximos 3 meses. Si se ponen en marcha las medidas necesarias de apoyo e impulso por parte de todas las administraciones, Asime espera **poder recuperar como tarde a finales del 2021 las buenas cifras de facturación y empleo** que se estaban registrando en el sector en 2019.●

La industria gallega se vuelca en la lucha contra el coronavirus



Pantallas faciales

En este sentido, Asime y la Universidade de Vigo han sido impulsoras y coordinadoras de la Plataforma Galicia-EscudoCOVID-19, una iniciativa conjunta a nivel nacional a través de la cual se han producido y repartido más de 56.000 pantallas protectoras faciales solo en Galicia, y más de 230.000 en toda España.

En la producción de los escudos han participado directamente las empresas Adhex, Mepronor, Plascies, Plymouth, Troqueles Galicia y Valver. Otras empresas han sumado colaboración. Entre ellas, Dativic, Lupeon, MCSyncro, Mepronor, Plascies, Plymouth, Cerradoras López Galicia, Chou Pesqueira, Coren, Distevi, Gadisa, Fabricaciones Parma, Instalaciones del Noroeste, Itera Técnica, Laser Galicia, Metaldeza, Onice Estudios y Proyectos, Resinas Castro, Royal Roos Ingeniería, Solmecor, Umiametal y Vigumat.

LU-Touch

La excepcional situación vivida durante la pandemia ha llevado a las empresas a reinventarse y extremar el ingenio, ofreciendo solu-

ciones innovadoras como LU-Touch, un útil de apertura y cierre de puertas y ventanas que permite también actuar como pulsador de botones e interruptores, de forma que se evita el contacto directo con superficies y se limitan los riesgos de contagio.

La idea original de este diseño surgió a través de la impresión 3D por parte de las startups Lupeon y Dativic. Con la ayuda de Asime y la Universidade de Vigo, y en colaboración con Roviño5 y Akwel Automotive, se llevó a cabo la producción al siguiente nivel a través de un proceso de modelado e inyección en plástico. Como resultado, se han entregado más de 10.000 llaves solidarias de este tipo en toda España.

Impresiones sobre la iniciativa

Al respecto, Miguel Barquero, director general de Akwel Automotive, manifestó que “estamos muy satisfechos de participar en un proyecto solidario de esta magnitud. Hemos logrado industrializar un proceso productivo en tiempo récord, en tan solo cinco días, cuando lo normal, en la industria aeronáutica, son semanas”.

Por su parte, Luis Mandayo, director general de Lupeon, destacó que en “Lupeon y Dativic pusimos en marcha la idea y diseño original de esta pieza, que nació hace unas semanas por impresión 3D. Ahora, hemos conseguido dar

Desde el inicio de la crisis sanitaria provocada por el COVID-19, Asime ha impulsado varios proyectos solidarios para contribuir de manera urgente e inmediata a la lucha contra el coronavirus en distintos ámbitos.

Durante la pandemia, Asime y sus empresas integradas promovieron diferentes iniciativas solidarias

Tal y como destaca Enrique Mallón, Secretario General de la organización: “desde Asime, una entidad consolidada que integra más de 600 empresas, entendimos que debíamos estar a la altura de las circunstancias y apoyar al máximo diferentes iniciativas que sirvieron para proteger a nuestro personal sanitario y asistencial, que luchó cada día en primera línea contra el virus”.

Naturaleza altruista

Así, a través de diferentes proyectos solidarios, Asime unió fuerzas con la Universidade de Vigo, con quien lanzó conjuntamente diversas iniciativas desde el inicio de la crisis. La naturaleza altruista de estas iniciativas ha puesto de manifiesto que, en situaciones difíciles, la colaboración directa entre universidad y empresa permitió conjugar las capacidades productivas propias del tejido empresarial con los conocimientos científico-tecnológicos procedentes de la universidad.



un paso relevante uniendo fuerzas con otras empresas y organizaciones, con las que llegaremos a una producción de hasta 10.000 piezas gracias al proceso de inyección en plástico”.

Desde Roviño5, otras de las empresas que promovieron la iniciativa, también se puso en valor la misma. Según señalaron sus responsables, la urgencia de la situación y la relevancia de este proyecto “nos ha llevado a sumarnos a esta iniciativa, poniendo toda nuestra capacidad productiva en diseñar y fabricar un molde”.

Batas de protección

Otra de las iniciativas puestas en marcha tuvo como protagonistas a la Universidade de Vigo y a las empresas Coasa, Ana Muñiz, Dalot y Pin Factory. Todas ellas reorganizaron su producción y se volcaron en la fabricación de más de 1.000 batas, que fueron donadas a los servicios sanitarios y administraciones públicas para paliar la escasez de material de protección frente al coronavirus.

Al respecto, Ricardo Escolano, gerente de Coasa, consideró que para su empresa ha sido “un orgullo haber puesto su granito de arena a este proyecto solidario en un momento en el que todos nos sentimos afectados por una causa común”.

Las ideas evidencian cómo el tejido empresarial gallego ha sido capaz de agudizar el ingenio, reinventándose para ofrecer a los afectados soluciones innovadoras

Por su parte, Ramón Alonso, administrador de Transportes Dalot, declaró que “acostumbrados a diario a hacer entre-

gas muy urgentes en toda Galicia, desde Dalot nos fue sencillo involucrarnos en este proyecto en el que tanto la empresa como el personal estamos encantados de poder colaborar”.

Finalmente, José Luis Fernández, administrador de Ana Muñiz, manifestó sobre la iniciativa que “nuestra empresa está dedica normalmente a una producción muy distinta, pero hemos hecho un esfuerzo para cambiar nuestra actividad y producir este tipo de batas, ya que es un proyecto con el que nos hemos comprometido desde el principio y que ha sido posible gracias especialmente a nuestro personal, al que le agradecemos enormemente su aportación”.

Bifurcadores para multiplicar la capacidad de los respiradores

Junto a esto, las empresas Lupeon y Dativic desarrollaron durante la pandemia una iniciativa innovadora para apoyar a los centros sanitarios en la mejora de la atención a los afectados por coronavirus. Así, fabricaron unos adaptadores, producidos con impresión 3D, capaces de conectarse directamente con los respiradores existentes en los hospitales, haciendo posible que una misma máquina diese asistencia a dos e incluso tres pacientes a la vez. Esta innovación fue clave para multiplicar la capacidad actual de los hospitales y llegar a triplicar, con los medios ya existentes, las posibilidades de cuidado a pacientes con coronavirus.

Las piezas producidas por Lupeon convertían máscaras de buceo en dispositivos para mejorar la respiración de los pacientes o en equipos de protección individual para personal sanitario o de atención asistencial a ancianos y dependientes.

Sobre la iniciativa, Luis Mandayo, director general de Lupeon, declaró que “hemos desarrollado estos bifurcadores y trifurcadores basándonos en artículos científicos. Lo hemos llevado a cabo con material biocompatible y validado para utensilios quirúrgicos, y la producción se ha hecho en máquinas de última tecnología”. ●

Fluid-Control, fiabilidad y ahorro energético

Más de tres décadas de trayectoria avalan la calidad y rigurosidad de Fluid-Control. Asentada en A Coruña, está especializada desde sus inicios en hidráulica, neumática e instrumentación y su objetivo es proporcionar soluciones profesionales adaptadas a las necesidades de sus clientes. Las tres características que definen sus diseños son: máxima fiabilidad, mínimo consumo energético y fácil mantenimiento.

La inversión que realiza en tecnología hace que esté a la vanguardia del sector y que consiga mejorar permanentemente sus servicios. “En relación al suministro de material y asistencia técnica, ofrecemos una experiencia y un conocimiento técnico que nos distingue de la competencia, ya que nos permiten evaluar y solucionar problemas en equipos e instalaciones”, indican desde la dirección de Fluid-Control, al tiempo que subrayan que ese es su valor añadido fundamental frente a meros suministradores de material, “que no pueden ofrecer un servicio de asesoramiento técnico a la hora de la compra ni solucionar posteriores problemas de funcionamiento o elevado consumo energético”.

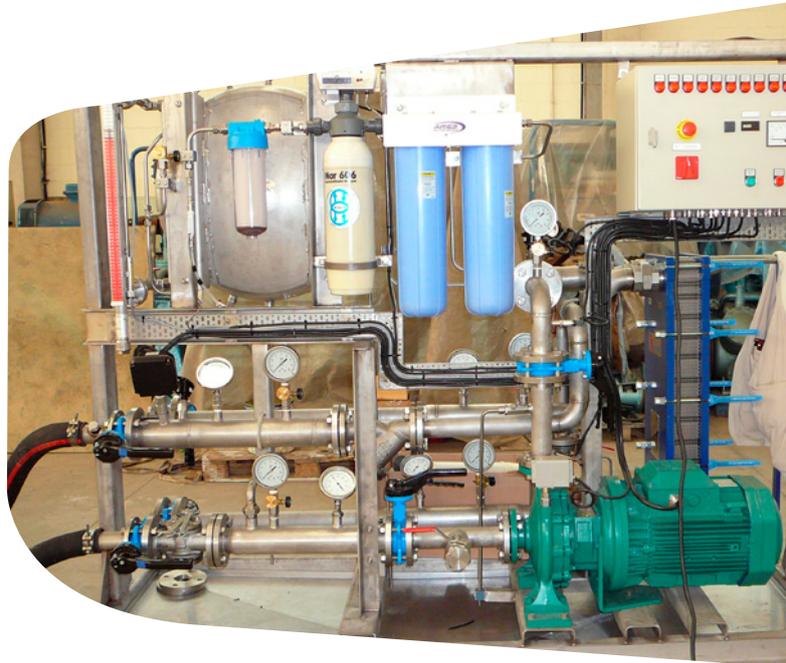
Proceso completo

Fluid-Control realiza todo el proceso, desde el diseño y fabricación de equipos hasta las pruebas y puesta en marcha. Además, dispone de un almacén para el suministro de componentes. Consciente de la importancia de la calidad y el medio ambiente, implantó en el año 2006 los Sistemas de Gestión de Calidad y de Medio Ambiente, de conformidad con los requisitos de las Normas Internacionales UNE-EN ISO 9001 y UNE-EN ISO 14001.

La inversión en tecnología es clave para mantener la diferencia con empresas competidoras

Entre los servicios que desarrolla figuran la fabricación y el montaje de centrales hidráulicas y accionamientos, así como la promoción de proyectos “llave en mano” de sistemas hidráulicos y neumáticos, con los últimos avances tecnológicos. La modernización y el reciclaje de máquinas, con el ahorro energético y el bajo nivel de ruido y mantenimiento como objetivos principales son otras de sus especialidades, a las que se suman la reparación de equipos navales como grúas o servotomones y de equipos neumáticos y elementos hidráulicos y neumáticos.

La calibración de aparatos como manómetros o viscosímetros; el flushing de circuitos hidráulicos; la reparación y carga de acumuladores y la fabricación de equipos didácticos para



La empresa coruñesa está especializada desde 1987 en hidráulica, neumática e instrumentación

universidades y escuelas de formación profesional son otras de sus especialidades. Entre ellas, además, figuran estudios completos de filtración, así como el análisis de la contaminación de los sistemas de aceite de acuerdo a las norma ISO y NAS, sensores en instalación fija para detectar suciedad y agua.

Crisis COVID-19

Los retos a los que se enfrenta la empresa, según su dirección, son: persistir en su intento de seguir aportando a sus clientes soluciones técnicas y productos que satisfagan sus necesidades y expectativas. “Con el fin de incrementar nuestra fuerza en el mercado, se están estudiando nuevas líneas de negocio o posibles colaboraciones con otras empresas del sector. El objetivo es poder ofrecer más servicios y llegar a clientes a los que ahora no accedíamos”, apuntan.

Respecto a la crisis de la COVID-19, sostienen que, a pesar de que se han implementado mecanismos para intentar garantizar la sostenibilidad de las empresas y evitar las quiebras, “no por ello será menos violento el impacto en el volumen de negocios y los beneficios”. Así, sostienen que la vuelta a la normalidad “llevará tiempo, dadas las escasas perspectivas de actividad, que se irá recuperando muy gradualmente”.

La industria eólica marina bate récords

La energía del viento tiene un gran futuro, también cuando se fabrica sobre el mar. Lo avalan los datos: la industria eólica marina registró en el año 2019 un récord histórico de crecimiento, al aumentar un 35,5% su potencia instalada y pasar de 4,5 a 6,1 Gigawattios, según los datos correspondientes al pasado año y publicados por el Consejo Mundial de Energía Eólica (GWEC).

Este segmento de la generación de energía eólica suma un total de 29 Gigawattios, después de que una de cada diez nuevas instalaciones de energía eólica construidas durante 2019 fuese instalada sobre el mar. En este ámbito, Europa se situó, ese mismo ejercicio, como el mayor mercado emergente, con el 59% de las nuevas instalaciones marinas, aunque, por países, China encabezó el ranking, con un total de 2.395 Megawattios; seguida por Reino Unido (1.764 MW), Alemania (1.111 MW), Dinamarca (374 MW), Bélgica (370 MW) y Taiwán (120 MW), a los que siguen Portugal y Japón, con 8 y 3 MW, respectivamente.

El aumento se acelerará

Asimismo, las previsiones de la organización mundial del sector indican que el número de este tipo de instalaciones se acelerará en los próximos años hasta alcanzar 50 nuevos



Megawattios instalados en el año 2024 gracias, sobre todo, a importantes proyectos previstos para Estados Unidos, Taiwán, Japón, Vietnam y Corea del Sur.

De este modo, si estos pronósticos se cumplen, en los próximos cinco años la capacidad mundial de generación de energía eólica marina crecería un 207%, hasta alcanzar los 90 Gigawattios. ●

España apura el cambio energético

Las energías limpias ganan terreno en España. En 2019 superaron ya la mitad de la potencia generada por las nuevas plantas de energía eléctrica, al sumar 55.000 Megawattios de una capacidad total de 110 Gigawattios.

El pasado año entraron en funcionamiento en nuestro país 6.528 Megawattios de generación de energía renovable gracias, en buena medida, al espectacular incremento del sector fotovoltaico, que creció un 93,2% con respecto a 2018. Estas cifras sitúan a España en una posición privilegiada para liderar la transición energética en Europa, cuyo objetivo es alcanzar la neutralidad climática en 2050.

La energía fotovoltaica aumentó el 93,2% el pasado ejercicio

El Plan Nacional Integrado de Energía y Clima de España, que el Ministerio para la Transición Ecológica diseñó para el período 2021-2030, señala entre sus ejes de actuación una fuerte apuesta por un nuevo modelo de movilidad eléctrica, así como el apoyo al autoconsumo como base de un nuevo sistema de generación distribuida, que implicará cambios en la gestión de la demanda, el almacenamiento, la digitali-



zación de las redes y nuevos esquemas de operación de red que permitan flexibilizar el sistema.

Galicia aprueba con nota

Galicia no es ajena a esta tendencia y el pasado año batió su récord histórico de producción de energía con fuentes renovables gracias a que las energías limpias, con la energía eólica a la cabeza, generaron en 2019 el 62,5% de toda la energía producida en la comunidad autónoma. ●

“En Matrigalsa pondremos el foco en el crecimiento internacional”

Mikel Alberdi | *Director general de Matrigalsa*



Mikel Alberdi lleva apenas un año al frente de Matrigalsa, cuya dirección general asumió en febrero de 2019, después de que en 2017 esta empresa pionera en la construcción de moldes fuese adquirida por CM Corp y Xesgalicia y trasladase su actividad a sus nuevas instalaciones del polígono de A Granxa, en O Porriño (Pontevedra). Este ingeniero industrial desembarcó en Matrigalsa tras dirigir equipos distribuidos en 15 países que sumaban más de 3.000 empleados y desarrollar una fulgurante carrera como ejecu-

tivo internacional en sectores como la banca, la energía o las telecomunicaciones.

Matrigalsa fue fundada en 1982 como proveedora de utillaje y equipos de control para automoción y en 1997 se especializó en la construcción de moldes. Hoy es una empresa de vanguardia con una plantilla de 80 trabajadores y nueve millones de euros de facturación durante el pasado año. En 2020 resultará difícil mantener el mismo volumen de ventas porque, al igual que el resto de las empresas nacionales e internacionales, sufrió el brutal impacto de la crisis provocada por la COVID-19.

Alberdi repasa el pasado, analiza el presente y también el futuro de una empresa y de un sector que juegan un papel decisivo en el mantenimiento del tejido industrial gallego.

“Pasaremos momentos difíciles, pero el sector se recuperará de la crisis del COVID-19”

¿Qué supuso para Matrigalsa su cambio societario? • La entrada del nuevo accionariado fue muy positiva porque permitió realizar importantes inversiones en infraestructura. Eso nos posiciona ahora mejor en el mercado porque podemos ampliar tanto el portfolio de productos que somos capaces de producir como nuestra presencia en el mercado internacional.

¿Qué peso tiene la exportación en la facturación de Matrigalsa? • Las exportaciones suponen aproximadamente un tercio de nuestro volumen de ventas.

¿Cuáles son los principales clientes? • Renault, Seat, Skoda, Nematik (en España, Polonia y Turquía), ZF-TRW (en España y México), Automotive, Fiasa...

¿Qué supuso el traslado a la nueva factoría? • Además de un cambio de imagen y actualización del lay-out productivo, las nuevas instalaciones nos han permitido aumentar nuestras capacidades. Ahora somos capaces de producir tanto moldes de mayor tonelaje como de mayor calidad y complejidad.

¿Qué impacto ha tenido en Matrigalsa la crisis derivada del COVID-19? • El impacto en nuestra empresa fue similar al que sufrió todo el sector. Fue importante porque la carga de trabajo disminuyó considerablemente.

¿Cuándo y cómo prevé que se saldrá de la actual situación? • Preveemos una recuperación paulatina de la actividad durante los próximos 12 meses, aunque esa recuperación no estará exenta de sobresaltos. No creemos que la normalidad, tal y como la conocíamos hasta marzo pasado, regrese antes de mediados de 2021.

¿Ese es un pronóstico extensible a todo el sector en Galicia? • Sí. Pasaremos momentos difíciles, pero el sector saldrá adelante. No tenemos dudas al respecto.

¿Cuáles son los planes de futuro de Matrigalsa? • Pondremos el foco en el crecimiento internacional ofreciendo productos complejos con gran valor agregado.



Akwel Vigo planta cara al COVID-19

La empresa fabrica, en colaboración con otras firmas y entidades, un dispositivo para abrir puertas o ventanas sin tocarlas

Tras casi medio siglo de actividad ininterrumpida (desde el nacimiento de la empresa familiar DIK, en cuyo capital social entraría en 1991 la firma francesa MGI Coutier, que recientemente adoptó su nombre actual), Akwel Vigo sufrió, como todo el tejido industrial, el impacto de la COVID-19.

“Fue una parada casi total durante dos meses. Un hecho insólito que supuso un gran impacto económico”, admite el presidente de Akwel Vigo, Miguel David Barquero, que hace apenas cuatro años tomó el mando de la empresa dentro de un proceso de relevo generacional planificado y ejecutado con pulcritud y eficiencia.

La firma viguesa con sede en O Caramuxo dedicó la obligada parada de la industria automovilística –PSA con su planta de Citroën de Vigo es el principal cliente de la firma nacida en 1962 y hoy perteneciente a la multinacional francesa con presencia en 22 países– no solo a prepararse para arrancar de forma segura y evitar contagios, sino que puso su capacidad al servicio de la lucha contra la pandemia y logró producir 18.000 dispositivos esenciales para reducir el riesgo de contagio de la COVID-19.

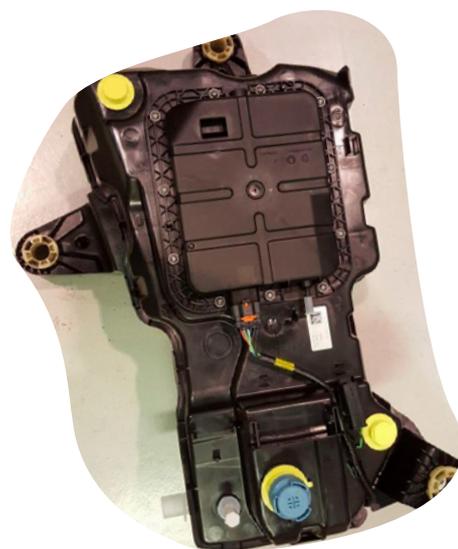
Fabricado en tiempo récord

La LU-Touch, el mecanismo fabricado en tiempo récord por la firma viguesa, permite abrir y cerrar puertas o ventanas y actuar como botón pulsador o interruptor sin tocarlos directamente, lo que minimiza el riesgo de contagio. Se trata de un instrumento ergonómico, susceptible de ser manipulado con tres dedos y que puede llevarse colgado al cuello, en un cinturón o en un llavero.

La idea surgió de las empresas Lupeón y Dativic, bajo la coordinación de la Universidade de Vigo a quienes se unieron Roviño5 y Akwel en una alianza que, mediante la inyección 3D, permitió pasar de producir 400 unidades diarias a 4.000.

Expectativas de recuperación

Desde mediados de abril, 13.000 de estas piezas fueron ya distribuidas por toda España entre profesionales que están en primera línea en la lucha contra el virus y que afrontan un mayor riesgo de infección, como son los sanitarios, el personal de las Fuerzas de Seguridad del Estado y los trabajadores de servicios sociales.



“Muchas personas dentro de nuestra organización colaboraron de forma desinteresada para hacer posible en apenas dos semanas lo que en condiciones normales llevaría meses”, reconoce el presidente de Akwel Vigo.

El máximo responsable de Akwel Vigo, que con una plantilla de 430 trabajadores facturó 100 millones de euros en el último ejercicio, confía en que las medidas adoptadas en un mercado global “permitan recuperar la economía de las empresas y volver lo antes posibles a niveles de carga de trabajo similares a los que teníamos antes de la llegada de la pandemia”, algo que permitirá mantener el empleo y riqueza en la comunidad autónoma.

Miguel David Barquero, presidente de la compañía, confía en recuperar pronto la carga de trabajo previa a la pandemia

No en vano, Akwel Vigo es el centro mundial de desarrollo de mecanismos de apertura y fábrica de mandos a distancia de la multinacional automovilística francesa y pilota la factoría abierta hace unos años en el norte de Portugal, lo que la convierte en una de las puntas de lanza de la firma en todo el mundo. ●

Dóniz, el límite está en el cielo

Más de medio siglo de historia y una trayectoria empresarial impecable convirtió a Dóniz en la imagen de marca del sector de grúas y transportes especiales en Galicia y el norte de Portugal.

Lo que en 1958 nació como un pequeño taller de cerrajería fundado por el matrimonio formado por Felipe Dóniz y Corona Regente es hoy una de las empresas españolas con mayor capacidad técnica, tanto en trabajos de elevación como en transportes especiales.

Desde la fabricación de las primeras grúas manuales para labores de remolque, Dóniz pasó a fabricar grúas giratorias aprovechando cañones de buques de guerra desguzados y con la compra de su primer camión-grúa llegó, sin perder su estructura familiar, a operar a través de Deca S.A., una nueva sociedad del grupo. Comenzó entonces con grúas de 300 a 600 toneladas en obras de la mayor complejidad, tanto a nivel nacional como internacional.

Actualmente la plantilla de Dóniz está integrada por 60 personas, que incluyen desde el personal de gerencia y administración hasta el departamento comercial o el taller, además de los chóferes y operadores de grúa.

Diversificación

“Actualmente disponemos de bases en Vigo (donde está nuestra sede central, con la administración y el taller), pero también en O Porriño, Pontevedra, Santiago y Ourense. También trabajamos en Portugal porque, aunque nuestra presencia con la división de grúas es más fuerte en la provincia de Pontevedra, en el apartado de transporte especial circulamos por toda España y Portugal”, explica Pablo Dóniz, responsable de la división de grúas del grupo, que desvela que entre los

secretos del éxito empresarial está la diversificación.

“Nuestra actividad se centra principalmente en el sector portuario, el naval, la calderería y la construcción, pero también en la industria, tanto de automoción como de otro tipo, ya sea civil, de energía eólica o de maquinaria en general”, añade.

Otra de las claves es la incorporación de tecnología y maquinaria de vanguardia. “Disponemos de un camión que incorpora la mayor grúa de Galicia, con una pluma de 40 metros incorporada a una cabeza tractora. También tenemos grúas de 136 metros de altura capaces de levantar hasta ocho toneladas a 70 metros de distancia horizontal”, explica Pablo Dóniz, que añade: “Además, contamos con la mayor grúa de Galicia, capaz de levantar 650 toneladas, y recientemente incorporamos una grúa móvil de pluma de celosía de 500 toneladas con capacidad para 48 toneladas a 120 metros de altura. Todo ello junto a un equipo de transporte especial compuesto por distintos módulos con ocho ruedas

por eje y una capacidad de más de 800 toneladas”.

La alarma sanitaria derivada de la crisis del COVID-19 repercutió en Grúas Dóniz como en la mayor parte del sector industrial gallego.

“Durante la etapa de confinamiento total estuvimos parados, excepto para realizar alguna operación extraordinaria en el sector portuario y de emergencia, ya que el resto de sectores se vieron obligados a parar. Ahora hemos vuelto a una cierta normalidad y esperamos que se reactive la economía para retomar proyectos en los que estábamos trabajando antes”, indica Pablo Dóniz, que señala que la intención de la empresa es “aumentar el próximo año nuestra capacidad”. ●



La empresa pontevedresa posee la mayor grúa de Galicia, capaz de levantar 650 toneladas

Industrias Guerra sorteó la crisis sin ERTE

La empresa pretende retomar en 2021 la expansión productiva que inició en 2017

A punto de cumplir sus primeros 70 años de historia, Industrias Guerra (Vila de Cruces, 1951) acaba de superar con éxito el reto más difícil de su ya consolidada trayectoria: el de ser capaz de sortear con éxito la crisis derivada del COVID-19 sin enviar a un Expediente de Regulación Temporal de Empleo (ERTE) a ninguno de los 104 trabajadores de su plantilla.

“Esta crisis nos afectó tanto en el sector forestal como en el marino, especialmente en el primero, y con mayor incidencia en el mercado nacional, puesto que a nivel internacional las ventas del sector marino continuaron con una ligera tendencia al alza”, explican desde la firma, que ya planifica su estrategia para tratar de recuperar las ventas y volver a la situación que había alcanzado en 2019, ejercicio en el que su facturación rozó los 15 millones de euros.

Para sortear la difícil situación derivada de la alarma sanitaria, la empresa modificó su sistema de trabajo, estableció turnos y adoptó todas las medidas necesarias para garantizar la seguridad de todos sus trabajadores.

Industrias Guerra nació con el nombre de Talleres Guerra y adoptó su actual denominación en 1981, cuando centró sus esfuerzos en el diseño, la fabricación y el montaje de grúas y remolques hasta convertirse, hoy en día, en la principal empresa española de producción de grúas forestales y marinas.

Su músculo internacional le permite, además, tener una nutrida presencia comercial en una veintena de países de Europa, América, África y Asia, lo que se traduce en un balance en el que las ventas en el exterior (63%) pesan ya más que las materializadas en nuestro país.

Proyecto de ampliación

A corto plazo, Industrias Guerra pretende –tras el paréntesis derivado de la crisis del COVID-19– continuar la expansión productiva que inició en 2017 y para ello ampliará



sus nuevas instalaciones del Polígono de Silleda, a las que trasladará alguna otra unidad productiva.

“Es un proyecto que se detuvo a la espera de la recuperación del mercado, pero calculamos que lo retomaremos en 2021 y, consecuentemente, conllevará un incremento de nuestra producción y reforzará nuestra presencia internacional”, aseguran desde la compañía.

Las instalaciones de Industrias Guerra en su sede central de Vila de Cruces (Pontevedra) suman, además, 16.000 metros cuadrados equipados con la última tecnología, con la que se diseña y se fabrica una amplia gama de productos, de entre los que destacan grúas forestales, remolques para tractor, grúas marinas y todo tipo de accesorios industriales.

Reciclaje

Menos conocido que sus sectores forestal y marino es el sector de reciclaje, a través del que Industrias Guerra diseña, fabrica y comercializa grúas para compactadores de basura, para manipulación de residuos y para parques de desguace.

La fiabilidad de sus productos, reforzada por un servicio postventa que llega hasta cualquier lugar donde se haya comercializado una de sus grúas, hizo merecedora a Industrias Guerra de un puesto de privilegio en el ranking nacional del sector y le valió el reconocimiento de los más destacados sistemas de homologación internacional. ●

“Queremos continuar invirtiendo en industria 4.0 e innovando en los procesos”

José Mantiñán González | Gerente de Formas Inoxman

Formas Inoxman, especialista en corte láser y procesado de metal, ha reorientado temporalmente su producción al diseño y fabricación de todo tipo de materiales que contribuyan a la higienización y protección en los espacios.

¿Cuál es el origen de la empresa y cómo ha evolucionado en su trayectoria hasta la actualidad?

• El inicio de nuestra actividad se sitúa en el año 2000. Nacimos especializándonos principalmente en el sector retail, formando parte del diseño y fabricación, principalmente de espacios comerciales. Desde entonces, y gracias al equipo humano de profesionales con los que contamos y a la continua renovación de maquinaria e instalaciones, nos hemos ido estableciendo como proveedor de un gran número de clientes de diversos sectores dentro de la industria siderometalúrgica. Llegamos a contar en estos momentos con más de 15.000 metros cuadrados de superficie divididos en varios centros de trabajo (soldadura, pulido, corte láser, plegado, mecanizado, lacado...), que nos permiten afrontar todo tipo de proyectos de forma eficiente y de gran calidad en los acabados de nuestros productos, aportando a nuestros clientes un servicio 360.

¿Cómo ha afectado la situación económica actual al sector en general y a Formas Inoxman en particular?

• Son momentos difíciles y de incertidumbre para la economía a nivel global. Sin embargo, estamos orgullosos de haber adaptado todos nuestros recursos humanos y de producción a la nueva situación en tiempo récord. Nos hemos unido más que nunca y una vez más hemos demostrado valores tan funda-

mentales para nosotros como el trabajo en equipo, la flexibilidad y el compromiso. Todo esto nos ha permitido desarrollar una capacidad de resiliencia, aprovechando la adversidad para innovar, reinventarnos y reorientar nuestra producción al diseño y fabricación de todo tipo de material que contribuye a la higienización y protección en los espacios de nuestros clientes ante el COVID-19, dando respuesta a medida a las necesidades de cada uno de ellos.

¿Cuáles son los objetivos de la empresa a medio y largo plazo y qué retos afrontan en este escenario?

• Tenemos muy claras las líneas a seguir. Por un lado, continuar creciendo en los sectores en los que ya estamos asentados y, por otro, diversificarnos y consolidarnos como una empresa referente en nuevos sectores potenciales.

¿Cómo valoran la labor de Asime y qué ventajas tiene formar parte de la asociación?

• La valoración es muy positiva. Consideramos que es imprescindible la sinergia entre empresas del

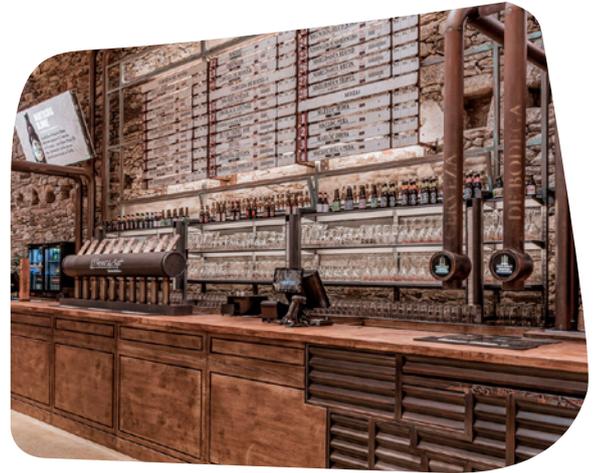
mismo sector; Asime nos une, tejiendo así una red de contactos muy interesante dentro de la industria. Además del networking, Asime nos acompaña en procesos de selección, formación y asesoramiento en todos los ámbitos que afectan a nuestra organización.

¿Qué novedades en cuanto a producción o líneas de negocio de la empresa se plantean?

• Nos planteamos continuar invirtiendo en industria 4.0. Innovando en los procesos, digitalizando de una manera globalizada, optimizando e integrando los procesos para que todos los datos se encuentren interconectados, con el objetivo de hacer el proceso de producción lo más inteligente, ágil, flexible y eficiente posible.



Caamaño: un grupo referente y preparado para los desafíos globales



Grupo Caamaño es una empresa referente en el diseño, fabricación y montaje de centros y espacios comerciales, hostelería, ocio y edificios corporativos con presencia internacional y carácter global. “Contamos con capacidad para desarrollar proyectos integrales llave en mano en cualquier parte del mundo”, explican desde la compañía.

El grupo tiene a sus espaldas 30 años de historia y a lo largo de todo este tiempo la compañía ha realizado más 5.000 proyectos en 100 países. Ofrece soluciones integrales que abarcan el diseño, la fabricación, instalación y mantenimiento en los campos de fachadas, estructuras, mobiliario, escaparatismo, rotulación, elementos singulares de decoración y proyectos llave en manos que son sus actuales líneas de negocio.

La situación actual no ha sido ajena para el grupo y así durante la crisis del Covid-19 “se ha paralizado gran parte de la industria y la obra internacional de la que Caamaño depende en gran medida”, tal como confirman fuentes del grupo. Admiten que “han sido meses muy complicados para todos” y que ahora mismo el grupo está focalizado “en reactivar la actividad al tiempo que garantizamos la salud de nuestros trabajadores”.

Grupo Caamaño se plantea crecer en nuevos mercados y lo hace con una apuesta fuerte por la innovación y por el equipo humano

Apuesta por la diversificación

La compañía está inmersa en un reto a medio largo plazo en el que se embarcó a finales de 2019. “Se trata de un ambicioso proyecto de crecimiento con el que pretendemos ocupar las primeras posiciones del mercado europeo en menos de cinco años”, indican.

Este reto consiste básicamente en crecer en nuevos mercados donde Grupo Caamaño todavía no opera y en diversificar la cartera. “Creemos que la compañía cuenta con las herramientas necesarias para conseguirlo: expertise, equipo humano especializado, capacidad productiva y un entorno con buenas oportunidades”, subrayan optimistas con respecto a este nuevo desafío.



Caamaño cuenta con maquinaria y equipamiento productivo que le permite fabricar cualquier tipo de elementos de acuerdo con los requerimientos que cada cliente necesita en cuanto a diseño, volumen y durabilidad. “Hemos ido renovando los medios productivos y hoy contamos con máquinas de corte láser de última generación que nos permiten trabajar con un enorme abanico de materiales”, explican.

“Somos la única compañía en Galicia que cuenta con una celda robotizada de soldadura láser dedicada a la fabricación de elementos personalizados según las especificaciones de cada uno de nuestros clientes lo que nos sitúa a la vanguardia de la industria”, destacan.

Impresión en 3D

La compañía apuesta fuerte por la impresión en 3D. “Hemos desarrollado capacidad de impresión 3D en gran formato, que nos permite realizar tiradas cortas de piezas muy exclusivas y lanzar prototipos sin invertir en moldes y ganando tiempo de respuesta”, destacan.

En este sentido dan especial importancia a la formación de sus equipos y por ello han formado un grupo de profesionales especializado en elementos y productos que incorporen nuevas tecnologías de información y componentes electrónicos. Además, Grupo Caamaño continúa también potenciando su estudio de diseño, que está centrado en entender las preferencias de los consumidores finales.

En cuanto a su expansión internacional, su intención es seguir impulsando su presencia en los mercados norteamericanos, Oriente Medio y países asiáticos “en los que estamos desde hace 11 años, lo que nos aporta una gran ventaja competitiva”, concluyen.

Drones para transportar muestras médicas

Países como Estados Unidos o Alemania han comenzado ya a transportar muestras médicas mediante el uso de vehículos aéreos no tripulados. Una prueba más del potencial que los drones pueden tener para mejorar la vida de las personas contribuyendo, incluso, a salvar vidas.

En Galicia, la Xunta trabaja en un proyecto propio, a través del Polo Aeroespacial de Galicia, para favorecer el transporte de desfibriladores a través de drones a peregrinos que realicen el Camino de Santiago y que los puedan necesitar por sufrir alguna incidencia cardiovascular.

Utilizar drones para transportar muestras médicas no es una invención nacida de la pandemia del coronavirus, aunque no cabe duda de que pueden ser realmente útiles para frenarla. Consiguen que se evite al máximo el contacto humano y ese es un objetivo primordial en un contexto marcado por el avance del coronavirus.

En Galicia, se promueve un proyecto para transportar desfibriladores a peregrinos



La iniciativa alemana, en concreto, puesta en marcha en Hamburgo a principios del actual mes de marzo, lleva el nombre de Medify y está financiada por el Ministerio Federal Alemán de Transporte e Infraestructura Digital.

Pruebas exitosas

Las pruebas –que resultaron un éxito– se realizaron entre dos hospitales de Hamburgo distanciados cinco kilómetros. Profesionales de la sanidad alemana apuntaron que, en el caso de operaciones, mientras se transporta el tejido la cirugía se paraliza, y el uso de drones puede acortar notablemente este tiempo de espera. ●

Un avión supersónico que no contamina

Una empresa americana, Boom Supersonic, con sede en la ciudad de Denver, acaba de anunciar el programa de vuelos de prueba del avión supersónico XB-1, que tienen como principal hito que emplean combustibles sostenibles y son totalmente neutros en huella de carbono.

Su programa de vuelos acaba de ser anunciado por la empresa americana Boom Supersonic

El pasado verano, Boom selló su asociación con la compañía Prometheus Fuels (que fabrica combustibles alternativos sostenibles, con sede en la ciudad estadounidense de San Francisco) para suministrar energía para reactores garantizando una emisión neutra de carbono durante el programa de pruebas del XB-1.

Prometheus se encargará de eliminar el CO2 del aire y utiliza electricidad limpia para convertirlo en combustible para aviones. El sol y el viento proporcionan la fuerza en este proceso de transformación.



Overture

Fundada en 2014, Boom Supersonic está a punto de terminar su nave de demostración XB-1. Las fases de diseño, construcción y prueba del XB-1 fueron creadas para afinar el diseño de Overture, que así se llama el primer avión comercial supersónico de la empresa aeronáutica. Volando a 20.000 pies de altura y a una velocidad de 2,2 mach (2.335 km/h), acarreará entre 55 y 75 pasajeros, con cuatro asistentes de vuelo y dos pilotos. ●

Galicia reduce el gasto en I+D+i en la última década

El gasto en I+D+i en Galicia se ha reducido a la mitad en más de una década, lo que aleja a nuestra comunidad de la media nacional. En la actualidad, Galicia dedica el 0,94 de su PIB a investigación frente al 1,24% de la media estatal. Para converger con España y no perder el tren de la competitividad, el gasto en esta materia debería elevarse en unos 190 millones de euros, sobre un 30% más.

Las comunidades con mayor porcentaje de gasto en actividades de I+D interna sobre el PIB dentro de nuestro país son: el País Vasco (1,96% del PIB), la Comunidad de Madrid (1,71%) y la Comunidad Foral de Navarra (1,68%). Si nos comparamos con Europa, la brecha aún es mayor, pues el gasto en I+D+i en el continente se cifra en el 2,12% del PIB.

Tejido empresarial competitivo

Para crear un tejido empresarial competitivo, la clave está en innovar. Sin embargo, a la luz de los datos, Galicia aún cojea en este aspecto. Es decir, la actividad investigadora e innovadora no termina materializándose en nuevos productos o nuevas patentes, por ejemplo. Y eso a pesar de que la comunidad gallega está a la cabeza en gasto público en universidades y sobresale con una mano de obra más cualificada y mejor formada que el resto. ●

Para converger con la media española habría que invertir un 30% más en este ámbito



El sector del transporte apuesta por nuevos materiales más sostenibles



El acero y el aluminio siguen siendo materiales referentes en muchas líneas de montaje industrial del transporte. Sin embargo, actualmente se trabaja en buscar alternativas y desarrollar materiales más ligeros, que harán menos pesados los vehículos permitiendo el ahorro de combustible. También se persigue promover que los medios de transporte integren materiales que los vuelvan más seguros y sostenibles.

Es necesario, además, buscar modos de propulsión alternativa a los derivados del petróleo. Una de las posibilidades la abre la energía solar, y de hecho ya existen modelos de avión que han dado la vuelta al mundo propulsados por la luz del astro rey.

Paralelamente, se apuesta por implementar procesos de hibridación con motores eléctricos en los aviones, gracias a nuevos sistemas de combustibles, como el hidrógeno. ●

Una de las industrias más avanzadas en este ámbito es la del sector aeronáutico

Composite polimérico

La industria aeronáutica, además, trabaja promoviendo materiales nuevos y diversos como el composite polimérico. Hasta ahora, muchos aviones se fabrican con materiales termoestables, pero se fomenta su cambio por termoplásticos, que se puedan reciclar mejor para volver a formar parte de la línea productiva.

Junto a esto, las industrias naval, ferroviaria y automotriz también están repensando la movilidad al apostar por integrar nuevos materiales. La automoción trabaja por desarrollar materiales más ligeros con los que conseguir vehículos menos pesados.

La industria del ferrocarril realiza pruebas para dar el salto a la utilización de pilas de hidrógeno (ya hay trenes con este combustible circulando en Europa). Y en el naval también se trabaja ya en esta línea. ●

Fabricación a la carta con ingeniería de vanguardia

Fundada en 2016 y situada en el polígono de Valladares, en Vigo, InMake Studio se dedica al servicio de manufactura aditiva e ingeniería adaptada a los procesos de fabricación más punteros. Con una facturación de más de 300.000 euros y una plantilla de cuatro trabajadores, se consolida como referente del sector. Las aplicaciones de la tecnología que utiliza, capaz de hacer físicamente real un diseño, son casi infinitas. El límite lo pone el consumidor.

La empresa ofrece a sus clientes las mejores soluciones en las distintas líneas de negocio: prototipado rápido; fabricación de series cortas o medias; desarrollo de soluciones a medida; ingeniería; venta de maquinaria y componentes; asesoría técnica; y filosofía.

“Velocidad, flexibilidad y calidad son las grandes virtudes de nuestra empresa. En un mundo que se mueve tan rápido y que es cada vez más exigente, estos factores son claves para el desarrollo y fabricación de cualquier tipo de componente”, asegura Andrés Vaquero, director ejecutivo de la empresa.

El equipo de InMake Studio aplica su conocimiento en distintos sectores y campos para ofrecer soluciones adaptadas a la demanda. La innovación es una de sus señas de identidad, pues trabaja con tecnologías de vanguardia para dar el mejor servicio.

Gracias a la manufactura aditiva y al diseño generativo, centra la fabricación en reducir al máximo el gasto de material. Optimizar el diseño permite a InMake acortar el tiempo de fabricación, así como el coste unitario y el peso, además de mejorar el rendimiento y aumentar la vida útil del producto.

InMake Studio ofrece manufactura aditiva e ingeniería adaptada a los procesos de fabricación más punteros

Las técnicas de ingeniería concurrente y el desarrollo integrado del producto le permiten tener una visión global

Producción bajo demanda

Su sistema de Producción Bajo Demanda Personalizada le posibilita obtener los beneficios del conformado tradicional sumado a las ventajas que aporta la manufactura aditiva, gracias a la nueva tecnología Multi Jet Fusion, que aumenta la velocidad de fabricación y reduce altamente los costes de producción. Su flujo de trabajo abierto permite fabricar piezas en serie personalizadas -desde el diseño inicial, prototipado y testeo, hasta la fabricación final de su producto- sin costes derivados de la manipulación y con un periodo de planificación muy corto.

La plataforma de trabajo de InMake también deja a los usuarios modificar el modelo y el número de unidades, lo que les permite tener un mayor control de la producción y manejar su stock.

InMake utiliza técnicas de ingeniería concurrente y desarrollo integrado del producto, lo cual le permite tener una visión global del proyecto y ofrecer soluciones con mayor rapidez y eficacia.

El impacto del COVID-19

La crisis sanitaria derivada del COVID-19 ha tenido un impacto negativo en el día a día de la empresa, que debido a la gran reducción de carga de trabajo, ha aplicado un ERTE. InMake, no obstante, continuó con la actividad porque colaboró en la fabricación de elementos de protección y suministros médicos.

“A día de hoy, ya en la Fase 3, la situación ha mejorado y vemos con positividad cómo se vuelve poco a poco a la normalidad. Hemos recuperado gran parte del volumen de trabajo y esperamos que en las próximas semanas la situación se revierta y sea cada vez más estable”, subraya Vaquero, quien confía en que a mediados de verano puedan “volver a los niveles habituales de trabajo”. ●



Seguimiento del impacto de la crisis en el sector

Durante todo el estado de alarma, decretado con motivo de la expansión del coronavirus, Asime mantuvo un estrecho contacto con sus empresas para analizar el impacto de la crisis en el sector del metal.

En una videoconferencia celebrada entre representantes de Asime y directivos y responsables de compañías pertenecientes a los ámbitos de la automoción, aeronáutica, naval o construcciones y estructuras metálicas, el Secretario General, Enrique Mallón, puso de manifiesto que desde el inicio del estado de alarma “ha habido muchas dudas a nivel jurídico” por parte del tejido productivo.

Movilización de recursos

Superada la primera fase de parón total, gran parte de las empresas del metal fueron retomando la actividad. Uno de los mayores retos para todas ellas ha sido la adquisición de equipos de protección individual (EPIs). Para ayudar en este sentido, Asime movilizó todos sus recursos e hizo entregas periódicas de mascarillas desechables, FFP2, así como de geles desinfectantes, guantes y pantallas protectoras a las empresas del sector.



Asime mantuvo un estrecho contacto con sus empresas durante todo el estado de alarma

Con respecto al impacto de la crisis en el sector metal, Justo Sierra, presidente de Asime, destacó que “es un duro golpe para nuestra actividad económica, que se verá sin duda resentida, pero desde Asime afrontamos esta situación con optimismo y confianza, y sin duda trabajaremos todos juntos en el sector del metal gallego para minimizar este impacto”. ●

Tienda online Torvigo

- Más de 1.000.000 de referencias disponibles
- Ofertas exclusivas
- Contenidos técnicos

shop.torvigo.es



El IDE Asime impulsa un programa de coaching solidario

Para ofrecer a las empresas nuevas herramientas que les ayuden a afrontar la incertidumbre provocada por la crisis del COVID-19, el Instituto de Desarrollo Industrial IDE Asime ha puesto en marcha un programa de coaching solidario. En este marco, reconocidos profesionales del coaching ejecutivo y empresarial se han puesto a disposición de las compañías integradas en nuestra asociación, de manera altruista, para cooperar con ellas en el abordaje de la situación actual.

Así, más de una veintena de empresas están recibiendo ya asesoramiento personalizado en sesiones prácticas con coaches que les han sido asignados en función de sus necesidades. Entre otras cuestiones, la gestión emocional, la gestión de la incertidumbre o una comunicación empática pueden ser herramientas clave para optimizar el desarrollo empresarial en estos momentos. Y a medio y largo plazo, contribuirán a lograr organizaciones emocionalmente sostenibles.

Una oportunidad

Algunos de los especialistas que participan en la iniciativa han valorado la experiencia. Así, la coach Isabel Docampo ha afirmado que se trata de “una oportunidad para apoyar a las empresas, para que puedan también experimentar el potencial que tiene el coaching para impulsarlas en su desarrollo”.

Por su parte, Luis Dorrego, otro de los especialistas en coaching que ha participado en la iniciativa, ha querido poner en valor las palabras de un responsable empresarial que tomó parte en el programa: “he conseguido meditar más ciertas cuestiones, tener más confianza y aumentar mi alegría y entusiasmo”. Dorrego cree que esto “lo dice todo”, pues asegura que cuando nos damos el tiempo para mirarnos a nosotros mismos “conseguimos todos estos beneficios: reflexión, alegría y confianza”.

La gestión emocional o de la incertidumbre son herramientas clave en el desarrollo empresarial en estos momentos

Valores tangibles

Juan Magariños, también coach, ha puesto en valor, refiriéndose a las sesiones de coaching, que “es importante hacer ver al empresariado, pymes y microempresas cómo poder tangibilizar un servicio que a priori parece intangible”. El programa, impulsado por el Instituto de Desarrollo Empresarial IDE Asime, permite “detectar debilidades de la empresa en

áreas como procesos, ventas, gestión del equipo, productividad, comunicación o liderazgo y convertir esas debilidades en planes de acción consensuados con la Dirección para que tengan sentido y ayuden a la mejora de la rentabilidad de la empresa”.

Otra de las profesionales que ha participado en el programa, Piedad Castellanos, ha destacado que “en momentos de incertidumbre, donde las situaciones nos sobrepasan y nuestros recursos y habilidades no son suficientes para afrontar los nuevos retos personales o profesionales que la vida nos trae, dejarnos acompañar es una de las claves para evolucionar”.

Reconocidos profesionales de esta disciplina se han puesto a disposición de las empresas integradas en nuestra asociación

Tomar conciencia de las fortalezas y áreas de mejora

Finalmente, su compañera Vanessa Méndez, ha valorado que “un proceso de coaching es un proceso de acompañamiento en el que tienes la oportunidad de tomar conciencia de tus fortalezas, revisar tus áreas de mejora y ponerte a la acción hacia el cambio y alcanzar tus objetivos”. En este sentido, ha manifestado su seguridad en que “podemos obtener grandes beneficios al realizar un entrenamiento con un coach que nos acompañe en la gestión de la incertidumbre y del cambio”. ●



Directos virtuales para acercar a las empresas

La crisis del COVID-19 y las medidas de distanciamiento social impuestas por la pandemia están transformando la forma en que nos relacionamos, también en el ámbito empresarial. Con la imposibilidad de realizar eventos y encuentros entre empresas como se ha hecho tradicionalmente, desde Asime han querido trasladar esta interconexión e intercambio al mundo virtual.

Así, desde el inicio de la crisis se han puesto en marcha una serie de directos, a través del Instituto de Desarrollo Industrial IDE Asime, en los que reconocidos expertos han acercado las últimas novedades a las empresas del sector metal y sus tecnologías asociadas. En estos encuentros, con gran participación, las empresas han podido poner en común sus dudas, preocupaciones y retos ante la incertidumbre que impera en la actualidad.

Asuntos de relevancia

En ellos se han tratado temas de relevancia para la gestión de crisis y la reactivación de la producción como, por ejemplo, la gestión de crisis o la gestión de ERTES; la responsabilidad de administradores en tiempos de crisis o qué lecciones prácticas se han extraído de la crisis del COVID-19. También se han abordado las líneas de financiación y los instrumentos disponibles para la reactivación económica.

Junto a esto, los directos han tratado las metodologías ágiles frente al COVID-19 y asuntos clave como la digitalización de la producción y bioseguridad para la nueva realidad, la resiliencia y gestión del cambio, la gerencia de riesgos, el liderazgo emocional, disruptivo y tecnológico, la comunicación efectiva o la gestión de



personas en tiempos de incertidumbre. Por último, también se han abordado cuestiones relativas a la transformación digital y a la innovación industrial abierta. ●



Fabricación integral de componentes seriadados

Con 10 años de experiencia, en AC Systems contamos con oficina técnica y área de ingeniería propia. Realizamos el ciclo completo con total flexibilidad de plazos para adaptarnos a las necesidades del cliente. Nuestros procesos de fabricación están optimizados para producción seriada y a medida.



MECANIZADO

Tecnología CNC mediante CAD-CAM



CORTE

Líneas de corte por agua y plasma



ESTAMPACIÓN

Prensas para estampación y conformado



ENSAMBLAJE

Calderería fina, estructura ligera mecana soldada

AC Systems Atlantic

C/ Gandarón, 79. Naves 1-2 36214 Vigo, Pontevedra ☎ 986 19 02 18

www.acsystemsatlantic.com

Formación, orientación laboral y empleo, ejes clave para Asime



sonal cualificado en distintos perfiles. Para dar respuesta a esas necesidades, Asime cuenta con una bolsa de empleo con la que ayuda a sus empresas asociadas a cubrir necesidades de personal en sus plantillas.

Esta bolsa de empleo está a disposición de todos los demandantes a través de la página web de la asociación. En ella pueden facilitar su candidatura y acceder a servicios de intermediación laboral, que generan oportunidades reales de inserción acordes con su perfil profesional y objetivos laborales.

Programa Integrado de Empleo

Junto a esto, por segundo año consecutivo, Asime está desarrollando un Programa Integrado de Empleo, respaldado por la Consellería de Economía, Empleo e Industria de la Xunta de Galicia y por el Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social.

A través de esta iniciativa, se están formando 100 personas desempleadas de colectivos especialmente vulnerables, como son los mayores de 45 años, personas con discapacidad, menores de 30 años o perceptores de prestaciones, subsidios por desempleo o renta activa de inserción.

El programa busca la inserción laboral de, al menos, el 45% de los participantes. Para ello, se les ofrecen formaciones específicas con necesidades reales en el sector del metal, como son la logística, soldadura, tubería industrial, interpretación de planos, fabricación y montaje de estructuras metálicas, tratamientos superficiales, operaciones auxiliares de almacenaje o tareas de carretillero y mantenimiento. Así mismo, se ofrecen certificados de profesionalidad de Operador Logístico y Actividades Auxiliares de Comercio.

A través de la realización de prácticas en diferentes empresas, el grado de

inserción laboral de los participantes se multiplica. En la pasada edición se logró la inserción de 54 usuarios, superando el objetivo fijado.

Oferta formativa para trabajadores ocupados

Asime busca también ofrecer formación de calidad a trabajadores en activo del sector metal gallego, para que puedan dar respuesta a las necesidades de productividad y competitividad de las empresas. Para ello, se ofrece, en colaboración con la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo (Fundae), un programa de formación telemática, financiado por el Servicio Público de Empleo Estatal.

La asociación ofrece formación específica a directivos y mandos intermedios a través del Instituto de Desarrollo Industrial

Así mismo, desde la asociación se gestionan acciones de formación programada en las empresas, que tienen como objetivo responder a necesidades específicas detectadas a través de formaciones con las que los trabajadores puedan actualizar o mejorar sus competencias.

Red.es

Además, potenciar las competencias digitales es una prioridad para Asime de cara a impulsar el futuro del sector. En esta línea, se han lanzado programas específicos como el de Formación Tecnológica, financiado por el Fondo Social Europeo a través de Red.es y el Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital.

Finalmente, desde Asime se busca potenciar la competitividad de toda la cadena de valor del sector industrial gallego. Para ello, la asociación ofrece formación específica a directivos y mandos intermedios del sector industrial a través del Instituto de Desarrollo Industrial IDE, una iniciativa única en Galicia. ●

Asime tiene una reconocida trayectoria en ofrecer al sector diferentes servicios y prestaciones de utilidad, que puedan responder a las necesidades específicas de las empresas integradas en la asociación. En este sentido, desde su fundación en el año 1977, Asime ha dado una importancia fundamental a la formación y al empleo como herramientas para impulsar el sector del metal.

Asime cuenta con una bolsa de empleo específica para sus empresas asociadas

El objetivo es potenciar la inserción laboral en un ámbito de actividad fundamental para Galicia, a la vez que se promueve la capacitación y especialización de sus trabajadores. Así, la asociación es centro colaborador del Servicio Público de Empleo de Galicia, a través del cual se realizan funciones de orientación laboral.

Bolsa de empleo

Un sector como el industrial, y en concreto el metal y sus tecnologías asociadas, es tremendamente dinámico, con necesidades constantes de per-

DIRECTORIO



Chorro Naval

Avda. Eduardo Cabello, s/n
36208 Bouzas - Vigo
(Pontevedra)

Actividad: tratamiento de superficies: hidrolavado, chorreado, metalizado, aplicación de pinturas, protección pasiva contra el fuego.

Teléfono: 986 298 711
contacto@chorronaval.com
www.chorronaval.com



Cosferla

- c/ Santa Tecla, 15-17
36207 Vigo (Pontevedra)
- Pol. Ind. Sete Pontes
Rúa do Acivro P59
27800 Vilalba (Lugo)

Actividad: más de 40 años ofreciendo soluciones de manutención industrial y logística integral. Concesión oficial de Unicarriers (antigua Nissan) para las provincias de Pontevedra y Lugo.

Persona de contacto: Noela Cabanelas

Teléfono: Delegación sur y central: 986 443 106
Delegación norte: 982 607 007
cosferla@cosferla.com
www.cosferla.com



Elvan Instalaciones

c/ Alonso Ojeda, 4, bajo
36207 Vigo (Pontevedra)

Actividad: somos especialistas en instalaciones eléctricas y de telecomunicaciones. Ofrecemos garantía profesional en todo tipo de soluciones en instalación y montajes eléctricos.

Persona de contacto: Gloria Constenla

Teléfono: 986 073 073
info@elvan.es
www.elvan.es



Ganaín

Pol. Ind. Veigadaña
Rúa das Baloutas, 4
36416 Mos (Pontevedra)

Actividad: Ganaín es un grupo de empresas compuesto por: Talleres y Montajes Ganaín, Calderería Naval del Miñor, Gallega Mecánica, Ganaín Lusitania y Grupo Ganaín. En Ganaín satisfacemos de manera eficiente y competitiva las necesidades de nuestros clientes, creciendo en los sectores donde operamos.

Persona de contacto: Cristina Visconti

Teléfono: 986 468 281
ganain@ganain.es
www.ganain.es



Industrial Recense

P. E. A Pontenova P 33
27720 A Pontenova (Lugo)

Actividad: ofrecemos soluciones en la fijación metálica, global y flexible, incluyendo: diseño, cálculo, fabricación del troquel, producción y acabado superficial. Líder en la fabricación de abarcones.

Persona de contacto: José Luis F. Machado

Teléfono: 982 355 710
recense@recense.com
www.recense.com



Mecoxi

Rúa Anel do Perral, 2
Pol. Industrial Veigadaña
36416 Mos (Pontevedra)

Actividad: diseño y fabricación de cilindros hidráulicos. Equipos para maquinaria naval. Centro de corte chapa industrial mediante corte por láser, plasma, oxigás. Mecanizados CNC en 4 y 5 ejes. Grandes mecanizados. Soldadura. Subcontratistas de servicios industriales a sectores: naval, energético, automoción, etc.

Persona de contacto: Manuel Castro

Teléfono: 986 292 058
info@mecoxi.com
www.mecoxi.com



Pipeworks

P. E. Areas
c/ Seis, s/n
36711 Tui (Pontevedra)

Actividad: estamos presentes en los siguientes sectores: refrigeración industrial, construcción naval y offshore, sector energético, industria conservera y alimentaria, y químico-farmacológico.

Persona de contacto: Rosalino López

Teléfono: 986 342 724
info@pipeworks.es
www.pipeworks.es



Sofer Consultores

c/ Castañal, 15 - 3º (Teis)
36207 Vigo (Pontevedra)

Actividad: consultoría en sistemas de gestión (calidad, medio ambiente, SST, RSC, EFR, etc.) Externalización. Tramitación de subvenciones. Organización Empresarial. Selección de Personal. Formación.

Persona de contacto: Elena Formigo

Teléfono: 986 283 994 / 609 571 132
sofer@sofersl.com
www.sofersl.com



Soltec Ingenieros

c/ Caleira, 5 Bajo
36210 Vigo (Pontevedra)

Actividad: proyectos de ingeniería en las áreas de industria, servicios y energía. Proporcionamos servicios técnicos de ingeniería desde el año 2001 a nivel de consultoría, proyectos y control de ejecución, con unas directrices claras: compromiso – fiabilidad – respuesta.

Persona de contacto: Daniel Prieto

Teléfono: 986 213 894
soltec@soltecingenieros.com
www.soltecingenieros.com

COMUNICACIÓN / DISEÑO / EVENTOS / CAMPAÑAS / REVISTAS CORPORATIVAS

TE AYUDAMOS
A CONSEGUIR RESULTADOS.
DE SER VISIBLE
A SER RENTABLE



ATELIER
GRÁFICA VISUAL

T. 881 896 542
atelier@ateliergrafic.com
www.ateliergrafic.com

DIGITAL TECHNOLOGY |

LIDERA EL TALENTO DIGITAL DE TUS PROFESIONALES

Nuestra experiencia en formación TI generará valor en tu empresa y te permitirá mejorar los resultados operativos.

BIG DATA | INDUSTRY 4.0 | ARTIFICIAL INTELLIGENCE |
BUSINESS INTELLIGENCE | ROBOTIC



LIDERA KNOWLEDGE

Rúa do Conde de Torrecedeira, 97, BAJO,
36202 Vigo, Pontevedra

www.liderak.com

Teléfono: 886 12 45 90

E-mail: info@liderak.com