

Internacional

El mercado senegalés y su potencial del sector oil&gas

P. 07

Industria 4.0

Fases de digitalización de la empresa

P. 10

Mujer en la industria

Entrevista
María Montoto,
Responsable Área Laboral

P. 12-13

Empleo

Los perfiles profesionales más demandados en 2019

P. 23



CONECTA INDUSTRIA

TODA LA INFORMACIÓN SOBRE LA INDUSTRIA EN ASTURIAS

#01

FEBRERO 19
año I



www.conectaindustria.es



La industria 4.0. como actividad estratégica para el futuro de la región

Guillermo Ulacia, presidente de Femetal nos habla de la situación actual del sector metal en Asturias

La industria asturiana no se puede concebir sin el sector del metal, que contribuye significativamente a la actividad económica regional: El sector del metal representa de forma agregada el 11% del PIB de Asturias, son 1126 empresas

(aproximadamente el 32% del censo industrial), trabajan 28000 personas (casi el 50% del empleo industrial) y tiene una cifra de negocio superior a 5000 millones de Euros y representa el 68% de las exportaciones asturianas.

El sector se caracteriza por su heterogeneidad y agrupa un conjunto de actividades económicas muy amplio y diverso. La metalurgia representa el 4% de las empresas y el 39% del empleo, mientras que la fabricación de produc-

tos metálicos representa el 63% de las empresas y el 35% del empleo.

P. 04

seresco

NUESTRA HISTORIA, TU FUTURO.

1969-2019 **5.0**
ANIVERSARIO



Nómina y RRHH



Infraestructuras, Sistemas y Servicios



Cartografía y Catastro



Consultoría y Software



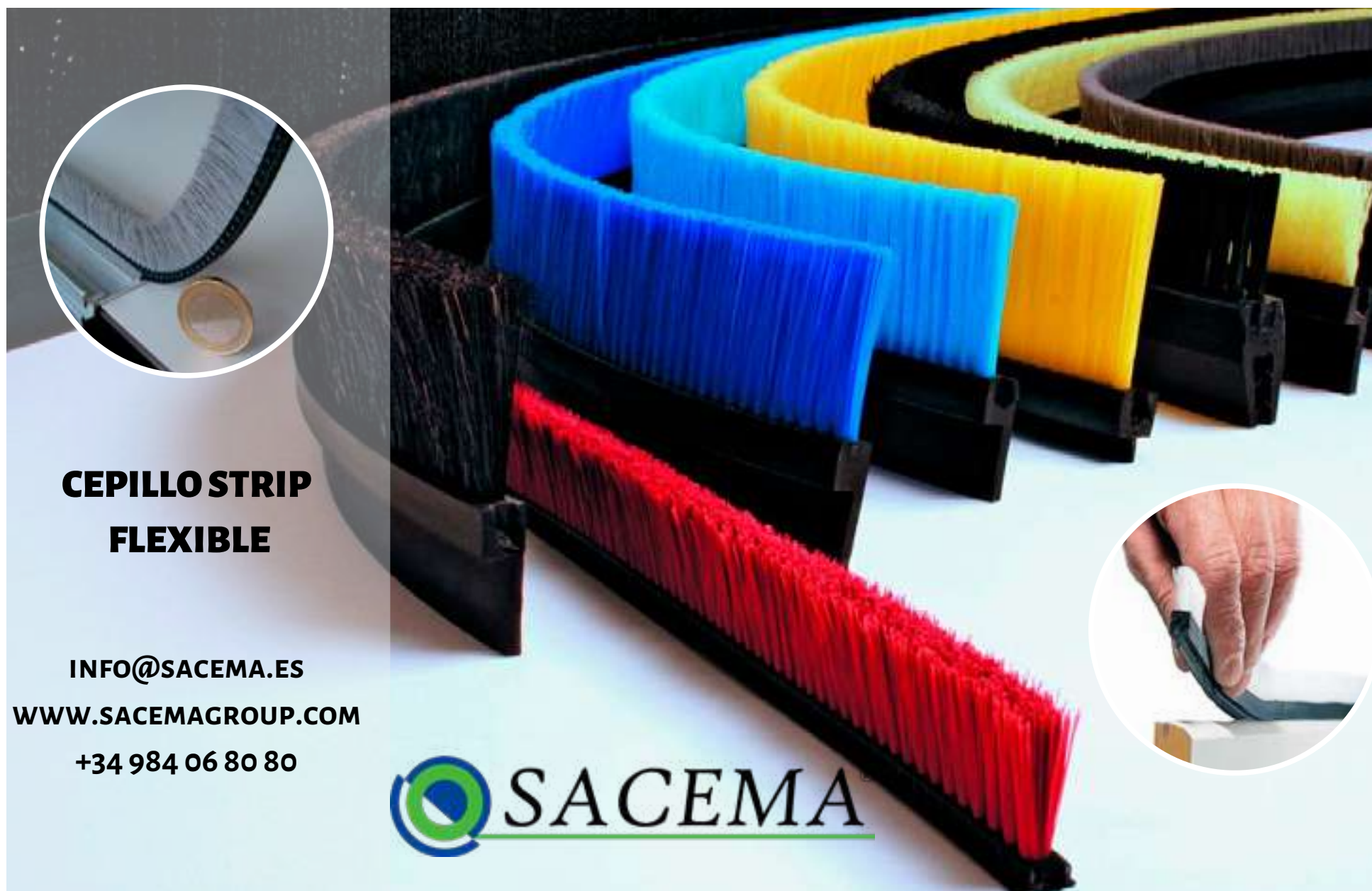
Servicios de Transformación Digital

ASTURIAS | GALICIA | BARCELONA | MADRID | PORTUGAL | ECUADOR | COSTA RICA | BOLIVIA | COLOMBIA

www.seresco.es | soluciones@seresco.es | 902 013 464


2018 Premio Sage a la Innovación






**CEPILLO STRIP
FLEXIBLE**

INFO@SACEMA.ES
WWW.SACEMAGROUP.COM
+34 984 06 80 80

 **SACEMA**




edit[to

Diseño editorial

Memorias, folletos, revistas...

Diseño gráfico

Imagen e identidad corporativa
Diseño de producto

Diseño digital

Auditoria y restiling de imagen corporativa

Web y Redes Sociales

Auditoria y puesta en marcha de redes sociales.

Diseño y optimización web y redes sociales

Diseño de plantillas para imágenes corporativas

Gestión de Redes Sociales y #Eventos OnLine

SEO y SEM

Posicionamiento orgánico y Adwords

Vídeo y fotografía corporativa

Motion Graphics, reportajes...

CONTACTO

639 933 826 - 637 802 614

hola.editto@gmail.com

EDITORIAL



¿Todavía no nos sigues en nuestras redes sociales?



Juan Martínez Baragaño

Ingeniero industrial y emprendedor.

A los 28 años, cofundé Sacema que lidero en solitario desde los 30. A los 35, fundé CONECTAINDUSTRIA. Papá de 2 super-peques y corredor de montaña amateur. Mayor éxito deportivo, finisher en Travesera de Picos y Desafío Somiedo en el 2018.
<https://www.linkedin.com/in/juansacema/>

Estimado lector, ha pasado un mes desde que lanzamos la edición 0 de Conecta Industria casi sin habernos dado cuenta. Ya tienes en tus manos este segundo ejemplar de nuestra publicación, y estamos muy satisfechos por las valoraciones que nos están llegando por parte de distintas personas de muy diferentes empresas y entidades; sin embargo, estamos aún más contentos de los comentarios que recibimos a través de todas las personas que habéis participado en la edición del “número 0”.

Pero ¿todavía no nos sigues en nuestras redes sociales? Te animo a hacerlo porque, además de que no te costará nada, podrás interactuar, comentar nuestros artículos (o criticarlos si no estás de acuerdo con ellos), proponernos aquellos temas que te gustaría que tratásemos, o simplemente darnos tu opinión sobre Conecta Industria. Como ya comenté en la introducción de la edición 0, nuestro fin es conectar personas dentro de las diferentes entidades que componen el tejido industrial asturiano, así como publicar servicios o productos que ofrecen las diferentes empresas, pero especialmente trasladar conocimientos, dar a conocer casos de éxito y aquellas necesidades especiales que una empresa tenga para resolver una cuestión concreta.

En este número 1 queremos dar voz a las oportunidades que ofrece la digitalización para las empresas industriales, que más que oportunidades son obligaciones para mantener la competitividad que demanda la industria dentro del mercado internacional y que, en muchos casos, llega tarde y por detrás de otros. Siempre comento que, ya en el año 2010, trabajé en una fábrica del sector de la automoción que tenía una absoluta trazabilidad, con datos nominativos para cada producto fabricado y toda la información relevante aportada por cada una de las máquinas utilizadas.

Me gustaría recordaros también que este mes se abren las inscripciones del CLINIC JOVEN EMPRENDA, el programa de alto entrenamiento emprendedor que tan buenos emprendedores ha estado preparando y del que me enorgullece ser un “Embajador del Clinic” más.



CONECTAINDUSTRIA

Actualidad Sector Industrial

Director

Juan Martínez Baragaño

Contenidos y Publicidad

Laura González López
<https://www.linkedin.com/in/gonzalezlopezlaura/>

Paula Antuña Crespo
<https://www.linkedin.com/in/paulaantuna/>

Redacción

Ana Naranjo García

T. 640 62 86 70

info@conectaindustria.es
www.conectaindustria.es

Diseño y Maquetación

Editto

637 802 614 - 639 933 826
hola.editto@gmail.com

Impresión

Calprint

#01

FEBRERO19

año I



www.conectaindustria.es

SECTOR DEL METAL 4.0



“Con Industria 4.0 hay futuro”

El sector metal de Asturias, una actividad estratégica para que Asturias tenga futuro



Guillermo Ulacia Arnaiz

Presidente de FEMETAL, la Federación de Empresarios del Metal y Afines del Principado de Asturias, es, además, presidente de la Comisión de Industria y Energía de la CEOE así como Vicepresidente de CONFEMETAL y FADE, responsabilidades que compatibiliza con su actividad asesora en fondos privados de inversión y su participación en varios consejos de administración relacionados con los sectores de energía y medio ambiente. Actualmente, también es miembro del consejo de honor de ORKESTRA, el Instituto Vasco de Competitividad y de Deusto Business School

La industria asturiana no se puede concebir sin el sector del metal, que contribuye significativamente a la actividad económica regional: El sector del metal representa de forma agregada el 11% del PIB de Asturias, son 1.126 empresas (aproximadamente el 32% del censo industrial), trabajan 28.000 personas (casi el 50% del empleo industrial) y tiene una cifra de negocio superior a 5.000 millones de Euros, representando el 68% de las exportaciones asturianas.

El sector se caracteriza por su heterogeneidad y agrupa un conjunto de actividades económicas muy amplio y diverso. La metalurgia representa el 4% de las empresas y el 39% del empleo, mientras que la fabricación de productos metálicos representa el 63% de las empresas y el 35% del empleo.

La dimensión de la empresa y su relación con el empleo es otra característica diferencial del sector. Las empresas medianas y grandes representan el 5% del total de empresas y ocupan al 70% de los empleados del sector y las empresas de menos de 50 empleados representan el 95% y concentran el 30% de los empleados del sector.

“Nuestra creencia: El progreso social y económico necesita la industria para un mundo mejor”

Competitividad del sector

La crisis global iniciada con la caída de Lehman Brothers en USA, ha tenido un impacto significativo en casi todos los indicadores de actividad del sector, desde la cifra de negocios, el valor añadido bruto, inversiones en activos materiales, intangibles y el empleo. Actualmente el sector cuenta con 250 empresas menos que en 2008, lo que supone un descenso cercano al 18%

Sin embargo el sector se ha comportado mejor que otras actividades económicas básicamente por el impulso hacia la especialización tecnológica en producto y procesos productivos, la apertura a los mercados exteriores y la mejora

de la productividad (Valor añadido bruto por empleado).

Suele decirse que el nivel de exportaciones sirve para evaluar la capacidad competitiva empresarial. En este sentido el sector sigue siendo más del 65% del volumen total de exportaciones asturianas con una cifra de negocio acumulada durante los diez meses del año 2018 de 2.496 millones de Euros, lo que confirma lo adecuado de las acciones anteriormente citadas y realizadas por las empresas del sector.

Especialización Inteligente y Fabricación Avanzada

Las claves para consolidar y sostener en el tiempo este nivel de competitividad no se encuentra, en la mayoría de los casos, solamente al alcance de los empresarios, sino que depende de contar con las adecuadas políticas fiscales, de energía y medioambiente y sobre todo industrial.

España, y por ende, Asturias, necesita un Plan Industrial. Un proyecto que permita a la industria en general, y en particular a la del metal, operar en un marco estable y predecible, como

principal motor económico que es, y como así exige la Unión Europea. Consientes de esta preocupación por mantener la competitividad empresarial en nuestro sector, desde FEMETAL hemos sensibilizado a las empresas del metal para progresar hacia una especialización inteligente, basada en el desarrollo de procesos de fabricación avanzada y apoyados en tecnologías de última generación. Un avance que se ejecuta a través del clúster MetaIndustry4. Una agrupación de carácter multisectorial, y alineado con la estrategia de especialización inteligente de Asturias (RIS3), que principalmente está orientado a las empresas y las cadenas globales de valor. A través de este clúster se busca generar más innovación, abierta y colaborativa; más internacionalización, y mayor valor añadido en las cadenas de valor global mediante el desarrollo de las estrategias adecuadas de transformación digital empresarial y nuevos modelos de negocio.

“Hemos sensibilizado a las empresas del metal para progresar hacia una especialización inteligente, basada en el desarrollo de procesos de fabricación avanzada y apoyados en tecnologías de última generación”

Los retos de sector

El sector del metal asturiano no es ajeno a las tendencias globales, muchas de ellas con un alto impacto para el sector: La globalización, las tecnologías emergentes, la movilidad o las tendencias sociodemográficas afectan directamente a todos los subsectores del metal, todo ello en un entorno económico volátil, incierto y cada vez más complejo.

Según el análisis realizado por FEMETAL las áreas con potencial de mejora para reposicionarnos en las cadenas de valor con buenos niveles de competi-

vidad se encuentran vinculadas fundamentalmente a la necesidad de ganar en tamaño (mayor capitalización, menor endeudamiento y niveles de apalancamiento financiero positivos), ser más activo en los mercados internacionales e incorporar más intensamente la innovación tecnológica y las nuevas tecnologías. Para ello resulta fundamental profundizar en la cooperación y colaboración entre empresas y el resto de agentes del ecosistema y atraer personal cualificado para liderar estos procesos de cambio exponencial y en algunos casos disruptivos.

“España, y por ende, Asturias, necesita un Plan Industrial”

Si este conjunto de medidas son necesarias no son suficientes. También necesitamos construir un nuevo modelo de relaciones laborales, renovado respecto a los modelos convencionales actualmente vigentes. Se tiene que desarrollar sobre un nuevo paradigma donde la empresa sea un proyecto compartido que descansa en la confianza mutua para la adaptación permanente al cambio a través de una flexibilidad consensuada.

Finalmente apuntar que los presupuestos generales del estado para 2019, con sus propuestas fiscales y los objetivos que se definan en la Ley de cambio climático y de transición energética pueden abortar los resultados esperados de los esfuerzos e inversiones de las empresas y de la industria en particular para mejorar su competitividad, sin necesidad de tener que buscar excusas en los efectos del Brexit o las medidas proteccionistas del mercado estadounidense.

Joseph Stiglitz en referencia al “New Green Deal” americano decía recientemente que estando a favor había que tener en cuenta los plazos y la secuencia de iniciativas porque al igual que no hay que dilatar las actividades tampoco hay que correr demasiado. Simplemente recordaba que lo importante es hacerlo bien, porque también se puede hacer mal y con un alto coste. ¿Habremos aprendido de nuestra estrategia de implantación de energías renovables y el coste asociado? Pensemos en positivo.

Nuestra creencia: El progreso social y económico necesita la industria para un mundo mejor



“Clúster MetaIndustry4, una agrupación de carácter multisectorial, y alineado con la estrategia de especialización inteligente de Asturias (RIS3)”

**HIDRÁULICA - NEUMÁTICA - MECÁNICA
REPARACIONES - DISTRIBUCIONES COMERCIALES**

FLUINOR

C/ DE LA FORJA, Nº 8
POL. LA JUVERÍA
TREMAÑES - 33211 GIJÓN
TELNO./FAX 984 394 954
CORREO: FLUINOR@FLUINOR.ES

ALCOA



La plantilla de ALCOA acepta el acuerdo con la empresa

Los trabajadores votaron «sí» al pacto (el 91% en Avilés y el 90% en La Coruña)

El 16 de enero, tras duras negociaciones, los representantes sindicales de Alcoa llegaron finalmente a un acuerdo con la empresa. La multinacional se comprometía a dar más tiempo a las administraciones (regional y central) para buscar un nuevo inversor, garantizando así el empleo de sus trabajadores hasta el 30 de junio. Como condición exigía que los empleados de sus plantas de Avilés y La Coruña aceptaran un plan que suponía despidos, prejubilaciones y recolocaciones si no se produce un traspaso antes de la fecha establecida. Si finalmente hay venta, ésta estará condicionada a que el comprador asuma a la totalidad de trabajadores para que Alcoa

no tenga que realizar ningún despido, recolocación ni prejubilación.

La multinacional se comprometía a dar más tiempo a las administraciones (regional y central) para buscar un nuevo inversor

A pesar del intento, por parte de los sindicatos, de que el Gobierno se comprometiera a asumir el 100% del empleo si el 1 de julio no se hubiera conseguido un inversor, éste se negó rotundamente a aceptar tal exigencia, admitiendo que no

puede garantizar que todos vayan a tener trabajo después de esa fecha.

Reyes Maroto, la ministra de Industria, asegura que hay varias empresas interesadas en la compra de Alcoa

Para hacer efectivo este preacuerdo entre empresa y sindicatos, era necesario que tanto la planta gallega como la asturiana aceptaran dicho acuerdo, y, como hemos sabido este martes, la respuesta fue un «sí» rotundo en las votaciones. Desde la sindical admiten haber hipote-

cado los despidos, pero aseguran que no tenían otra opción.

Reyes Maroto, la ministra de Industria, asegura que hay varias empresas interesadas en la compra de Alcoa y que desde el Gobierno se está trabajando para que se den una serie de condiciones que permitan garantizar la actividad de la aluminera y el empleo que esta genera. También Isaac Pola, consejero asturiano de Empleo, Industria y Turismo, se comprometió a trabajar en la búsqueda de nuevos inversores; pero José Manuel Gómez de la Uz, presidente del comité de empresa de la planta de Avilés, aunque no duda de que haya compradores, pide que se les den facilidades a los inversores para que se pueda mantener el empleo.

INDUSTRIA 4.0, El futuro ya llegó

Es evidente que la conocida como “Cuarta Revolución Industrial”, “Industria Inteligente” o “Industria 4.0” ya es una realidad para las empresas, los trabajadores y la sociedad en general, por tanto, hemos de adaptarnos a un nuevo escenario donde la información y la formación resultarán claves para conseguir una transición efectiva y justa.

Diferentes Organismos estiman que la transformación digital en la industria supondrá la desaparición de más de 7 millones de empleos en los 15 países más industrializados del mundo al tiempo que se estima, que creará 2 millones de nuevas profesiones y nuevos puestos de trabajo.

Esto depara un nuevo modelo económico en la industria, por lo que es imprescindible llevar a cabo una transición socialmente justa, que tenga en cuenta las condiciones laborales tanto de los trabajadores y trabajadoras actuales como de los futuros así como sus posibilidades de adaptarse continuamente a las nuevas tecnologías.

En este nuevo escenario económico, la digitalización va a modificar las relaciones laborales y se van a ver afectadas las políticas sociales destinadas a distribuir las rentas y prestaciones sociales de los ciudadanos. Nuestra organización ha planteado la necesidad de debatir abiertamente sobre la propues-

ta de que los robots coticen a la seguridad social como fórmula para preservar tanto las prestaciones sociales como las pensiones.

Pero este proceso de transición no puede entenderse sin un pilar fundamental, la formación, es necesario encaminar a nuestros jóvenes y para ello es vital cambiar el modelo educativo. Ha de ser un modelo más dinámico, que se adapte con mayor rapidez a las necesidades del mundo laboral. Por ello reclamamos al gobierno español que al contrario de lo ocurrido hasta ahora, aborde el debate y comience a invertir y apostar por Políticas Industriales que garanticen el empleo estable y de calidad.



Javier Campa Méndez
Secretario de Política Sindical y Sectorial UGT FICA Asturias

Senegal se postula como nuevo miembro del club de productores oil&gas del continente africano

La nueva regulación de la actividad petrolera en Senegal y la dilatada experiencia, amplio *knowhow* y referencias en el sector petroquímico asturianas configuran el momento idóneo para posicionarse



Miguel Martínez Istillarte

Socio cofundador de la consultora de internacionalización Jokoo. Especialista en internacionalizar empresas en el continente africano

Durante más de seis décadas, Senegal ha atraído el interés de las compañías del sector del petróleo y el gas. Aunque se habían perforado más de 140 pozos en alta mar desde la década de 1950, los recursos encontrados no parecían cumplir con los estándares de las empresas del sector. Esta imagen cambió drásticamente cuando la británica Cairn Energy anunció dos éxitos de exploración simultáneos a finales de 2014. Posteriormente, a comienzos de 2016, el interés se incrementó con el descubrimiento de gas llevado a cabo por la compañía estadounidense Kosmos Energy en el bloque Tortue, situado en la frontera con Mauritania.

“La reforma del actual Código del Petróleo de 1998 es inminente”

Actualmente, todas las previsiones apuntan a que Senegal se convertirá en un país productor de petróleo entre 2021 y 2022. Con una producción esperada de entre 100.000 y 125.000 barriles de crudo diarios, las estimaciones del Ministerio de Economía arrojan una tasa de crecimiento anual esperada del 9,4%, con un incremento de 52 mil millones de dólares del PIB nacional. Según el geólogo senegalés Fady Ndao, autor del libro “L’or noir du Sénégal” el potencial gasístico permitiría al país introducirse en el top 10 africano de productores.

A lo largo de la costa del país, destacan los bloques offshore de Sango, Great Tortue, Saint Louis, Cayar, Rufisque, AGC y Senegal Sud Profond. Estos son operados respectivamente por grandes multinacionales petroleras como Cairn, Woodside, Far, BP, Kosmos, Total o Petronas. Cabe destacar que la compañía estatal Petrosen ostenta una

participación del 10% en cada uno de los bloques.

Por otro lado, la importación, el refinado, el almacenamiento, el transporte y la distribución de hidrocarburos se liberalizaron en 1998. En este subsector intervienen empresas como Total, Vivo y Oilibya, que constituyen los grandes clientes de la Société Africaine De Raffinage Sénégal (SAR). Esta refinería es una de las mayores de África Occidental y ha suministrado al mercado interno senegalés gas butano, súper gasolina, gasolina regular, queroseno, diésel y fuel; y provee también a países vecinos como Malí, Mauritania, Gambia, Guinea y Guinea Bissau.

Desde las 600.000 toneladas de hidrocarburos al inicio de la actividad, la capacidad de procesamiento aumentó a 1.200.000 toneladas por año. Sin embargo, ni las instalaciones ni la capacidad de la refinería senegalesa son óptimas para abarcar las expectativas de producción de los próximos años. Actualmente, esta refinería situada en Mbaou se encuentra en proceso de remodelación. Igualmente, ya se ha planteado la construcción de una nueva planta capaz de gestionar toda la producción que está por llegar.

“Si hay un momento claro para posicionarse en el mercado senegalés del Oil&Gas es ahora”

En lo relativo a la regulación de la actividad petrolera, la reforma del actual Código del Petróleo de 1998 es inminente. El proyecto de ley del nuevo Código ya ha sido aprobado por el Consejo de Ministros y entrará en vigor una vez sea validada por la Asamblea Nacional y promulgada por el Presidente. Los objetivos

de esta reforma, la tercera desde la independencia del país, son claros: actualizar las disposiciones fiscales, fortalecer las disposiciones ambientales y agregar legislación sobre la contratación de trabajadores locales, así como la preparación de los procedimientos de licitación para la adjudicación de futuros bloques. La preocupación del Gobierno senegalés por el sector se ha incrementado en los últimos años. Prueba de ello es la creación a finales de 2016 del Comité de Orientación Estratégica de Petróleo y Gas (COS-PE-TROGAZ), encargado de movilizar fondos, implementar proyectos y garantizar las buenas prácticas de las instituciones públicas.

Si hay un momento claro para posicionarse en el mercado senegalés del Oil&Gas es ahora. Actualmente, los proyectos se encuentran bien en fase preliminar de diseño (FEED) o bien en fase de últimas decisiones de inversión (FID). Los grandes actores internacionales del sector, ya se han hecho un hueco o están intentándolo y las ingenierías, epecistas (EPC) y los grandes talleres metalme-cánicos locales, tratan de posicionarse como proveedoras de productos y servicios, pero siempre con el ojo puesto en tener socios internacionales como respaldo tecnológico, ampliar capacidades o subcontratar partes.

En este sentido, el final del pasado año 2018 ha traído consigo decisiones importantes en el sector. Es el caso del comienzo de las actividades FEED para la Fase 1 en el bloque SNE frente a las costas de Senegal. La petrolera australiana Woodside ha anunciado el inicio de estas actividades, que permitirán que la FID se tome a mediados del próximo año.

Se esperan obtener 230 millones de barriles de petróleo, con una producción de 100.000 barriles diarios. Por su parte, la petrolera BP y sus socios anuncian una FID en la Fase 1 del proyecto Greater Tortue Ahmeyim. Las estimaciones de recursos totales de gas en este bloque,

situado en la frontera entre Mauritania y Senegal, se elevan a los 15 billones de pies cúbicos. Se espera que las actividades de ejecución comiencen en el primer trimestre de 2019 y las primeras extracciones de gas en 2022.

Por lo que las vías de negocio para las empresas asturianas – situadas geoestratégicamente a cuatro horas y media de Dakar desde Barajas y que en su conjunto cuentan con una dilatada experiencia, amplio *knowhow* y referencias en el sector petroquímico – están en fase temprana y podrían canalizarse tanto a través de las empresas internacionales ya implantadas o camino de ello, como con las locales que ya nos consta que están bien posicionadas comercialmente.

“Ni las instalaciones ni la capacidad de la refinería senegalesa son óptimas para abarcar las expectativas de producción de los próximos años”

Finalmente, destacar el dinamismo de este incipiente y apasionante mercado, en el que acontecen avances casi a diario. Por esta razón, a pesar de contar con una presencia destacada en los principales medios de comunicación internacionales y los especializados en el sector, la presencia en el país se hace indispensable para poder obtener información de primera mano. En este sentido, los foros, conferencias y mesas redondas son cada vez más frecuentes, donde se comparten los pasos que, tanto las grandes multinacionales como el Estado, darán en un futuro no muy lejano con el fin de rentabilizar al máximo los recursos encontrados en la costa senegalesa.





La gestión digital de la información como factor clave en la eficiencia de procesos

SERESCO, con su herramienta Nubia, resuelve el reto de la digitalización de IDESA

Una de las compañías más dinámicas e innovadoras del sector, IDESA, se sitúa, tanto a nivel nacional como internacional, como un referente en cadenas globales de valor por la complejidad de sus proyectos. Como indica su director de Calidad, Víctor Martínez, «La transformación digital es uno de los objetivos estratégicos de la compañía, siendo la eficiencia de los procesos uno de los motores que exige dicha transformación».

La automatización de procesos, asentada sobre un modelo de datos consistente y seguro, resulta básica en la transformación digital de las empresas. De poco sirve digitalizar si no hay un sentido global del proceso, orientado a tener más y mejor información para la toma de decisiones, que permita definir o redefinir procesos y flujos de trabajo automatizables.

«Dentro de los procesos de control de calidad de nuestra empresa, desde hace tiempo, consideramos muy importante para mejorar su eficiencia contar con una herramienta que automatice lo máximo posible el seguimiento y la notificación de los programas de puntos de inspección, la elaboración y reporte de los ensayos y pruebas realizadas, y la elaboración de los dosieres de calidad que acompañan nuestros productos», indica

Martínez. «Hay que tener en cuenta que en la fabricación de IDESA cada proyecto es distinto en función del tipo de equipo, cliente, especificaciones de diseño y fabricación, y normativa aplicable en el país correspondiente, lo cual hace que dicha herramienta deba tener la flexibilidad para adaptarse a esta casuística y al volumen cada vez mayor de los proyectos y de sus requisitos de calidad».

“El reto de garantizar la continuidad del negocio mediante un sistema distribuido de información”

Otro de los retos de los procesos de transformación digital consiste en garantizar la continuidad del negocio mediante un sistema distribuido de información, integrarlo en la cadena de valor de nuestros clientes y hacer lo propio con los proveedores y colaboradores. Esta distribución eficiente de la información

permite la eliminación de duplicidades que multiplican las posibilidades de cometer errores, crear confusión, e incluso nos pueden llevar a un proyecto fallido con las repercusiones económicas y de credibilidad que ello conlleva, cuestión que, por tanto, resulta crucial.

Si la información llega desde el origen adecuado, de manera única, y esta se pone a disposición de todos los actores implicados en el proyecto en la medida en que les afecta, todos salen ganando; por esto, señala Víctor Martínez que «a esta información consistente debe acceder, de manera ágil e inmediata, personal que puede estar en ubicaciones muy diferentes “ya sea en oficina, en taller, o desplazado en un trabajo en campo”, por lo que el soporte en la nube es imprescindible».

SERESCO, compañía asturiana líder en transformación digital empresarial, ha puesto en marcha Nubia, una plataforma cloud para la ejecución y seguimiento de procesos de verificación y control de procesos productivos, como auditorías e inspecciones, ofreciendo una respuesta de vanguardia a empresas que cuenten con un alto volumen de normativas de calidad, como suele ser habitual en las distintas industrias y, en especial, en el sector del metal.



Víctor Martínez
Director de calidad de IDESA

«La adaptación de la herramienta Nubia de SERESCO a nuestras necesidades nos aportará la eficiencia buscada en el proceso, así como una reducción de costes significativa y un valor añadido de nuestro producto de cara a nuestro cliente, que también puede servirse de la misma para el seguimiento de control de calidad de su proyecto», asevera el director de Calidad de IDESA.

“Con Nubia, la empresa no tiene necesidad de realizar grandes inversiones en infraestructuras”

Nubia incorpora una amplia gama de funcionalidades, gracias a un sistema integral que permite su funcionamiento online y offline, con análisis y alertas automáticas en tiempo real, o con listas de control personalizadas que permiten la incorporación de fotos, documentos, comentarios y/o firmas digitalizadas, lo que facilita la tarea de gestionar las distintas normativas de calidad y procesos de control de obras y proyectos, como ocurre en el caso del programa de puntos de inspección.

Aunque se trata de un software tecnológicamente avanzado, sus funciona-

lidades no suponen un problema para el trabajador, ya que la herramienta es accesible para cualquier usuario con nociones básicas, al nivel de una aplicación de mensajería instantánea, lo que permite una rápida integración en las dinámicas de trabajo de la empresa. Además, la herramienta es capaz de adaptarse a la plataforma o ERP que la compañía esté utilizando previamente, sin que la plantilla vea afectado su flujo de trabajo. Se trata de una herramienta multidispositivo, responsive, adaptada a móviles y tablets, y compatible con cualquier soporte de gestión o ERP, ofreciendo la máxima seguridad a través de backups diarios que garantizan la adecuada protección de la información.

La implantación de Nubia, a través de un soporte cloud y apoyada en big data, supone un ahorro para la empresa en materia de costes y tiempo superior al 20%, ya que, frente a la obsolescencia de los sistemas tradicionales de gestión basados fundamentalmente en papel, soluciones tecnológicas como la desarrollada por SERESCO se posicionan como alternativas para el proceso de transformación de este tipo de sectores.

Las diferentes ubicaciones donde se realiza la actividad de este tipo de compañías industriales también suponen un reto en la gestión de procesos de verificación. «Con Nubia, la empresa no tiene necesidad de realizar grandes inversiones en infraestructuras», explica Alejan-

dro Blanco, director del Área de Transformación Digital de SERESCO, «ya que todo se gestiona y centraliza a través de un único control de mando en la nube y se paga por uso».

En definitiva, Nubia supone una apuesta a largo plazo en el tratamiento de la información robusta y consistente de las empresas. No en vano, se calcula que en 2025 el 65% de las cargas de trabajo de las empresas se realizarán en la nube, con un incremento cercano al 10% anual.

“Una plataforma cloud para la ejecución y seguimiento de procesos de verificación y control de procesos productivos”



Una revolución en la gestión de calidad

En la actualidad, los exigentes sistemas de calidad de las compañías demandan la implementación de cada vez más procesos de verificación y control.

Ante la obsolescencia de los sistemas tradicionales de gestión, las soluciones tecnológicas se muestran como la única garantía del cumplimiento normativo, afrontando los retos de la ubicuidad, la inmediatez y la digitalización.

NUBIA es una Plataforma Cloud especializada en la ejecución y seguimiento de procesos de verificación en trabajos con un alto componente de movilidad, como auditorías e inspecciones, dando respuesta a las urgentes necesidades de las empresas.

VERIFICACIÓN Y CONTROL EN LA NUBE

El incremento de la movilidad, el volumen de los proyectos y las condiciones de la transformación digital requieren sistemas de información conectados e integrados.

NUBIA es la herramienta adecuada para la gestión de procesos de verificación e intervención sobre el terreno. La herramienta de **SERESCO** permite agilizar las tareas de verificación en Puntos de Inspección de cualquier sector, automatizando procesos, alertas y emisión de informes en industrias de gran dimensión operativa como el metal y la construcción, e integrando la cadena de valor de grandes proyectos de forma sencilla y visual.

- Auditorías e inspecciones.
- Verificación de medidas de Seguridad y Salud Laboral.
- Mantenimiento de equipos.
- Gestión de Calidad.
- Gestión de órdenes de trabajo.
- Recogida de autorizaciones.

“NUBIA agiliza la verificación de tareas, incrementa la productividad y asegura la cadena de valor de las compañías”

Plataforma cloud para la gestión de procesos empresariales en movilidad





Fases de la digitalización de una empresa

Conecta Industria

El gran impacto de las nuevas tecnologías en todos los sectores es evidente, pero no todas las empresas están haciendo los cambios adecuados para aprovecharlos. En la mayoría de los casos de empresas no industriales, la inversión solo ha tenido en cuenta actuaciones de marketing digital y poco más. De este modo, si se quiere, realmente, lanzar y hacer crecer a la empresa es necesario una digitalización total de todos los departamentos, y no sólo la parte de fabricación.

Para lograr una correcta transformación de la empresa es necesario pasar por una serie de etapas.

1. Formación y adaptación al mundo digital

Todo el equipo humano debe conocer la importancia de usar las herramientas digitales. Los miembros de la empresa tienen que saber utilizar las nuevas tecnologías para relacionarse con los clientes, usar las bases de datos y conocer las posibilidades que ofrecen las redes sociales (LinkedIn, Twitter o toda aquella aplicación donde tenga perfil la empresa), así como toma de decisiones con los datos que aporte la fábrica en tiempo real.

2. Establecimiento de la estrategia digital

Hay que definir todos los aspectos a desarrollar en la estrategia:

- › Estudiar la tecnología y los cambios que se van a producir.
- › Estudiar el proceso productivo, qué es susceptible de ser digitalizado y qué se va a hacer con esos datos.
- › Recoger el feedback de los clientes.
- › Establecer al cliente como centro de actuación de la empresa.
- › Implicar a toda la organización en la implantación de la estrategia.
- › Medir el nivel de éxito de los cambios.

3. Transformación de la organización y del personal

En el entorno actual, el trabajo en equipo de toda la organización para

lograr el objetivo es muy importante. Los trabajadores se tienen que implicar con todas sus capacidades y esfuerzos para lograr el éxito colectivo, y además:

- › Crear y dar contenido regular en las redes sociales de la empresa.
- › Favorecer a las personas con capacidad de liderazgo.
- › Aprovechar las experiencias con los clientes.
- › Establecer una organización empresarial en torno a la relación con los clientes.

4. Ejecución de los proyectos para la transformación de la empresa

Con la formación de los trabajadores en los medios digitales y la elección del personal adecuado se tienen que ejecutar los proyectos estipulados:

- › Establecimiento de una base de datos de clientes.
- › Creación de un CRM para recoger la información de las relaciones con los clientes.
- › Confección y modificación de las webs, redes sociales y perfiles de la empresa.
- › Definir la estrategia de contenidos.
- › Establecer los productos a digitalizar.
- › Buscar los negocios potenciales.
- › Crear los planes de marketing digital.
- › Lanzar las estrategias de social media y redes sociales.
- › Identificar los canales y plataformas donde actuar.
- › Confección de los cuadros de mando.

5. Proceso de mejora y actualización constante

Establecer un procedimiento para analizar el resultado de las acciones, detectar los posibles errores y modificarlos mediante un plan de mejora constante.

La digitalización de las empresas es una acción necesaria para poder usar al máximo las nuevas tecnologías. Por tanto, cabe preguntarse si se está preparado para usar las nuevas herramientas y mejorar el nivel de especialización en caso negativo.



Juan José del Campo Gorostidi
Doctor Ingeniero de Minas

Investigador en las Universidades de Oviedo, Lyon y Trondheim en Ciencia de materiales e Ingeniería metalúrgica. Consultor de Estrategia y Operaciones, experto en sector industria y energía

Industria conectada 4.0 en la PYME

Caos y Orden, Riesgo y Oportunidad, Efímero y Perdurable, son algunos de los antónimos que definen el entorno de hoy, en el cual las empresas desarrollan su actividad. Para crear ventaja competitiva en tiempos de incertidumbre, la empresa ha de ser Ágil y Flexible, lo que requiere de inversión en talento y tecnologías avanzadas. El concepto de Industria Conectada 4.0 se extiende al conjunto de tecnologías digitales que permiten mejorar la eficiencia operacional de los procesos -OEE-, reducir el tiempo requerido hasta que los productos llegan al mercado -Time to market- y satisfacer las expectativas de los clientes. Una arquitectura compleja reflejada en la imagen.

“La Industria Conectada 4.0 no es una moda, sino el signo distintivo de las organizaciones ágiles y flexibles”

Cada entorno social, económico y político diseña y despliega su aproximación al nuevo paradigma de la Industria 4.0. No todas las opciones son coincidentes ni tendrán el mismo impacto cultural y económico. El proceso de transformación digital será una travesía procelosa, de la cual surgirán nuevos líderes, modelos de negocio disruptivos y no pocos naufragios.

Europa aborda la digitalización de la industria con un enfoque laberíntico de iniciativas, agentes y acrónimos, resultado de la dispersión inherente a la diversidad de estados que componen la UE28 y a una irrefrenable pulsión regional. Las estadísticas muestran que son las grandes empresas y las del sector TIC y de Telecomunicaciones las que avanzan a mayor velocidad en la implantación de las tecnologías facilitadoras de la Industria 4.0. La Pyme está rezagada, inmersa en sus propios problemas, en muchos casos en actitud expectante, confiando su futuro a la tracción de sus clientes, actitud que comporta un elevado riesgo.

El Digital Innovation Hub de Asturias -iAsturias 4.0 con sede en Gijón- tiene el reto de estimular la participación de la Pyme industrial en la estrategia e implantación de la Industria Conectada. Para sustanciar proyectos de éxito se requieren cuatro requisitos: el compromiso de la propiedad de la empresa, la implicación de la dirección, un enfoque pragmático de los objetivos a conseguir y la competencia de los tecnólogos que implanten las tecnologías facilitadoras.

Digitalizar y Conectar la empresa no consiste en discretizar y mecanizar los procesos de negocio existentes, sino en flexibilizar la organización para dar respuesta ágil a las demandas de hoy y a las que vislumbramos serán las de mañana. Esto sólo se puede hacer tomando decisiones basadas en datos, el mayor activo de una empresa. Captarlos de forma que sean analizables permite avanzar en el desarrollo de algoritmos predictivos, embrión de la inteligencia artificial.

La captación de datos plantea el reto de crear sistemas ciber-físicos, lo cual demanda a su vez el desarrollo de estándares en materias tales como: interfaces físicas, protocolos de comunicaciones, plataformas de gestión y ciberseguridad. Un conjunto de tecnologías que la Pyme debe incorporar en la medida y amplitud que precise, de forma gradual y sostenible.

Para la industria de procesos la mejora de la eficiencia operacional constituye un área clave de resultados. El IoT, internet de las cosas, facilita la obtención de datos de los sensores que miden las variables críticas del proceso, de la ECU de los motores, de los dispositivos de visión artificial y de los sistemas de control PLC's; poniendo a disposición de la empresa una ingente cantidad de datos, cuyo análisis potencia la mejora y el desarrollo de nuevo conocimiento. Discernir qué datos necesitamos y cómo los vamos a tratar forma parte del arte y la ciencia de la gestión empresarial.

La Industria Conectada 4.0 no es una moda, sino el signo distintivo de las organizaciones ágiles y flexibles. La decisión de avanzar hacia la materialización de una Fábrica Inteligente le corresponde al empresario.

CUÉNTANOS



Silvia Artidiello
Cepillos Sacema S.L.



Alejandro Blanco
SERESCO



Fernando Maltrana
TIC Media



José Ramón Natal
METAINDUSTRY4



Isabel Santos
TÁCTICA TIC



Marcos Viñuela
Simbiosys

¿Cuál es el valor añadido de la digitalización para la empresa industrial asturiana?

Silvia Artidiello **Cepillos Sacema, s.l.**

El futuro viene pisando fuerte y, como se suele decir, sólo hay una opción "Adaptarse o morir". La digitalización es un proceso por el que todas las empresas van a tener que acabar pasando si no quieren quedarse atrás en el mercado. Hoy en día disponemos de gran variedad de recursos que nos permiten mejorar los procesos productivos de las empresas, no sólo hablamos de robótica sino también de metodología. La medición y control de datos permiten que las empresas puedan acelerar los procesos y optimizar sus recursos para obtener el máximo rendimiento, por ejemplo, reduciendo los tiempos de fabricación y disminuyendo el porcentaje de defectos gracias a las simulaciones virtuales que permiten detectarlos anticipadamente. La posibilidad de disponer de datos en tiempo real nos va a ayudar siempre va a favorecer a una toma de decisiones mucho más eficiente.

Alejandro Blanco Urizar **Director de Seresco- SERVICIOS DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL**

Los valores añadidos de la digitalización podrían ser dos. El primero, la subsistencia y continuidad de un negocio mejor gestionado. No digitalizar procesos es dar ventajas de partida a los competidores, y razones a nuestros clientes para desconfiar de nuestra capacidad de evolución y continuidad, o lo que es lo mismo, para perder pedidos por ineficiencias. Y en segundo lugar, acometer una transformación digital permite a la entidad utilizar información consisten-

te, disponible y segura, imprescindible para automatizar procesos no productivos o externalizarlos, ya que al integrar su información interna con la de proveedores de servicios, mejoran los tiempos en la gestión logística y los procesos administrativos ofreciendo: más información de valor a los clientes en tiempo real para integrarlos de manera efectiva en la cadena de valor, mejorar los tiempos de fabricación y entrega, reducir costes, ampliar capacidad productiva sin tener que invertir en más suelo y, por supuesto, seguir el ritmo que nos demanda el mercado.

Fernando Maltrana San Martín **Gerente de Ticmedia Soluciones Profesionales S.L.**

Tenemos que partir de una premisa que para mí es inevitable: "Todo lo que sea susceptible de ser digitalizado lo será tarde o temprano".

Tendremos todas estas mejoras:

- › Optimización en compras y ventas con interconexión con proveedores y clientes

- › Obtención de datos en tiempo real todas las fases del proceso (de hecho muchos datos que deberemos procesar), con datos desde las máquinas de producción y de control para medir y almacenar peso, soldaduras

- › Mejores decisiones. Al tener más datos podemos tomar decisiones más fiables, estaremos ayudados por planificadores inteligentes que nos ayudarán en todos los procesos de la producción

- › Fabricación inteligente, más segura y sin siniestralidad usando de robótica avanzada, almacenaje automatizado, inteligencia artificial, realidad aumentada...

- › Incremento de la calidad tanto del producto final como de toda la organización

- › Mayor velocidad al lanzar nuevos productos

- › Mejor gestión del talento

- › Mayor beneficio

José Ramón Natal **Cluster Manager en MetaIndustry4**

La transformación digital es un hecho incuestionable al que se enfrenta la industria asturiana, el mercado actual demanda nuevas soluciones más flexibles, más ágiles y con un alto grado de personalización y, la única forma posible de responder, siendo competitivos, es a través la digitalización.

Cada una de las tecnologías habilitadoras existentes, aporta un valor añadido clave en las diferentes áreas de la empresa, desde los aspectos relacionados con la gestión, el diseño, la producción y logística, el marketing o la innovación.

Sin duda, el elemento clave para abordar un proceso de integración de tecnologías y soluciones habilitadoras, de forma estructurada, es la definición de una estrategia de digitalización. Esta estrategia debe estar basada en el liderazgo, la comunicación y la concienciación de todos los agentes que componen la empresa. Así mismo debe estar alineada con la estrategia de negocio de la empresa para lograr maximizar el valor añadido ofrecido por estas nuevas soluciones tecnológicas.

Isabel Santos López **Desarrollo de negocio en Táctica TIC**

La digitalización supone una oportunidad para simplificar, agilizar y au-

tomatizar los procesos de la industria asturiana. No sólo se trata de llevar al mundo digital lo que ahora hacemos de modo manual, sino de eliminar pasos del proceso, permitiendo a los trabajadores olvidarse de las tareas repetitivas, que aportan poco valor y centrarse en aquellas que realmente aportan. Tenemos también la oportunidad de repensar nuestra relación y comunicación con nuestros clientes, proveedores, etc. En ciertos casos, también es posible replantear los productos actuales para incorporar funcionalidades disruptivas. En cualquier caso, debemos tener en cuenta que la digitalización por sí sola no aporta valor, sólo lo hace cuando se traduce en optimización de procesos o mejora de productos. Debe ser vista como una herramienta al servicio de la empresa y sus trabajadores, es decir, como un medio y no como un fin. Se trata de un proceso evolutivo, una mejora continua.

Marcos Viñuela García **CEO Simbiosys**

Para mí, el valor añadido de la digitalización en la industria en general, no solamente la asturiana, consiste en introducir cambios que permitan aprovechar al máximo las capacidades de las herramientas digitales y las tecnologías emergentes en términos de trazabilidad, monitorización y eficiencia de procesos productivos.

Este aprovechamiento de las últimas tecnologías, redundará sin duda en una mejora continua de la calidad de los productos fabricados, que junto a la mejora en la eficiencia y control de los procesos, son factores clave de la diferencia competitiva de la industria.



ENTREVISTA



María Montoto García es abogada especializada en Laboral en Bufete Montoto & Asociados

“Si miro hacia atrás, fue más obstáculo para mí la juventud y la falta de experiencia, que el hecho de ser mujer”

Estamos en una mañana despejada y fría de finales de enero en Avilés, en el despacho de María Montoto García, en la Calle de la Cámara, 52

Hola María, ¿qué tal? Cuéntanos ¿qué papel desempeñas en el Bufete Montoto & Asociados?

Hola, antes de responder a la pregunta, agradecer la oportunidad que me dais de colaborar con esta publicación, que nace con un objetivo y dirigida a un público, que también es el mío. Soy Socia- Directora del Bufete y responsable del Área Laboral.

¿Es fácil llevar el apellido Montoto, siendo el Sr. Jorge Montoto una persona tan conocida en la industria asturiana?

Las comparaciones nunca son buenas, tanto si somos nosotros quienes lo hacemos, como si lo recibimos del exterior. Pero muchas veces es inevitable y no siempre fácil, pues mi padre ha puesto el listón muy alto. Es un gran profesional, con muchísima experiencia, excelente compañero, un trabajador incansable, y con un increíble talante conciliador. Por ello, lo que si te puedo decir es que llevo el apellido Montoto con muchísimo orgullo e intento cada día parecerme más a él. Este apellido es nuestra marca.

“Sigue siendo muy complicado introducir planteamientos nuevos vía negociación colectiva”

¿Cuál es el servicio que el Bufete presta a la industria?

Por un lado, ofrecemos un servicio de asesoramiento jurídico integral a las empresas, con despacho abierto en Oviedo y Avilés. Quizá podemos ser más conocidos en el ámbito laboral (somos los abogados de FEMETAL en ese área), pero desde hace años, intentamos trasladar a nuestros clientes que, las distintas ramas del derecho, no son departamentos estancos y que lo que garantiza el éxito es estar asesorado con una visión de conjunto. Para ello, contamos con un cualificado equipo multidisciplinar. También formamos parte de EXMON Consultores, con sede en Gijón, dedicada a la implantación de sistemas de prevención de delitos (conocidos como Compliance Penal), cuyo

objetivo final es generar una verdadera cultura de cumplimiento normativo en las empresas.

Como abogada especialista en laboral, ¿con qué dificultades te encuentras habitualmente en tu trabajo?

Es difícil dar una respuesta breve a esta pregunta. Por un lado, la normativa y la jurisprudencia, en esta materia, son muy cambiantes, esto conlleva una cierta inseguridad jurídica, que dificulta nuestro trabajo de asesoramiento. Por otro, todas las mejoras que se van introduciendo en los derechos de los trabajadores (jornada; conciliación de la vida familiar y laboral; retribución de vacaciones; permisos, etc.) no suelen ir acompañadas de avances paralelos en las facultades de organización de los empresarios. Sigue siendo muy complicado introducir planteamientos nuevos vía negociación colectiva. Modificar la estructura de los convenios, para adaptarlos a las nuevas circunstancias, en flexibilidad, en materia retributiva ligada a resultados o a cualquier otro concepto (reducción de absentismo, etc.), que de alguna manera revierta mínimamente en el empleador, es todo un reto. Lo único que parece importar, a la hora de sentarse a negociar, es cuánto se va a

incrementar el salario fijo. Y ante la dificultad para avanzar, se opta por parchear, obviando que vivimos tiempos convulsos, de inestabilidad y cambios y el que no sea capaz de adaptarse estará en grave peligro de extinción.

“En laboral, casi todos los asuntos son más complejos y trascendentes de lo que a simple vista pueda parecer”

Algún caso reciente complicado

Bueno, todos lo que conlleven interpretación de normas, que regulen derechos y obligaciones, son especialmente complejos. Quizá por ello y por la importancia del asunto para el cliente, me viene a la cabeza una reciente sentencia del TSJ de Asturias, en un conflicto colectivo, en el que finalmente se aclaraba la naturaleza jurídica y la aplicabilidad, desde su notificación, de un Dictamen, elaborado por el Director General de Trabajo. Este Dictamen se había efectuado a petición de la

empresa y la parte social, ante la imposibilidad de alcanzar las mismas un acuerdo de convenio, tras dos años de infructuosas negociaciones y que, tras dictarse, y comenzar a ser aplicado, los representantes de los trabajadores decidieron impugnarlo judicialmente, afectando esta reclamación de forma muy significativa, a las facultades organizativas de la empresa. Pero en laboral, casi todos los asuntos son más complejos y trascendentes de lo que a simple vista pueda parecer (un accidente por falta de medidas de seguridad, cualquier modificación sustancial de las condiciones de trabajo, incluso la reclamación individual de un derecho, puede parecer intrascendente y, sin embargo, generar un efecto multiplicador al beneficiar a la totalidad de una plantilla). Por ello, para obtener buenos resultados, es fundamental un adecuado asesoramiento previo.

“En mi profesión (como en alguna otra), te llevas los problemas a casa, por lo que es difícil desconectar”

¿Es difícil conciliar la vida familiar con un puesto de responsabilidad?

Me gusta que esta pregunta no me la hagan en relación con el hecho de ser mujer. Este problema, actualmente, afecta a casi todos los hombres y mujeres que trabajan. En mi profesión (como en alguna otra), te llevas los problemas a casa, por lo que es difícil desconectar. A eso, hay que añadir que no hay horario, mañanas en los Juzgados, tardes con consultas y clientes y después tienes que estudiar y preparar los temas. Por eso, se pasa una época complicada. Yo tengo tres hijos y por el trabajo me he perdido muchas cosas; poder llevarlos al médico, la función de cole, una tutoría, ..., ¡Cuántas veces he llegado a casa y ya estaban dormidos!. Incluso me he enterado que habían tenido un problema en el colegio por la madre de un compañero. Tienes la sensación, durante unos años, de hacerlo todo a medias y de estar siempre corriendo. Después, milagrosamente, ves que ellos viven en un mundo parecido y al que se han adaptado de forma natural (y antes que tu); colegio, actividades extraescolares, estu-

diar, redes sociales, amigos... Así que fácil nunca es pero creo que la clave está en no lamentarse demasiado y dedicarles tiempo de calidad, procurando educarles en la responsabilidad para que también colaboren dentro de la familia, el sacrificio (que tan poco se lleva ahora), la tolerancia y la generosidad.

“En mi trabajo cada vez hay más mujeres”

¿Has vivido alguna situación de discriminación o que no se te respetase como mujer?

Soy afortunada y no recuerdo ninguna, la verdad. En mi trabajo cada vez hay más mujeres y, en nuestro Bufete, lo somos el ochenta por ciento. Si miro hacia atrás, fue más obstáculo para mi la juventud y la falta de experiencia, que el hecho de ser mujer. ¡Alguna cosa tiene que mejorar con el paso de los años!.

Para finalizar, hay quienes hablan de ligera desaceleración y otros que son plenamente optimistas ¿cómo ves a la industria asturiana en los próximos años?

Creo que estamos en un momento en el que debemos pararnos a reflexionar, para que, con responsabilidad, mucho sentido común y, por supuesto, con la colaboración de todos los agentes sociales, se tomen las mejores decisiones para el futuro de la industria asturiana, sin dejar de lado el resto de los sectores económicos, que también son fundamentales para el crecimiento de la región.

Es verdad que todos los días leemos que, la descarbonización; el encarecimiento de los costes energéticos, la falta de infraestructuras, las altas tasas de desempleo; la baja natalidad, la inestabilidad política, ..., están ahí acechando y ayudan muy poco a cambiar un modelo económico, arraigado con profundas raíces, que ya no funciona. Pero debemos echarle, como a la vida en general, un poco de imaginación. Es importante aprender de los errores y mirar con detenimiento lo que está pasando hoy, no sólo en Asturias sino en el mundo, porque nos afecta y mucho. A pesar de todos los obstáculos, me levanto todos los días con la voluntad de ser optimista y de aportar mi granito de arena.

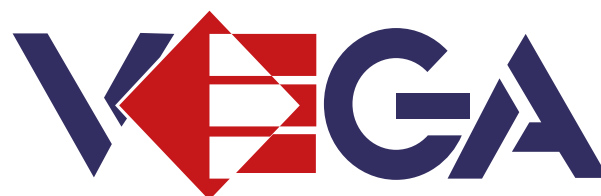


“Es importante aprender de los errores y mirar con detenimiento lo que está pasando hoy”



 alquileresvega.com

 985301616



LÍDERES EN ALQUILER DE MAQUINARIA

ALQUILER - VENTA - TRANSPORTE - FORMACIÓN - EVENTOS



Integración de LinkedIn en el CRM de la empresa

Si usamos ambas aplicaciones por separado, ¿por qué no integrar LinkedIn en la base de datos del CRM de la empresa?

Conecta Industria

Las herramientas para la gestión de las relaciones con clientes o CRM, por sus siglas en inglés, están evolucionando a pasos agigantados. Así, la última tendencia supone la integración de LinkedIn para mejorar la eficiencia de los equipos de venta y sus vías de desarrollo de nuevas interacciones comerciales.

Aunque tales relaciones tienen muchos componentes, el sistema de integración CRM de LinkedIn de tres componentes (CRM, herramientas de productividad y redes sociales), permite manejar de forma unificada todos los flujos de datos.

La importancia de construir relaciones comerciales más fuertes y diversas

Como elemento fundamental para el rendimiento empresarial, los implementos proporcionados por esta nueva versión mejorarán las relaciones existentes y conducirán hacia nuevas oportunidades comerciales. En este sentido, Sales Navigator representa un porcentaje contributivo relevante en la digitalización de las actividades de venta.

Esta herramienta integrada permite al comercial:

- › Centrar su atención en las personas adecuadas.
- › Obtener información valiosa (noticias de la compañía, acciones líderes, nuevas contrataciones, etc.).
- › Ofrecer recomendaciones relevantes a los compradores. Cambiar su mentalidad para entender el negocio en cuestión.
- › Sincronizar datos de otros canales de comunicación como InMail o Point Drive.

“Resultado recomendable interactuar con los clientes potenciales para generar clientes potenciales cualificados”

“Uno de los mayores desafíos es lograr la primera reunión en persona”

Ahorro sustancial de tiempo

Como propone la teoría Social Selling, resulta recomendable interactuar con los clientes potenciales para generar clientes potenciales cualificados. Ahora, se ha de considerar un escenario en el que se han generado suficientes conversaciones e interacciones en el Navegador de ventas de LinkedIn como para ser transferidos a la plataforma de CRM.

Con la integración de LinkedIn-CRM es posible guardarlos directamente como clientes potenciales de la plataforma social, así como cualquier conversación de InMail que haya tenido lugar durante el proceso comercial.

Hacia una primera conversación con mayores garantías

Uno de los mayores desafíos que enfrentan los representantes de ventas en

su rutina laboral es lograr la primera reunión en persona. Conocer a alguien en común puede ser la puerta de entrada a esa primera conversación, y eventualmente una reunión cara a cara.

La ecuación es muy simple, si el cliente potencial confía en un tercero, que forma parte de sus relaciones de confianza, las posibilidades de que el mismo confíe en el asociado del tercero son mayores. Este esquema de relación funciona en cualquier tipo de escenario empresarial.

De este modo, la integración del CRM con LinkedIn brinda la oportunidad de encontrar personas a las que solicitar una introducción en la sección de conexiones compartidas. Además, se pueden ver las conexiones de “Enlace de equipo”.

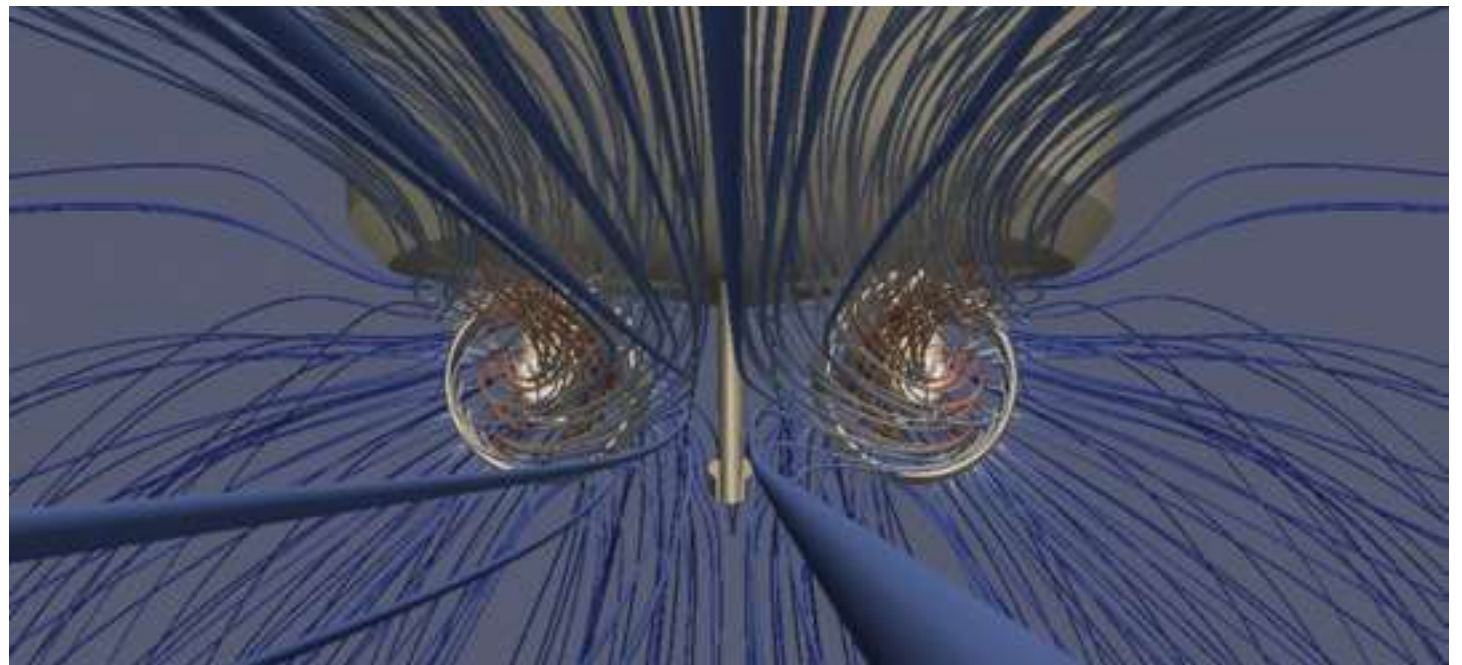
Dentro de las grandes organizaciones, resulta difícil descubrir quién de la empresa está conectado con alguien en su cuenta. Esta información dentro del CRM de la organización puede ayudar a localizar dicho enlace.

En conclusión, desarrollar una integración permanente entre el flujo de datos de LinkedIn y el CRM central de la compañía puede mejorar de manera exponencial el éxito de las estrategias de venta.





Tamara Fernández Fernández
Socia fundadora de Ingeniacity.
Titulada en Ingeniería Técnica Industrial por la Universidad de Oviedo y en "European Engineering Studies" por la Universidad de Coventry (UK).



Aplicaciones de simulación fluidodinámica

Las CFD engloban numerosas e interesantes utilidades para los sectores del transporte, la energía, ingeniería civil, sector médico e industrial

Estamos rodeados de gases y líquidos, fluidos que se mueven en torno a nosotros rigiéndose por unas ecuaciones, las de Navier-Stokes. Ecuaciones, que a pesar de haber sido formuladas en el siglo XIX, aún no se han conseguido resolver y se definen como uno de los "problemas del milenio".

Aún así, lo que sí se conoce es la forma de predecir el comportamiento de los fluidos, y no es otra que utilizar ordenadores que mediante algoritmos y métodos numéricos discretizan las ecuaciones, permitiendo resolverlas de forma aproximada. Este es el principio básico de la simulación fluidodinámica, conocida por sus siglas en inglés, CFD (Computational Fluid Dynamics).

“El sector del transporte es sólo la punta del iceberg”

Quizás, la aplicación más conocida de estas herramientas sea la del estudio de la aerodinámica de vehículos. Aún sin salir de este sector, las aplicacio-

nes son múltiples. No sólo podemos utilizar la simulación fluidodinámica como herramienta de diseño para mejorar la aerodinámica del vehículo y por tanto reducir su consumo o para diseñar elementos, como alerones, que aumenten la carga aerodinámica; sino que mediante CFD podemos determinar los niveles de ruido, el flujo de aire en el interior del vehículo, simular la ventilación de los frenos, lubricación en los sistemas de transmisión, etc. Es importante aclarar, que cuando hablamos de vehículos, no nos referimos a coches de competición, que es la primera imagen que se nos viene a la cabeza al pensar en simulación fluidodinámica, sino a cualquier vehículo de transporte, desde autocares, trenes, aviones, barcos (en este caso, se suelen hacer al mismo tiempo la simulación hidrodinámica de la parte sumergida y la aerodinámica de la parte expuesta al viento) o camiones, hasta ascensores.

Además, la realidad es que el sector del transporte es sólo la punta del iceberg, son muchos los sectores en los que estas herramientas tienen aplicación.

Uno de los sectores donde su uso está muy extendido es el de energía. La posibilidad de resolver problemas multifase la convierte en una herramienta de interés en el sector Oil&Gas. En el campo de las energías renovables se utiliza tanto para analizar los flujos en turbinas eólicas e hidroeléctricas como para determinar la distribución de cargas y presiones, debidas al efecto del aire, sobre paneles solares.

“Quizás, el uso menos conocido es el que tiene que ver con el sector médico”

En ingeniería civil, estas herramientas permiten simular el comportamiento del aire en torno a los edificios, puentes o cualquier estructura; o simular el comportamiento de las olas en el caso de puertos. Además, al igual que se hace en el sector del transporte, es muy im-

portante su utilización para analizar sistemas de calefacción, ventilación y aire acondicionado en el interior.

Quizás, el uso menos conocido es el que tiene que ver con el sector médico, en el que se utiliza por ejemplo para el diseño de stents, que se utilizan para tratar problemas del sistema cardiovascular; diseño de válvulas artificiales o para optimizar prótesis al simular la lubricación entre las partes que están en contacto.

En cuanto al sector industrial, se utiliza para el diseño de válvulas y otros elementos hidráulicos, estudio del comportamiento de redes de fluidos, intercambiadores de calor, simulación de la refrigeración de circuitos electrónicos, refrigeración industrial, aplicaciones de moldeo e inyección y para simular operaciones de mezclado industrial.

El uso del CFD permite la solución de amplios problemas que ocurren en la industria, además de permitir mejoras notables en diseño. Año tras año el uso de estas herramientas se expande y permite el acceso a soluciones que antes estaban fuera del alcance de la mayoría de empresas.





PLATAFORMA DE COMPRAS Y PROVEEDORES

UNA NUEVA FORMA DE HACER NEGOCIOS

PROGRAMA CLINIC



Vuelve la “Escuela” de líderes emprendedores de Asturias

Crecimiento personal y networking con el programa de alto rendimiento referente en el entrenamiento competencial de la juventud asturiana

¿No estáis más que acostumbrados a escuchar que en Asturias necesitamos impulsar la innovación, mejorar la educación y apostar por el emprendimiento? Como respuesta a estas exigencias, El Programa Clinic Joven EMPREND@ lleva desarrollándose 13 años en Asturias, con más de 350 participantes, más de 120 empresas creadas y más de 500 empleos directos generados.

Un programa de alto impacto similar al utilizado con deportistas de élite en los centros de tecnificación deportiva

Esta iniciativa pionera en la Unión Europea para la capacitación del joven capital humano es un Programa de Alto Rendimiento Emprendedor, que pretende entre sus metas principales, servir de plataforma de intercambio de ideas emprendedoras, de elemento dinamizador de iniciativas emprendedoras, de punto de unión para la cooperación entre jóvenes emprendedores/as, de referente de difusión y sensibilización en materia de cultura emprendedora, de escuela de líderes emprendedores para Asturias.

Se constituye como una auténtica “cantera” de joven capital humano para su desarrollo bien como empresarios/as liderando su propio negocio o bien como intra-emprendedores/as en otra empresa u organización o también como emprendedores sociales.

Supone desarrollar un Centro de Alto Rendimiento Emprendedor con un programa de alto impacto similar al utilizado con deportistas de élite en los centros de tecnificación deportiva. El programa es totalmente gratuito para todas las personas participantes.

El Programa CLINIC ha sido reconocido y premiado como: Ejemplo de buenas prácticas emprendedoras por el Consejo Superior de Cámaras de Comercio de España. Premio Nacional CEEI-Valnalón, empresas singulares líderes en sus sectores), por sus ideas emprendedoras y/o su potencial como futuros ejemplos de cultura emprendedora. Los participantes se dividirán -para alguna de las sesiones- a efectos de programa de trabajo en 2 sub.-grupos:

1. El perfil medio de los participantes quedaría encajado en: joven de entre 18 y 23 años, a punto de iniciar bien estudios de FP o universitarios o bien su proyecto, con iniciativa.

2. El perfil medio de los participantes quedaría encajado en: joven de entre 24 y 33 años, con estudios de FP o universitarios terminados o en fase final, con proyecto en proceso de maduración, con iniciativa.

Objetivo principal: sensibilizar y consolidar ideas de negocio o proyectos sociales y apoyar planes de carrera intra-emprendedores.

Objetivo principal: convertir su proyecto de idea en negocio, apoyar el plan de acción para su causa social, desarrollar un plan personal de carrera.

Las ubicaciones del programa de actividades del Clinic Joven EMPREND@ de Gijón y Avilés y Somiedo, Cámaras de Comercio de Gijón, de Oviedo y de Avilés, CEEI, Valnalón, empresas singulares líderes en sus sectores), por sus ideas emprendedoras y/o su potencial como futuros ejemplos de cultura emprendedora.

Los jóvenes beneficiarios del programa de actividades del Clinic son 30 personas seleccionadas por el Protectorado de la Asociación (Gobierno del Principado de Asturias, FADE, AJE, Caja Rural de Asturias, Universidad de Oviedo, Aytos

de Gijón y Avilés y Somiedo, Cámaras de Comercio de Gijón, de Oviedo y de Avilés, CEEI, Valnalón, empresas singulares líderes en sus sectores), por sus ideas emprendedoras y/o su potencial como futuros ejemplos de cultura emprendedora.

Los participantes se dividirán -para alguna de las sesiones- a efectos de programa de trabajo en 2 sub.-grupos:

1. El perfil medio de los participantes quedaría encajado en: joven de entre 18 y 23 años, a punto de iniciar bien estudios de FP o universitarios o bien su proyecto, con iniciativa.

El programa Clinic no es un curso ni un concurso ni un premio ... es una experiencia de entrenamiento competencial

Objetivo principal: sensibilizar y consolidar ideas de negocio o proyectos sociales y apoyar planes de carrera intra-emprendedores.

Objetivo principal: convertir su proyecto de idea en negocio, apoyar el plan de acción para su causa social, desarrollar un plan personal de carrera.

Las ubicaciones del programa de actividades del Clinic Joven EMPREND@ para septiembre 2019 son: Avilés, Somiedo y Gijón.

Las fechas de celebración del programa serán desde el lunes 2 hasta viernes 13 de septiembre de 2019.

El plazo de inscripción para el Clinic 2019 se inicia en Febrero y se prolonga hasta el viernes 31 de Mayo. Las personas interesadas deberán de formalizar su candidatura en la web www.asturiasemprenda.org cumplimentando la ficha al efecto.

El programa Clinic no es un curso ni un concurso ni un premio ... es una experiencia de entrenamiento competencial que combina “ad hoc” en proporciones ajustadas a los participantes seleccionados de cada edición metodologías y contenidos de alto valor:

- › Comidas – encuentros con líderes exitosos
- › Sesiones técnicas de buenas prácticas de gestión de proyectos
- › Visitas a experiencias singulares
- › Retos de desarrollo competencial
- › Análisis de autodiagnóstico para el PMP Plan de Mejora Personal
- › Informes individualizados de perfil
- › Mesas redondas “emprender en...”
- › Sesiones de brainstorming y creatividad
- › Etc

Que permiten combinar know how y know who.

A lo largo de estos 13 años de programa Clinic la Asociación promotora Asturias Emprenda ha facilitado la cesión de metodologías y apoyo a otros programas tanto a partners regionales como a entidades de Colombia, Marruecos, Portugal, Rumanía e Irlanda.

CUÉNTANOS



Isabel M. Baragaño
IZA BARAG GROUP



Rubén Hidalgo
IMPULSA



Laura González López
CONECTA INDUSTRIA



Judith Naves Morán
ASTURSABOR



Mara Rodríguez
DISEÑADORA



Norman Suárez
CUICUI

¿Qué es Clinic para ti?

Isabel M. Baragaño
Iza Barag Group

El Clinic es antes un punto de encuentro que un programa de formación de alto rendimiento. Antes un lugar donde confluyen y se mixturizan ambiciones, conocimientos, esfuerzos y experiencias que una secuencia de charlas aquí o allá. Es antes brainstorming que dogma, antes un tutorial de puesta en marcha que un manual repleto de teoría. Su misión es abrirnos los ojos ante un nuevo horizonte de sinergias y oportunidades que a menudo el emprendedor por sí solo no ve, desbordado—o cuanto menos inquieto—por el peso de la responsabilidad y la incertidumbre, por ese primer pensamiento tan común de que estamos solos y nadie invertirá un minuto de su tiempo en nosotros, cuando en realidad no es —no al menos del todo— así. Lo que haga uno luego con las herramientas que se nos ofrecen es cosa suya pero, lo que nadie podrá negar es que, *haberlas, haylas*.

Rubén Hidalgo
Director de Impulsa

Para entender el Clinic, hay que entender la realidad de los últimos años de nuestra región. Asturias, debida de su devenir histórico de grandes empresas públicas y grandes subsidios, no ha generado una cultura que fomente la creación de empresas privadas. Dicho esto, no a modo de crítica, si no de constatación de una realidad. El Clinic forma parte de un entorno

de herramientas que la sociedad asturiana necesita, por tanto, para cambiar como las generaciones que vienen pueden tener un mejor entorno cultural, social y económico, que permita pensar en desarrollar una empresa como una posibilidad.

El Clinic es una oportunidad para que gente joven se pare durante unos días y se palpe de una realidad que existe en Asturias: un entramado de agentes y entorno que está creciendo y mejorando cada día para conseguir esa Asturias emprendedora en la que todos creemos.

Para Gijón Impulsa es una herramienta de mucho valor, pues supone un acercamiento eficiente a proyectos que se pueden estar fraguando en el territorio.

Siempre resulta emocionante ver a la generación Clinic de cada año, pues suelen ser personas altamente motivadas y deseosas de desarrollar proyectos realmente transformadores.

Laura González López
Conecta Industria

Para mí el Clinic fue un programa intenso donde pude dar respuesta a muchas dudas dentro del mundo empresarial asturiano, donde pude medir mis capacidades y debilidades con otros emprendedores en situaciones equivalentes, donde vi la parte crítica de los proyectos; qué sirve y qué no sirve, en qué se fijan los inversores y empresarios con más experiencia para poder ser realista y ajustar una idea empresarial al panorama que nos rodea o mejorar

mis habilidades de intraemprendimiento para usarlas en la empresa donde trabajo.

No solo supuso una ventana a la realidad empresarial en Asturias; el Clinic también es una red de contactos siempre dispuestos a colaborar unos con otros desde el interés mutuo y siempre con un ambiente positivo promovido por grandes profesionales.

Llaman la atención por parte de todos los miembros, sus ganas de innovar, de crear sinergias, su ilusión y el trabajo constante por aportar a la región y no restar. Creo que una experiencia Clinic al año nos vendría muy bien a todos.

Judith Naves Morán
AsturSabor

El Clinic no se puede explicar si no se vive. Es un programa de alto rendimiento, es muy intenso todo, pero yo lo repetiría una y mil veces; a mí me ha aportado mucho, me he conocido más a mi misma y aprendí mucho de todas las personas que pasaban cada día por allí; además he conocido a un grupo de personas increíbles, unos emprendedores alucinantes, con unas ideas brillantes e incluso algunas de ellas a día de hoy forman parte de mi vida.

Aunque tú salgas del Clinic, ahí fuera para emprender no estás sola, está toda esta gente para que te apoyes y sigas hacia delante, pero sin trabajo duro y siendo constante y perseverante, es imposible llegar a ningún lado.

Mara Rodríguez
Diseñadora en “Mara Rodríguez”

El Clinic es una experiencia personal y empresarial ideal para realizar un primer contacto con el mundo laboral en Asturias.

Es una manera de conocer a grandes empresas y empresarias/os de nuestra región y una buena forma de empezar a hacer crecer tu idea o empresa de manera cualitativa.

Además y casi lo más importante, es una manera de conocer a grandes personas que tienen mucho en común contigo y que quizá es difícil conocer en otras circunstancias.

Del mundo Clinic me llevo grandes amigos y colaboradores con lo que he ido generando una red a lo largo de los años.

Sin duda, toda una experiencia.

Norman Suárez
CEO de Cuicui Studios

El Clinic es una gran oportunidad para conocer a otras personas y profesionales con tus mismas inquietudes, algo que a veces es muy difícil encontrar. Para mí además tiene un significado especial, porque fue el lugar en el que hace 6 años conocí a mi pareja y madre de mi hijo, a dos de mis socios en Cuicui Studios e incluso a algunos de mis mejores amigos en la actualidad. Por tanto, no puedo hacer otra cosa que recomendarlo fervientemente y decirles a todos aquellos emprendedores que tienen que vivir la experiencia Clinic. No se arrepentirán.





Caminando hacia un sistema global de gestión en cumplimiento legal

Las nuevas normas sobre sistemas de Gestión abren las puertas a su integración conformando Sistemas de mayor alcance



Ignacio Adaro García
Director de ExcellCompliance S.L.
Socio de Exmon Consultores.
Especialista en Derecho Público y Sistemas
de Gestión de Compliance Penal.
Asociado de Ascom (Asociación
Española de Compliance).

Cuando las empresas deciden iniciar el camino hacia el cumplimiento legal, llámese Compliance Penal, LOPD, el nuevo Compliance Tributario o en materia laboral, optan normalmente por acudir a diferentes fórmulas según se trate de una u otra materia. En este sentido, cada proveedor de servicios jurídicos tiene su propio “librillo” y esto, puede hacer que el resultado final sea la creación de estructuras estanco de carácter complejo sin relación.

“Este año se prevé la publicación de una nueva norma UNE, se denominará 19602”

Para evitar esta disgregación, se puede acudir a estructuras de alto nivel, me refiero, a las metodologías que incorporan normas como son las UNE o ISO que ayudan, definitivamente, a concretar la forma de abordar este tipo de situaciones. No me refiero simplemente a la implantación como tal de una de estas normas, sino de utilizar las estructuras que estas nos ofrecen para desarrollar la implantación de los Sistemas de cumplimiento legal en la empresa.

De esta forma, se puede crear una estructura de cumplimiento legal de carácter general o global que contenga elementos comunes para todas las materias de cumplimiento que se quiera tener bajo control en la empresa, y a partir de la misma, crear estructuras específicas para dar respuesta a cada materia. Consistiría en aprobar una política de Compliance que englobe todos los aspectos de cumplimiento legal, y junto a la misma, el conjunto de normas y procedimientos comunes para la gestión de los Sis-

temas. A partir de ahí, de forma singular para cada materia, llevar a cabo el análisis concreto de riesgos ya sean Penales, sobre Protección de Datos o Tributarios, del que se deriven las medidas preventivas y controles a aplicar.

Así, podremos obtener una perspectiva clara de nuestra exposición al riesgo, evitando duplicar los procedimientos que aplicaremos para contrarrestar los posibles riesgos detectados además, de simplificar el entendimiento del Sistema de Gestión al utilizar una única metodología, reduciendo así mismo, el número de recursos que se dediquen a esta labor.

Esto tiene reflejo en la normativa que comienza a aflorar a nivel nacional, la norma Española UNE 19601 reguladora de los Sistemas de Gestión de Compliance Penal, y su referente internacional la UNE 19600 sobre Compliance Management Systems, que sientan las bases para la integración de sistemas de gestión específicos sobre distintas materias, dando el primer paso hacia la simplificación para su implantación y gestión, de forma que es posible implantar un único sistema o modelo que aglutine todas las políticas de cumplimiento de la empresa, en el que habrá una parte común en la que se definan las políticas y los procedimientos, y una parte específica. Esto es lo que algunos autores y especialistas en la materia han llamado, superestructura de Compliance.

En el campo de la Protección de Datos de Carácter Personal, resulta llamativo el hecho de que el contenido de las Guías publicadas por la propia Agencia Española de Protección de Datos, relativos a la forma de aplicación del contenido del Reglamento(UE), aplicables también a la nueva Ley Orgánica sobre Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales, utilicen metodologías basadas en estructuras de Alto Nivel como son las reguladas en la ISO 3100, relativa a la gestión de riesgos; esto abre la puer-

ta a que sus contenidos sean integrables también en una estructura común de mayor alcance.

“El contenido de las nuevas normas parece indicar que caminamos hacia la opción de Sistemas Globales de Gestión en materia de cumplimiento legal”

Ahondando en el tema, este año se prevé la publicación de una nueva norma UNE, se denominará 19602, en la misma se contendrá los requisitos y recomendaciones para la creación de un Sistema de Gestión de Compliance Tributario; servirá de prueba ante la Agencia Tributaria para demostrar la voluntad de cumplimiento al mismo tiempo, que una serie de reglas internas certificadas que permitan la creación de mecanismos de control, detección, corrección de errores y subsanación del procedimiento para evitarlos en el futuro. ¿A que no adivinan con que normas está alineada esta nueva regulación? Pues sí, con normas nacionales e internacionales de alto nivel. Por lo tanto, es otra norma más que se sube al carro de la gestión de riesgos unificada.

Esta posibilidad que se plantea, a priori puede resultar de mayor complejidad, sin embargo iniciar sistemas de gestión independientes y descoordinados puede resultar a la larga más complejo y costoso. El contenido de las nuevas normas parece indicar que caminamos hacia la opción de Sistemas Globales de Gestión en materia de cumplimiento legal.



¿Qué son los químicos de limpieza industrial?

En toda industria es indispensable saber interpretar adecuadamente las etiquetas de los productos químicos y contar con los equipos de protección individual (EPI) adecuados

Conecta Industria

En este artículo queremos destacar el uso de los productos químicos de limpieza y la necesidad de interpretar correctamente las etiquetas de estos y usar los equipos de protección individual necesarios.

“Dependiendo de la industria o de los lugares concretos que se quieran higienizar las técnicas de limpieza serán diferentes”

Por limpieza industrial entendemos todas las técnicas y acciones (e incluso los productos) orientados a conseguir una correcta higiene industrial, procurando evitar los factores contaminantes que pueden ser perniciosos para la salud o para el medio ambiente. Es, además, una expresión que depende mucho del grado de limpieza que se quiera lograr y de aquello que se tenga que limpiar, dado que todo ello hará que los productos y las

técnicas a utilizar serán muy diferentes en un momento u otro. La seguridad y la higiene serán los elementos más importantes en este sentido.

“Es importante saber interpretar adecuadamente las etiquetas”

Las técnicas de la limpieza industrial

Dependiendo de la industria a limpiar o de los lugares concretos que se quieran higienizar las técnicas de limpieza serán diferentes. La más habitual es la desinfección con productos químicos, obligatoria por ejemplo en establecimientos que trabajen con productos alimenticios. Es la mejor forma de eliminar microorganismos y bacterias perjudiciales para la salud.

Otra de las técnicas es la de arrastre húmedo, consistente en pasar una bayeta o una fregona húmeda por la zona a desinfectar. Es la más utilizada en la limpieza de suelos y distintas superficies en industrias pesadas. Por último también

se puede citar la técnica del doble cubo, una especialmente eficaz para desinfectar distintos sectores. De esta forma se utilizan productos químicos de limpieza combinados con agua y usando un cubo con dos contenedores, en uno de los cuales estará el agua y en el otro los productos químicos. De esta forma se puede desinfectar sin ensuciar y contaminar el agua limpia.

“Es necesario contar con los equipos de protección individual (EPI)”

Los mejores productos químicos para la limpieza de tipo industrial

Si pensamos en los químicos de limpieza industrial existe una gran variedad dependiendo de las necesidades concretas. Hablamos de productos químicos especialmente pensados para desinfectar y limpiar diferentes tipos de superficies. Estos productos tienen al agua como su ingrediente principal, a la cual se le añaden otros productos como el amoníaco o

el cloro. Lejías, desengrasantes, lavavajillas, limpiadores, detergentes o jabones pueden ser considerados como productos químicos de limpieza industrial.

Dada esta abundancia en la oferta de productos, es importante saber interpretar adecuadamente las etiquetas con el fin de aplicar en cada superficie y para cada momento los productos químicos de limpieza industrial adecuados. Además es igualmente necesario contar con los equipos de protección individual (EPI) que sean adecuados y óptimos para cada momento. Los más habituales en este contexto son los guantes de protección (normalmente de plástico, y con una longitud y grosor que depende mucho de lo que se vaya a hacer), los monos de trabajo (cuya composición y forma dependerá de la labor a desempeñar con ellos), las botas impermeables, los protectores de ojos y cara (en este último también habrá variaciones dependiendo de los productos que se vayan a manipular) y la protección respiratoria (obligatoria en el caso de usar productos tóxicos para las vías cardiorrespiratorias). Solo de esta forma se puede asegurar no solamente la protección de los trabajadores que realizan esa labor, sino un adecuado trabajo de limpieza.



PROYMA

Especialistas en protección laboral desde 1960



Gema Gómez Rodríguez
Geóloga en Zima Proyectos
Especialista en Gestión Ambiental.

El auge de las tecnologías limpias y las normativas medioambientales en la industria

Los sistemas de gestión medioambiental, energéticos y ecológicos son indispensables para afrontar el proceso de descarbonización energético

Hoy en día, la preocupación por el medioambiente es un hecho que está consolidado tanto a nivel social como a nivel legislativo. Lejos queda ya la imagen de empresa y medioambiente como enemigos acérrimos, y el concepto de «desarrollo sostenible» está muy afianzado. Fruto de ese compromiso medioambiental y de avance empresarial nace la familia de normas ISO 14000, concebidas para ayudar en la implementación de un sistema de gestión medioambiental (SGMA). Dentro de esa familia de normas, la certificación ISO 14001 es la marca de calidad ambiental más reconocida internacionalmente y se puede implantar en cualquier tipo de empresa, con independencia de su tamaño y sector.

“De total actualidad es el proceso de descarbonización del modelo energético en España”

Cuando una empresa decide homologarse en una normativa ambiental, los beneficios se traducen en un impacto positivo de la imagen de la empresa, que adquiere una credencial medioambiental. También obtiene provecho a nivel económico, ya que se produce un au-

mento de clientes potenciales, acceso a ofertas públicas y subvenciones. Y, además, a nivel medioambiental, se minimizan los impactos negativos.

“Las tecnologías limpias son una industria en auge, basada en un modelo de un uso más eficiente de los recursos disponibles”

Estrechamente relacionados con lo anterior están los sistemas de gestión energética (SGE), que sirven para gestionar una política energética que permita un uso eficiente de la energía basado en un consumo reducido responsable, un menor coste, menor emisión de gases y la introducción de las energías renovables. Se implementan a través de la familia ISO 50000, concretamente a través del estándar ISO 50001. Consiste en una serie de sugerencias y referencias que sitúan a la empresa como empresa óptima y responsable en el ámbito de la energía.

De total actualidad es el proceso de descarbonización del modelo energético en España. Su objetivo, de la

mano de la comunidad internacional, es lograr la neutralidad de emisiones de gases de efecto invernadero entre 2050 y 2100. No exento de polémica, habrá de abordarse con cautela, dado el gran número de sectores afectados y que necesitarían distintos plazos para encajar esa transición. Acometerlo de una manera precipitada podría originar el cierre de empresas con la consecuente pérdida de empleos. La hoja de ruta hacia un modelo energético descarbonizado señala que, en 2030, la UE deberá haber reducido en un 40% sus emisiones de gases de efecto invernadero, un 60% en 2040 y un 80% en 2050 con respecto a los niveles de 1990. Para alcanzar ese objetivo, las tecnologías limpias jugarán un papel importante. Las tecnologías limpias son una industria en auge, basada en un modelo de un uso más eficiente de los recursos disponibles que, además, minimicen los impactos ambientales tratando la contaminación industrial de manera preventiva. Generalmente, las grandes empresas cuentan con un departamento especializado en materia medioambiental, pero es en las pequeñas y medianas empresas donde está el verdadero desafío para implementar una producción más limpia que evite una generación excesiva de residuos. Esto también se traduce en un ahorro económico, pues significa que se aprovechan mejor las materias primas.

“Es en las pequeñas y medianas empresas donde está el verdadero desafío para implementar una producción más limpia”

Por último, en relación a la industria y el medio ambiente, tenemos el EMAS, Eco-Management and Audit Scheme o Reglamento comunitario de ecogestión y ecoauditoría. Es una herramienta de carácter voluntario, creada en el marco de la Unión Europea, de aplicación en empresas del sector industrial con una política medioambiental definida y que tengan implantado un sistema de gestión medioambiental. Todas las empresas reconocidas por el EMAS tienen un logotipo que garantiza la veracidad, transparencia y fiabilidad de la misma. La diferencia con la norma ISO 14001 es que la ISO 14001 es un estándar internacional propuesto por la Organización Internacional de Estandarización, mientras que el reglamento EMAS es una propuesta de la UE de aplicación en estados miembros de la Unión Europea. En la práctica, muchas empresas certificadas en EMAS lo están también en ISO 14001.



GEOLOGÍA, MEDIOAMBIENTE, GEOTECNIA Y RECURSOS



Ley Macron: afecta a los asalariados, pero no a los autónomos

La documentación necesaria para evitar sanciones de hasta 4.000€ en Francia; resulta vital para el transporte de carretera internacional

Laura Glez - ConectaIndustria

Esta polémica ley, conocida también como ley del salario mínimo, entró en vigor el 1 de julio de 2016

La ley Macron pretende facilitar el cumplimiento de los derechos de los trabajadores desplazados, como pueden ser el salario mínimo, los suplementos salariales y la remuneración de las horas extraordinarias. Esta polémica ley, conocida también como ley del salario mínimo, entró en vigor el 1 de julio de 2016 y se ocupa de regular el desplazamiento de trabajadores a territorio francés. Se aplica a todas las empresas establecidas fuera de Francia que realicen transporte de mercancías o de viajeros por carretera, así como a aquellas que desplacen a un empleado itinerante a Francia. Sin em-

bargo, además del transporte particular de personas, como es el caso de los taxis, quedan excluidos de su cumplimiento los transportes internacionales en tránsito por suelo galo; es decir, aquellos que crucen el país y que no carguen ni descarguen en él. Tampoco se aplicará la normativa cuando el conductor sea autónomo, pero sí si es trabajador asalariado de la empresa transportista.

El incumplimiento de estas obligaciones puede dar lugar a sanciones que van desde los 450 hasta los 4000 euros

Para su cumplimiento es obligatorio que las empresas designen un representante legal en Francia, que será su representante ante las autoridades que lleven a cabo los controles y deberá estar en posesión de la documentación necesaria:

› Copia de su designación como representante.

› Certificado de desplazamiento.

› Copia del convenio colectivo.

› Boletines de pago de la nómina.

El conductor del vehículo deberá llevar siempre consigo la siguiente documentación:

› Una copia del contrato laboral donde figure el salario bruto/hora y el correspondiente a alojamiento y manutención.

› El certificado de desplazamiento redactado en francés, donde deberá figurar también la fecha de caducidad del mismo.

› Documentos que lo acrediten como autónomo (en caso de que lo sea), como por ejemplo los tres últimos recibos del pago a la Seguridad Social.

› Los datos de la empresa transportista (firmada y sellada), del gerente de la misma y de su representante en Francia.

El incumplimiento de estas obligaciones puede dar lugar a sanciones que van desde los 450 hasta los 4000 euros.

Por otro lado, el colectivo de transportistas españoles se ha visto seriamente perjudicado durante este mes de noviembre a causa de las protestas sufridas por el país vecino a causa de la subida de peajes y carburantes, hecho que ha dado lugar a diferentes cortes en las carreteras ocasionando importantes retrasos en los envíos a los distintos países europeos y las consiguientes pérdidas económicas.

Quedan excluidos de su cumplimiento los transportes internacionales en tránsito por suelo galo; es decir, aquellos que crucen el país y que no carguen ni descarguen en él





Los perfiles profesionales más demandados en 2019

Si estás buscando empleo, seguramente te interese conocer cuáles son las profesiones más demandadas para este año que acaba de comenzar, los requisitos exigidos para cada una de ellas y la remuneración aproximada que ofrecen. Para ello, Spring Profesional, consultora del grupo Adecco, ha realizado un estudio en el que se recogen las profesiones más buscadas y mejor valoradas dentro del mercado laboral español. A continuación te ofrecemos un breve resumen:

Área financiera

El más buscado es el analista de control de gestión. El puesto requiere una licenciatura en Administración y Dirección de Empresas o Economía. El salario oscila entre 35.000 y 45.000 euros brutos anuales.

El más cotizado es el chief financial officer. Requiere licenciatura en Administración y Dirección de Empresas o Economía, postgrado en Finanzas, MBA, nivel muy alto de inglés y excelente manejo de Excel y de herramientas integradas de gestión, herramientas tecnológicas, BI, etc.

Banca

El más buscado es el analista de banca privada. Se requiere licenciatura en Administración y Dirección de Empresas o Economía, con certificación EFPA, CFA, nivel muy alto de inglés y excelente manejo de ofimática. El sueldo está entre los 34.000-44.000 euros brutos anuales.

El más cotizado es el managing director. Los requisitos son una licenciatura en Administración y Dirección de Empresas o Economía, certificación EFPA/CFA nivel muy alto de inglés y excelente manejo de ofimática.

Ingeniería e industria

El más buscado es el electrical engineer. Requiere título de Ingeniería Eléctrica o Ingeniería Mecánica Eléctrica. El sueldo oscila entre 40.000 y 60.000 euros brutos anuales.

El más cotizado es el black belt. Requiere titulación en Ingeniería Técnica o Superior, con certificación Black Belt - Six Sigma y nivel alto de idiomas. El salario, para

aquellos que cuenten con más de 7-10 años de experiencia, está entre los 70.000-90.000 euros brutos anuales.

Legal

El más buscado es el abogado fiscalista senior. El sueldo está entre 30.000 y 40.000 euros brutos anuales.

El más cotizado es el socio con cartera de clientes. Debe ser abogado con un fondo de comercio propio. El sueldo va desde los 75.000 hasta los 300.000 euros brutos anuales.

Lifescience

El más buscado en el sector farmacéutico posiblemente sea el responsable de Producción. El salario medio está entre 35.000 y 40.000 euros brutos anuales.

El más cotizado es el director comercial. Se les exige 10 años de desarrollo en la industria farmacéutica. El sueldo está entre 60.000 y 90.000 euros brutos al año.

Logística

El más buscado es el project manager. El salario está entre los 40.000-70.000 euros brutos anuales.

El más cotizado es el director de agencia. El puesto requiere titulación superior relacionada con la gestión y nivel alto de inglés. El salario se encuentra entre los 50.000-60.000 euros anuales.

Márketing

El más buscado es el office manager/executive assistant, cuyo sueldo está entre 35.000 y 45.000 euros brutos anuales.

El más cotizado es el director de recursos humanos. Requiere licenciatura en Psicología, Derecho o diplomatura en Relaciones Laborales. El salario oscila entre los 80.000 y 100.000 euros brutos anuales.

Retail

El más buscado es el flagship manager. El puesto exige titulación universitaria o Grado superior, conocimientos de gestión empresarial y contabilidad, y nivel alto de inglés. La franja salarial está entre los 35.000 y 45.000 euros brutos anuales.

El más cotizado es el director de expansión internacional. Se le exige titulación universitaria, preferiblemente en Administración y Dirección de Empresas o Economía, y nivel de inglés muy alto. El sueldo bruto anual está entre los 60.000-100.000 euros.

Sector comercial

El más buscado es el Key Account Manager (KAM). Requiere licenciatura en Dirección de empresas. El sueldo está entre 45.000-60.000 euros brutos anuales.

El más cotizado es el export área manager. Se requiere titulación superior, preferiblemente en Comercio Internacional, Administración y Dirección de Empresas o Económicas. El salario está entre 45.000 y 65.000 euros anuales.

Sector IT

El más buscado es el desarrollador front end. Se requieren graduados en Ingeniería Informática o candidatos con ciclos de grado superior en Desarrollo de Aplicaciones. El sueldo está entre 30.000-42.000 euros brutos anuales.

El más cotizado es el big data architected. Para el puesto se requiere ser graduado en Ingeniería Informática y Telecomunicaciones, además de un mínimo de 4 años de experiencia diseñando soluciones de BI y Big Data, experiencia en ingeniería de software, y con conocimientos avanzados en entornos Big Data, lenguajes de programación, bases de datos relacionales y no relacionales, herramientas de tratamiento de datos y entornos cloud. El salario está entre los 50.000 y 90.000 euros.

Teleco

El más buscado es el especialista en cloud. Los requisitos fundamentales son una ingeniería técnica o superior en informática o telecomunicaciones y el conocimiento de idiomas. La retribución parte de los 40.000 euros brutos anuales en adelante.

El más cotizado es el CISCO. Se exige ser graduado en Ingeniería Informática, Sistemas de la Información o similar y nivel de inglés alto. La horquilla salarial para estos profesionales se encuentra entre los 60.000-90.000 euros brutos anuales.

ágorAstur[®]
formación

www.agorastur.com

FORMACIÓN PROFESIONAL

de las ramas más demandadas hoy en día

| SANIDAD |
| INFORMÁTICA |
| ADMINISTRACIÓN |
| EDUCACIÓN |

además te ofrecemos: cursos con prácticas, preparación oposiciones, certificados de profesionalidad, cursos y especialidades TIC, agencia de colocación del SEPE

Cada día más cerca de tí: OVIEDO · GIJÓN · AVILÉS · LANGREO · LEÓN



De izquierda a derecha los premiados: Mari Cruz Fernández, presidenta de Campoastur, José María Díaz-Pevida, presidente de Tekox, César Suárez Junco, director gerente de Tierra Astur y Luis Enrique García, presidente de Maderas García Hermanos

La innovación en Asturias tiene reconocimiento

CTIC y Caja Rural apuestan por la integración digital en el tejido empresarial asturiano con la entrega de Premios Industria 4.0

ConectaIndustria

El pasado 17 de enero tuvo lugar, en el Teatro de La Laboral de Gijón, la gala de entrega de los Premios Industria 4.0. Estos galardones nacen como iniciativa del CTIC y Caja Rural de Asturias para premiar a las empresas asturianas que, con su esfuerzo, hacen posible la transformación digital hacia la industria 4.0. Durante el acto, que comenzó a las 18:00 horas, tuvimos además el placer de contar con la ponencia de Javier Echevarría Ezponda, vicepresidente de Jakiunde (Academia Vasca de Ciencias, Artes y Letras) y miembro del Comité Vasco de Ciencia y Tecnología, Tecnología e Innovación, quien asistió a la entrega de premios para hablar sobre «Innovación sin I+D».

Los Premios Industria 4.0 tienen como finalidad fomentar el desarrollo tecnológico y están divididos en cuatro categorías diferentes. Así, el reconocimiento en la categoría agroalimentaria fue la empresa CAMPOASTUR, por su esfuerzo en la transformación digital. En la categoría industrial, que reconoce el esfuerzo en el proceso de transformación digital hacia la industria 4.0, el galardón fue entregado a la empresa TEKOX. En la categoría turística se le otorgó a la empresa Tierra Astur por su capacidad de innovación tecnológi-

ca y comunicación digital con clientes, además de la implicación de sus trabajadores en el proceso de transformación digital. Por último, en la categoría madera-forestal, la empresa premiada fue MADERAS GARCÍA HERMANOS, por su esfuerzo en la digitalización del proceso auditivo a través de la sensorización de máquinas, gestión de stocks y automatización de procesos.

El jurado, cuyo veredicto conocimos ya en el mes de septiembre, estuvo compuesto por importantes personalidades dentro del panorama empresarial asturiano:

- › Alberto González, secretario general de FADE.
- › Antonio Romero, subdirector de Caja Rural de Asturias.
- › Antonio Virgili, director de RTPA.
- › Eva Pando, directora de IDEPA.
- › Gonzalo Peón, subdirector de La Nueva España.
- › Juan Carlos Campo, director de la Escuela Politécnica de Ingeniería de Gijón de la Universidad de Oviedo, en calidad de presidente del jurado.
- › Juan Díaz, director general de ASINCAR.
- › Juan Majada, director general de CETEMAS.
- › Marcelino Gutiérrez, director general del Diario El Comercio.
- › Pablo Priesca, director general de CTIC.

IECISA organiza en Asturias su próximo Encuentro Tecnológico

El próximo día 12 de febrero en Oviedo se debatirá acerca del camino hacia la evolución digital, sus retos y oportunidades

IECISA, como parte de su apuesta firme por el Principado de Asturias, organiza la octava edición del Encuentro Tecnológico Asturias bajo el título “De la transformación a la innovación”.

De esta forma, IECISA organiza un punto de encuentro con el mercado y la sociedad con el objetivo de debatir sobre el camino hacia la evolución digital de las organizaciones, mostrar las últimas tendencias y, en definitiva, hablar de los retos y oportunidades que nos ofrecen. Todo esto de la mano de las empresas más prestigiosas del mercado TI y de los directivos de las AA.PP. y las

empresas implicados en esta transformación.

Durante la jornada se hará entrega de los Premios EbIC Universidad. Una iniciativa de IECISA en colaboración con la Universidad de Oviedo, en la que se premian los proyectos con las ideas más innovadoras de Ingeniería de recién titulados de la Escuela Politécnica de Ingeniería de Gijón, de la Escuela de Ingeniería Informática de Oviedo y de los másteres universitarios del Centro Internacional de Postgrado, que hayan realizado el trabajo fin de estudios en el ámbito de las TIC.



- | | |
|---------------|---|
| 11:00h | Recepción y café de bienvenida |
| 11:30h | Apertura
José Aracil. Director Gobierno y Servicios Públicos. IECISA
Isaac Pola. Consejero de Empleo, Industria y Turismo. Gobierno del Principado de Asturias |
| 11:50h | Conferencia inaugural
Pablo Priesca. Director General. Fundación CTIC |
| 12:20h | Mesa Redonda “De la Transformación a la Innovación. Casos prácticos”
Laureano Lourido. Presidente. Autoridad Portuaria de Gijón
Alberto Ibarra. Director de Informática. HUCA
Carlos Menéndez. Chief of Business Intelligence and Big Data. EDP
Moderador: Javier Corella. Director de Marketing y Comunicación. IECISA |
| 13:10h | Tendencias TI y Tecnologías habilitantes
Machine Learning para la Innovación
Raquel Fernández. Partner Manager Iberia. Google Cloud
Digital WorkSpace. El nuevo puesto de trabajo
David Nava. Iberia Strategic Partner Sales Manager. HP |
| 13:40h | Entrega de los Premios EbIC Universidad 2018
Santiago García Granda. Rector. Universidad de Oviedo
Julio Sánchez González. Director RRHH. IECISA |
| 14:00h | Clausura
Juan Carlos Fernández. Director Delegación Norte. IECISA |
| 14:10h | Cóctel |





| #COMPROMETIDOS |
TU EMPRESA Y CAJA RURAL DE ASTURIAS



CAJA RURAL
DE ASTURIAS