

Industria

Aires renovados en la Industria
Alberto González, Director General de FADE

P. 04

Industria

Entrevista a Alejandro Odriosolo,
Jefe de Área del Centro de Salvamento Marítimo

P. 10

Mujer en la Industria

Rosa Martínez,
Directora General del sector de Automoción del Grupo Resnova

P. 12 - 13

Internacional

Brexit:
Un nuevo capítulo

P. 20



Entrevista a Santos Tejón, Concejal Delegado de Promoción Económica, Empleo, Turismo y Comercio Local

De la Industria a la Promoción Económica de Gijón

En nuestra estrategia Gijón Inteligente y Sostenible contemplamos y estamos desplegando, principalmente, una infraestructura para el internet de las cosas, abierta e interoperable, para facilitar la conectividad de dispo-

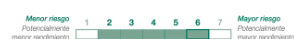
sitivos (sensores, actuadores, video, etc.), una plataforma de gestión de servicios de ciudad que permite la progresiva incorporación de los servicios que actualmente prestan tanto las empresas municipales como las

empresas adjudicatarias de los contratos públicos y la publicación de datos abiertos que se generan.

Tenemos un doble objetivo: por un lado, mejorar la gestión, optimizar los servicios públicos municipales con la

aplicación intensiva y las oportunidades que nos brinda la tecnología, y, por otro, generar oportunidades de empleo y de autoempleo con este ecosistema de innovación y emprendimiento

P. 06 - 07



El nivel de riesgo de nuestros Planes de Pensiones oscila entre 2 y 6. Es un indicador que mide el riesgo del Plan de Pensiones y se calcula en base a datos históricos que, no obstante, pueden no constituir una indicación fiable de futuro perfil de riesgo de Plan. Además, no hay garantías de que la categoría indicada refleje a permanecer inalterable y puede variar a lo largo del tiempo. Puedes consultar la información relativa al nivel de riesgo de nuestros Planes de Pensiones en www.cajaruraldeasturias.com

Aviso de liquidez:

El valor de la prestación o el ejercicio del derecho de rescate solo es posible en caso de asesoramiento de alguna de las contingencias o supuestos excepcionales de liquidar regulados en la normativa de planes y fondos de pensiones.

El valor de los derechos de movilización, de las prestaciones y de los supuestos excepcionales de liquidar depende del valor de mercado de los activos del fondo de pensiones y puede provocar pérdidas relevantes.



SEAS DE LA GENERACIÓN QUE SEAS... TENEMOS UN PLAN PARA TI

Tu generación es algo más que la época en que naciste. También supone una manera de pensar diferente ante una cuestión que para todos es muy importante: la jubilación. Por eso, seas de la generación que seas, en Caja Rural de Asturias tenemos un Plan para ti.

Planes de Pensiones

¿Sabes ya cuánto cobrarás en tu jubilación?

Descubre cómo será tu jubilación con nuestro Simulador de Jubilación de Caja Rural de Asturias y participarás en el Sorteo de 2 cámaras Fujifilm Instax Mini 9**.

Entra en www.segurosrga.es y realiza una simulación ya.

Pregunta por nuestras promociones*
HASTA EL 31 DE DICIEMBRE

CAJA RURAL DE ASTURIAS

* Base de la promoción a tu disposición en www.cajaruraldeasturias.com/planespensiones. Documento de Datos Fundamentales para el Participante de Planes de Pensiones disponible en www.ruralia.com
** Desde el 1 de Octubre hasta el 31 de Diciembre de 2019 todas las personas, clientes o no de Caja Rural de Asturias, que realicen una simulación en el Simulador de Jubilación accediendo a www.cajaruraldeasturias.com/planespensiones2019 participarán en el sorteo de 2 cámaras Fujifilm Instax Mini 9. Base de sorteo a tu disposición en la oficina o en www.segurosrga.es
Entidad Gestora de Planes de Pensiones: RGA Rural Pensiones C.I.F. A 78963675. Entidad Depositaria: Banco Cooperativo Español C.I.F. A 79490055. Entidad Promotora de Planes de Pensiones: RGA Rural Vida S.A. C.I.F. A 78229653.

CEPILLO FLEXIBLE BRUÑIDO



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



CEPILLO DE EMPUJE

LA SOLUCIÓN EFICAZ,
ECONÓMICA Y
SENCILLA

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

EDITORIAL



La noticia la escribes tú

**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.

Mucha gente me pregunta que hace un industrial al frente de un medio de comunicación y a veces también me lo pregunto, ya que no soy ni tengo estudios de periodismo o marketing. Sólo soy un ingeniero industrial al que le gusta la comunicación, que también estoy al frente de una empresa industrial, especializada en cepillos industriales.

Y es que quería contar las virtudes de integrar estos cepillos de Sacema en los procesos industriales que pueden hacer multitud de trabajos como el tratamiento de superficies, la protección o el movimiento de piezas, y la derivación de cargas electrostática. Ya desde el principio, me di cuenta de la enorme dificultad de entrar en la industria manufacturera, y que muchas otras empresas tenían el mismo problema, especialmente las de servicios tecnológicos.

Es normal esta dificultad y falta de comunicación. Las personas están muy especializadas y aisladas (salvo compras y ventas). Apenas interaccionan y conocen al resto de las empresas, ni siquiera a sus vecinos de polígono, porque no lo necesitan (o eso creen).

Además, la industria y las tecnológicas, aunque están condenadas a entenderse, no hablan el mismo lenguaje, ya que son dos mundos completamente diferentes. Es el reto de Conecta Industria, estar en las empresas de ambos sectores y contar cosas de interés para que, al menos se entiendan, porque se necesitan y lo saben.

La industria es tradicional, en su mayoría al frente están personas ya en su última etapa profesional, y que tienen un proceso de fabricación de productos físicos, con procedimientos controlados, con cientos de parámetros y condicionantes, por lo que son reacios a que un tecnólogo que no ha pisado muchas fábricas les modifique el proceso que tienen dominado y funciona en este momento.

Y por otro, tenemos a las tecnológicas ofreciendo una enorme diversidad de servicios digitales, que cada uno de ellos está seguro de que su propuesta es la mejor solución.

De lo que cuentan, el industrial no entiende nada, y lo que más le aterra, que la gran mayoría de los informáticos y tecnológicos no han pisado una fábrica en su vida, y le hace pensar que a ver si tiene suerte y aguanta un poco para que la digitalización le toque al que viene después.

Nosotros hemos creado ya el medio de comunicación, nos encargamos de que llegue a la universidad y a las empresas a las que tiene que llegar, las que tienen capacidad para incorporar tecnología, así como el deber de buscar la excelencia en sus procesos internos.

Ahora te toca a ti ayudarnos a hacerlo crecer, a que llegue a más empresas, pero no podemos hacerlo solos, necesitamos que nos ayudes con tus patrocinios y escribiendo noticias o contenido especializado de calidad, de aquello que más sabes y que es de interés para ambos sectores y nosotros lo publicamos sin filtros, sin que un tercero nos lo cuente por nosotros.

¿De verdad no quieres estar y que otro ocupe el espacio en el que podrías estar tú?



**PREMIO NACIONAL DE LA
INGENIERÍA INDUSTRIAL 2019**

C
CONECTAINDUSTRIA
ACTUALIDAD SECTOR INDUSTRIAL Y TECNOLÓGICO

Director
Juan Martínez Baragaño

Comunicación
Carlos Vega García

Redactor Jefe
Miguel Santirso Fernández

Redacción
Paola Capilla Ayerza
Mireya Iglesias Álvarez

T. 640 62 86 70
info@conectaindustria.es
www.conectaindustria.es

Impresión
Calprint

D.L. AS-01909-2019

Edita
Conecta Industria

#10
DICIEMBRE19
año I

f **i** **t** **y** **in**
www.conectaindustria.es

Aires renovados en la Industria



Alberto González Menéndez
Director General de FADE

Estamos asistiendo a una profunda mutación global del que ha sido durante muchos años el pilar fundamental de la economía asturiana: el sector industrial. Cambian a la vez demanda de productos, exigencias de los consumidores, sistemas de producción, condiciones de mercado, tecnología, normativa y requerimientos legales, sistemas de logística y transporte, competencia, sensibilidad social. Y lo hace de una forma vertiginosa, nunca antes conocida.

“¿Tenemos capacidad para competir en esa batalla?”

Esta realidad nos afecta especialmente y estamos obligados a reaccionar si queremos seguir manteniendo en nuestra región una base industrial amplia y sólida. Y debemos hacerlo actuando simultáneamente en dos vectores. El primero es el de la gestión del declive. Hay actividades o empresas a los que ese nuevo marco aboca a desaparecer; o, al menos, a mermar su participación en el sistema productivo regional. El segundo es el de construcción del nuevo modelo industrial. Que requiere, por un lado, de un entorno favorable para que esto ocurra (espacios, accesibilidad, mano de obra e inputs competitivos). Y por otro, buscar nuevas actividades que cubran el vacío que aquellas van a dejar en producción y empleo.

Estos días hemos conocido que el Gobierno de Asturias está interesado

en captar una planta de fabricación de baterías para coches eléctricos promovida por inversores chinos. ¿Debe entrar Asturias en la pelea por este tipo de proyectos? Sin duda sí. Es una forma de captar nuevos negocios industriales; supondría, además, entrar en segmentos con gran proyección y recorrido futuro; y también podría generar sinergias positivas para otras empresas asturianas.

¿Tenemos capacidad para competir en esa batalla? En lo que se refiere a recursos, capacidades y experiencia en el sector industrial, disponemos de argumentos suficientes para pugnar por una instalación como esa. Cuestión diferente es valorar la probabilidad de alcanzar nuestro objetivo en el momento actual.

Para tomar la decisión final acerca del emplazamiento los inversores evaluarán variables muy diversas. Por ejemplo, la accesibilidad desde/hacia centros de aprovisionamiento de materias primas y venta de sus productos. Y en ese aspecto Asturias tiene mucho que mejorar toda-

vía. Resolver cuanto antes la comunicación por tren con la Meseta a través de la Variante de Pajares, mejorar la conexión internacional de nuestros puertos o facilitar la puesta en servicio de áreas industriales bien equipadas y que operen bajo criterios de interoperabilidad logística ayudaría mucho -por no decir que condicionará decisivamente- el que un proyecto de este tipo se implante en Asturias.

“Estamos obligados a reaccionar si queremos seguir manteniendo en nuestra región una base industrial”

A lo que habrá que añadir la presión política que seamos capaces de ejercer. Porque otras regiones ya han manifestado su interés en la planta y seguro que están desplegando la suya.

Tesla y Volkswagen se casan con Alemania

Miguel Santirso Fernández
Redactor Jefe Conecta Industria

Lo habitual es que en las historias de amor sólo haya dos personas implicadas, sin embargo, en esta ocasión, hablamos de un triángulo amoroso que parece perdurar durante muchos años.

Tesla y Volkswagen han decidido apostar por el país germano para desarrollar sus estrategias de movilidad eléctrica. Hay que recordar que Asturias, y sobre todo León, estuvieron coqueteando con Tesla para que el excéntrico multimillonario Elon Musk, construyese su nueva gigafactoría para la producción de baterías y un centro de diseño e ingeniería.

El caso de Volkswagen es distinto, y es que el gigante automovilístico tenía

claro que la construcción de la mayor fábrica de coches eléctricos de Europa debía de ser en su casa.

La ofensiva eléctrica de Volkswagen gana velocidad, para 2028 tienen pensado vender cerca de 22 millones de unidades de vehículos eléctricos. Un buen número de estos vehículos serán del modelo ID.3, que ha empezado la producción en Zwickau, y cuya fábrica se marca el objetivo de producir 100.000 unidades para el año 2020 y más de 300.000 para el siguiente año.

Parece que Alemania ha puesto mucho de su parte para que esta “aventura” llegue a buen puerto, y es que, saben que deben impulsar el cambio y lograr la excelencia en toda la cadena de valor de la movilidad eléctrica.



www.grupomilenium.net
bea@grupomilenium.net

T. 985 19 57 98

**TODO TIPO DE IMPRESOS,
DISEÑO GRÁFICO, LONAS, VINILOS.**

¡Tu imprenta de confianza!

Camino de la Xacona, 30. Pol. Ind. Porceyo. 33211 Gijón

Innovando en el sector energético

El sector energético está experimentando simultáneamente varias transformaciones: descarbonización, descentralización y digitalización. Aunque algunas de esas transformaciones son específicas del sector de la energía y conducen a una mayor electrificación de la sociedad, otras afectan también a múltiples ámbitos.

Innovar en el sector de la energía hoy día significa pensar y probar nuevas formas de adaptarse a estas transformaciones, descartando rápidamente las soluciones que no aporten suficiente valor y sencillez a todas las partes interesadas, que tienen depositadas en la electrificación sus esperanzas de alcanzar la descarbonización de la economía.

En el entorno actual de aceleración tecnológica y disrupción provocada por nuevos modelos de negocio, la innovación en sentido amplio está presente en todas las actividades de la cadena de valor de un sector, en todos los horizontes temporales e incluso en la aparición de nuevos modelos de negocio que cuestionan el perímetro de la tradicional división entre sectores.

En EDP las funciones de Innovación están desplegadas en toda la compañía. La intensidad de participación de las unidades de negocio y del área corporativa de Innovación es diferente según se trate de innovación en mercados y tecnologías existentes, que es liderada por las unidades de negocio, o si se trata de nuevas tecnologías y mercados sin desarrollar, en cuyo caso el liderazgo corresponde al área de Innovación.

EDP centra sus esfuerzos de Innovación en cinco áreas alineadas con las transformaciones mencionadas y que tienen al cliente en el centro de las decisiones:

1. **Cleaner Energy.** Este capítulo incluye, además de las energías de origen renovable, las soluciones tecnológicas que reducen la huella ambiental de la generación convencional en el periodo de transición.
2. **Smarter grids.** El despliegue de tecnologías digitales y la integración con redes de telecomunicaciones aumenta la "inteligencia" de

las redes, creando un sistema cada vez más complejo.

3. **Client focused solutions.** Incluye tanto soluciones que permiten al cliente tomar decisiones informadas sobre la eficiencia y el consumo de energía, como nuevas posibilidades de electrificación, como es el caso de la movilidad.
4. **Data Leap.** La digitalización en sentido amplio permitirá explorar tanto nuevos modelos de negocio y relación entre agentes como la mejora exponencial de la eficiencia de los procesos existentes.
5. **Energy Storage.** El almacenamiento de energía eléctrica será una pieza clave tanto en la integración de la generación renovable distribuida como en el desarrollo de la movilidad sostenible.

“EDP lidera en España la Plataforma Tecnológica Española de Almacenamiento de Energía, BatteryPlat”

Específicamente en esa quinta área, EDP lidera en España la Plataforma Tecnológica Española de Almacenamiento de Energía, **BatteryPlat**, que integra a más de cuarenta entidades españolas que pretenden impulsar el desarrollo de estas tecnologías y en la que también participan entidades ubicadas en Asturias como el INCAR y la Universidad de Oviedo.

La innovación en EDP se basa en el principio de la Innovación abierta, que supone la colaboración con todos los agentes que pueden contribuir al desarrollo e implantación de las tecnologías: universidades, centros de investigación, emprendedores y startups.

EDP dispone de un programa llamado Starter para la identificación, selección y prueba de las soluciones propuestas por startups del ámbito energético y que estén alineadas con nuestras cinco prioridades tecnológicas.



Luis Manuel Santos Moro
Jefe de Innovación de EDP España

cas. Es un programa internacional que en 2019 ha evaluado casi 300 candidaturas y que ha seleccionado a 10 startups de Europa, 10 de Latinoamérica y 10 de Estados Unidos, que presentan sus propuestas en tres módulos que tienen lugar en Madrid, Sao Paulo y Houston.

Si las startups evaluadas tienen el potencial de convertirse en proveedores de nuevos productos o servicios para EDP, el apoyo puede llegar inclu-

so a la entrada en el capital de la startup mediante un instrumento de venture capital, denominado EDP Ventures España. El Gobierno del Principado de Asturias, a través de la Sociedad Regional de Promoción (SRP) y el Centro Europeo de Empresas e Innovación (CEEI), ha suscrito un convenio marco con EDP Ventures España para invertir de forma conjunta en empresas tecnológicas mediante instrumentos de co-inversión.



DOÑANAEXECUTIVE.COM

ENTREVISTA



Entrevista a Santos Tejón Llanea,
Concejal Delegado de Promoción Económica, Empleo, Turismo y Comercio Local

“Quiero una industria que siga conectada con el acero y que apueste por la innovación, la eficiencia y la sostenibilidad”

Ingeniero industrial, ¿cómo está siendo la transición de la industria a la política?

La transición viniendo de dos campos completamente relativamente diferentes está siendo buena y rápida, para ello me ha ayudado tener un equipo de técnicos y técnicas altamente cualificadas y con experiencia tanto en Promoción económica de la parte de Impulsa Gijón, en Empleo por parte de la agencia local y en Turismo por parte de la sección de turismo de Divertia. Esta etapa para mí es muy motivadora y a su vez es un proceso de formación constante puesto que cada nuevo día es completamente diferente del anterior.

“La transición está siendo buena, rápida y sostenible”

¿Qué diferencia a Gijón de otras ciudades para atraer empresas?

Gijón/Xixón tiene conocimiento y talento por sus centros educativos tanto en la escuela politécnica como en sus centros de formación profesional, tiene una gran calidad de vida, altos índices de seguridad y se está haciendo una apuesta muy grande tanto en sector público como en el privado por la innovación en todos sus segmentos tanto en el social como en el tecnológico.

¿Gijón se ha caracterizado por ser una ciudad con tradición industrial, ¿Qué industria quiere Santos para el 2025?

Una industria que siga conectada a nuestro sector industrial tradicional como es el acero pero que a su vez siga apostando por la innovación, la eficiencia y la sostenibilidad, una industria que siga dando valor añadido a sus productos y que siga siendo com-

petitiva apostando por el empleo en nuestra ciudad.

Hablemos de la economía azul, ¿Cuál es su estado actual? ¿Hacia dónde se dirige?

Como punto de partida se está desarrollando una estrategia sobre el sector dado el potencial creciente de la economía azul y las posibilidades que ofrece para una ciudad costera como Gijón/Xixón. Esta estrategia pretende impulsar oportunidades innovadoras combinando la historia industrial de la ciudad con nuevas actividades de alta intensidad tecnológica que repercutan directamente en el desarrollo económico y social de la ciudad de forma sostenible.

A su vez Gijón Impulsa establece en su estrategia un conjunto de retos a partir de los cuales se incuben proyectos en determinados sectores. Entre ellos, aquellos proyectos vinculados al sector marino a partir de la promoción de

productos y servicios como pueden ser las tecnologías del sector agroalimentario, las actividades relacionadas con la actividad portuaria, la Innovación en el diseño de estructuras y equipamientos metalmecánicos para su uso en condiciones offshore. Y también las Tecnologías que desarrollen la logística por mar, energías renovables marinas y la eficiencia en entornos portuarios y mares abiertos. De esta manera han surgido diversos grados de colaboración público-privados como son los casos de BLUE AND GREEN ENVIRONMENT SOLUTIONS para la elaboración de un prototipo de vehículo marino no tripulado destinado a la limpieza de puertos deportivos, de Semillas del Cantábrico para la cría de bivalvos en el entorno del puerto del Musel y de Nealgae para el estudio de residuos de ocle para su posterior uso como fertilizantes, por citar algunos ejemplos.

Quería destacar que dentro de nuestros planes para esta legislatura

esta el establecimiento de una incubadora de empresas ligadas al sector marítimo que sirva de punta de lanza del distrito azul y empezar a generar actividad empresarial en la zona.

“Dentro de nuestros planes para esta legislatura esta el establecimiento de una incubadora de empresas ligadas al sector marítimo”

¿Qué va a suponer la ampliación del Parque Tecnológico de Gijón?

Supone doblar la capacidad actual existente de suelo industrial/innovador para las empresas de ámbito tecnológico que garantice el crecimiento para los próximos 20 años y seguir apostando por un modelo de crecimiento económico que suponga un complemento mas al desarrollo de Gijón/Xixón, fruto de la visión desde hace mas de 20 años por parte de nuestros anteriores regidores Vicente Álvarez Areces y Paz Fernandez Felgueroso.

Se habla mucho de las Smart Cities, ¿Qué tecnologías está incorporando el Ayuntamiento de Gijón?

En nuestra estrategia Gijón Inteligente y Sostenible contemplamos y estamos desplegando, principalmente, una infraestructura para el internet de las cosas, abierta e interoperable, para facilitar la conectividad de dispositivos (sensores, actuadores, video, etc.), una plataforma de gestión de servicios de ciudad que permite la progresiva incorporación de los servicios que actualmente prestan tanto las empresas municipales como las empresas adjudicatarias de los contratos públicos y la publicación de datos abiertos que se generan.

Tenemos un doble objetivo: por un lado, mejorar la gestión, optimizar los servicios públicos municipales con la aplicación intensiva y las oportunidades que nos brinda la tecnología, y, por otro, generar oportunidades de empleo y de autoempleo con este ecosistema de innovación y emprendi-

miento que estamos fomentando con la apertura de la red de internet de las cosas y la publicación de datos abiertos todo ello con una clara orientación a la mejora de la calidad de vida y el bienestar de las personas respondiendo a los principales objetivos de la agenda 2030.

Se recogen miles de datos mediante sensorica en la Ciudad, ¿ya se pueden utilizar para aplicar soluciones a los problemas que se detectan?

Actualmente tenemos desplegados más de mil sobre la red del alumbrado público y lo estamos ampliando con otros casi cuatro mil adicionales para concluir con los 44.000 puntos de alumbrado sensorizados. Además, incorporaremos la sensorización a 157 edificios municipales, 100 hogares y 150 comercios.

Todos estos sensores recogen y recogerán información, variables, que se incorporan en la plataforma de gestión de la ciudad en la que se contemplan módulos específicos para la regulación avanzada de cada servicio municipal incorporando analítica avanzada y predictiva.

Para ponerles un ejemplo real, hoy las luminarias que ya cuentan con los nodos que incorporan sensores nos permiten monitorizar y por tanto conocer en tiempo real su consumo, su estado, las caídas de tensión, la intensidad lumínica y cualquier tipo de incidencia o alarma que sucede. Es lo mismo que si tuviéramos un observatorio en cada farola. Una farola que ya es del siglo XXI y como tal "nos habla" e interactúa, se conecta con su entorno.

Por último, ¿qué destacarías de las ayudas a empresas por parte de Impulsa Gijón?

Se trata de dar incentivos a las empresas locales, sobre todo a aquellas que están en sus comienzos de actividad empresarial de diversas maneras.

Por un lado, están los incentivos a fondo perdido que tienen varias líneas desde que comienzan su actividad, participación en ferias y exhibiciones hasta que están mas asentadas promoviendo la colaboración con empresas de su entorno entre entida-



des locales, favoreciendo aquellas que presentan que presenten proyectos o prototipos innovadores.

Y luego por el otro lado está el fondo de inversión y los préstamos participativos, el actual está en fase de desinversión tras su periodo de amortización de 10 años y el nuevo está previsto que este operativo a mediados de 2020 y seguirá realizando operaciones de préstamo e inversión a aquellas empresas del concejo que en sus comienzos tengan posibilidades de desarrollo y sobre todo generación de empleo estable.

Sigue leyendo:



ESCANÉAME



Gijón | impulsa

Facilitamos el emprendimiento, la consolidación y el crecimiento empresarial y los medios para fomentar la experimentación y conexión de proyectos empresariales.

@.impulsa@gijon.es T. 984 84 71 00 F. 985 09 12 13
impulsa.gijon.es

NUBIA
SOLUTIONS

CONTROL DE PROCESOS EN MÚLTIPLES
UBICACIONES

FUNCIONAMIENTO ONLINE Y OFFLINE

FACILIDAD Y FLEXIBILIDAD DE USO

Sube tu industria al siguiente nivel.

Sin inversión en infraestructuras

+20% de ahorro en costes y tiempo

Testada en sectores estratégicos:

Metal · Construcción · Ingeniería

Logística · Madera · Alimentación



VERIFICACIÓN DE PUNTOS
DE INSPECCIÓN

EMISIÓN DE INFORMES DE
CALIDAD

ELABORACIÓN Y REPORTE
DE ENSAYOS

CONTROL DE OBRAS Y
PROYECTOS

MANTENIMIENTO DE
EQUIPOS

SEGUIMIENTO DE PEDIDOS
Y ÓRDENES DE TRABAJO

RECOGIDA DE
AUTORIZACIONES

NUBIA es la **solución cloud** de **SERESCO** para digitalizar **procesos industriales en movilidad**, haciendo posible una gestión digital **eficiente, integrada y segura** y sistematizando los flujos de trabajo.

NUBIA ya es utilizada por **3.000 usuarios** en **80 países**.

NUBIA SOLUTIONS es una tecnología de **SERESCO S.A.**, compañía líder en Transformación Digital.

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

seresco

¿Tienes claro como afrontar la **transformación digital** de tu negocio?

PROGRAMA DE ASESORES DIGITALES



ONLINE

Seresco está acreditada por **Red.es** como Asesor Digital para ayudar a la industria a definir tu **hoja de ruta** y acompañarte en tu **transformación digital**.



¡INFÓRMATE!
www.seresco.es

1969-2019
ANIVERSARIO **50**
seresco
NUESTRA HISTORIA, TU FUTURO.

sage Platinum Partner

sage Gold System Implementer

sage X3

NUBIA

MMDI
MODELO DE NEGOCIO DE LA INDUSTRIA

Entrevista a Alejandro Odriosolo Fanjul, Jefe de Área del Centro de Salvamento Marítimo

“Muchas veces se echa de menos que para atender a determinadas compras no podamos solicitar presupuesto a nadie de nuestra región”

Hola Alejandro, cuéntanos, ¿Cómo has llegado a dirigir el departamento de compras del Centro?

Ha sido un largo camino; empecé a trabajar en Salvamento Marítimo en 1994, como Auxiliar de Oficios Varios, y con el paso del tiempo y haber estudiado mucho por las tardes, he llegado a la Jefatura de Área de Administración e Innovación hace tres años.

¿Qué diferencias tienen las compras de un centro de salvamento con las de una industria?

Son compras de materiales y equipos muy específicos. Aquí damos formación en seguridad en muchos y diferentes ámbitos con lo que la función de compras para atender la demanda de suministro de equipación para cada una de esas áreas es bastante compleja, son pocos proveedores, con gran capacidad de negociación y repartidos por muchos países.

“La previsión y programación de compras es fundamental”

¿Cuáles son las mayores dificultades que tienes para cubrir la necesidad del centro?

Tal y como comentaba, cuando se trata de consumibles o equipos suministrados por muy pocas empresas a nivel mundial, la capacidad de negociación se intensifica bastante, y además no siempre hay stock suficiente, con lo que la previsión y programación de compras es fundamental sino quieres llegar a un punto de ruptura de suministro.

¿Se usa algún tipo de herramienta tecnológica para gestionar las peticiones de compra?

Actualmente estamos en la fase final de implantación de una aplicación informática desarrollada por una empresa asturiana sita en el Parque Tecnológico de Gijón, FUTUVER, que sobre una versión que ya tenían, hemos diseñado variaciones para gestionar nuestras compras, e implementaremos una serie de alertas que nos ayuden a calificar una compra con alguno de los contratos tipificados en la nueva Ley de Contratos del Sector Público, dependiendo de su importe y naturaleza. Además, vamos a disponer en breve de un portal del contratante, para que las empresas que quieran trabajar con nosotros puedan “volcar” sus datos,

y donde pediremos ofertas al mercado de las compras más regulares; todo más sencillo y transparente.

“Todos los proveedores que ‘pican a la puerta’ pueden entrar en mi centro”

¿Trabajas con proveedores de cerca-nía principalmente?

Pues trabajamos con bastantes proveedores de la zona central de Asturias. Un 60-70% de nuestras compras se realizan en el área metropolitana de nuestra región. Muchas veces se echa de menos que para atender a determinadas compras no podamos solicitar presupuesto a nadie de nuestra región. Como curiosidad, hace unos años, en la misma semana, tuve que gestionar la compra de chalecos de supervivencia en la mar a Noruega, y al día siguiente, comprar pechugas de pollo en un supermercado de Gijón para realizar prácticas de cosido en caso de herida... creo que no hace falta decir nada más.

Si fueras un posible proveedor que pica a la puerta del centro, ¿qué le dirías para que pudiera entrar?

De mano, todos los proveedores que “pican a la puerta” pueden entrar en mi centro, somos una entidad pública, con lo que la libre concurrencia está asegurada. Una vez dentro, y sentados en la mesa, le pediría que fuera claro en la presentación de sus productos, y que me diga el porqué de trabajar con nosotros. A veces explicar de mano cuál es tu interés, lleva a relaciones comerciales mucho más claras y despeja bastante el camino para negociar

“Se avecinan saltos disruptivos tecnológicos impresionantes”

Para ti, ¿hacia dónde evoluciona la Gestión de Compras?

Además de los sistemas integrados de catálogos entre empresa proveedora y compradora, que hace tiempo que están funcionando en grandes empresas, creo que el interfaz voz-maquina va a ser inminente: replicar un sistema tipo



“Alexa” en la gestión de compras, de tal modo que con decir “Necesito un presupuesto para comprar 5.000 litros de gasóleo A”, automáticamente rastree el mercado y te dé como resultado 5 presupuestos de 5 empresas... creo que en poco tiempo lo veremos. Y seguramente, llegarán en breve los catálogos en realidad virtual, de tal modo que sea una experiencia inmersiva, pasaremos por debajo de un motor, por los lados, podremos despiezarlo, ver las medidas y el coste de cada parte, todo ello con unas gafas puestas, sentados en nuestro despacho. De aquí a diez años se avecinan saltos disruptivos tecnológicos impresionantes.

Hacer mención a las cinco compañeras de mi Área, que están trabajando de

manera encomiable y ejemplar: Mayte Sánchez, Covadonga Ruiz, Eva González, Paloma Grijota y M^a. José Iglesias

Sigue leyendo:



ESCANÉAME

OPINIÓN



Fernando Castro Cancer
HIASA-GONVARRI



Juan Martínez Baragaño
CEPILLOS SACEMA



Javier Fernandez-Font Pérez
ALUSIN SOLAR



Marcelino González García
CAMPOASTUR



Juan José del Campo Gorostidi
CORDES



Luis Adaro García
ADARO TECNOLOGÍA

¿Cuál es el departamento más estratégico de la empresa industrial?

Fernando Castro Cancer
HIASA-GONVARRI

Coincido con la visión de la referencia en estrategia empresarial, Peter Drucker, quien identificaba la innovación como una de las dos funciones básicas de una empresa por su capacidad para generar beneficios, creando valor a través de productos y servicios.

Cuando la innovación se desarrolla desde la I+D, es además una apuesta por la diferenciación y la disrupción, con impacto no solo a nivel empresarial, sino también social y económico.

Por tanto, podría afirmar que las áreas de I+D e innovación son la referencia. Sin embargo, uno de los aspectos más identificativos de innovar es la capacidad de activarse desde otras áreas. Todos los departamentos de la empresa pueden innovar, y en los casos en los que se integra como un valor, pasa a formar parte de la cultura, transformando sistemas empresariales y generando valor también a los clientes internos.

Los efectos de apostar por la innovación son: mejorar la competitividad, los resultados, y asegurar el crecimiento a largo plazo, siendo también estos los objetivos operativos que toda empresa plasma en sus planes estratégicos.

Juan Martínez Baragaño
CEPILLOS SACEMA

Esta pregunta hace unos años hubiera tenido una respuesta muy clara: "producción" para producir cuanto más mejor y al menor coste, con seguridad y con una tasa de rechazo asumible.

Este concepto evolucionó cuando la ingeniería y la innovación en la mejora continua empezó a crear valor, así como destacó la función de compras y las ventas se abrieron al comercio exterior, pero siempre orientado a la fabricación.

Hoy, la industria ha cambiado, ya no importa lo que fabricamos ni como lo hacemos, lo que compramos o lo vendemos. Ahora lo que importa es el usuario final del producto que fabricamos y la empresa entera debe orientarse al cliente, para no fabricar productos sino dar un servicio y experiencias personalizadas con nuestro producto, y para ello debe ser estratégico el departamento de ingeniería e innovación que tenga, además de las clásicas técnicas, un área TIC que transforme digitalmente al resto de la empresa, adquiera datos masivos de cómo se usan en realidad nuestros productos, y nos ayude a desarrollar nuevos modelos de negocio y mejores productos.

Javier Fernandez-Font Pérez
ALUSIN SOLAR

El departamento más crítico y estratégico es el de operaciones, para nosotros este departamento incluye: logística, compras y producción. Tecnológicamente nosotros no tenemos un producto complejo, por lo tanto, nos volcamos en el servicio. ¿Cómo conseguimos un buen servicio? Pues manteniendo el mayor stock posible, un stock acorde a lo que nuestros clientes necesitan y una logística lo más cuadrada posible, que por cierto, cualquiera que sepa de esto, sabe que es de lo más complicado. Nosotros estamos caminando hacia lo que el año que viene vamos a intentar presentar que es el "uno uno": todo lo que nos pidan por debajo de 1 MW de potencia te lo entregamos en una semana. Esto es un compromiso tenso ya que si nos comprometemos hay que cumplirlo y para ello debemos de tener acordados unos stocks, tiempos de producción y un personal en fábrica. Por lo tanto, y sin duda alguna, el departamento más estratégico es el de operaciones.

Marcelino González García
CAMPOASTUR

En Campoastur tenemos tres áreas de actividad diferenciadas: producción animal, producción vegetal y consumo. En cada una de ellas existen procesos específicos de fabricación, comercialización, distribución, etc., por otro lado hay departamentos transversales como administración, finanzas y recursos humanos.

Hace años las planificaciones estratégicas se realizaban con horizontes temporales a tres, cinco años. En la actualidad, con entornos tan cambiantes, entornos líquidos, hay que realizar planificaciones a plazos menores y hacer reflexiones estratégicas anuales que permitan reorientar lo que se considere necesario en cada caso.

En el caso de Campoastur le damos una gran importancia a los servicios que prestamos a nuestros casi 7.000 socios, servicios como el de sustituciones en granja, asesoramiento veterinarios, agrónomos, de comercialización, maquinaria en común, etc., aportan valor y ayudan a nuestros socios a mejorar sus producciones.

También fomentamos la puesta en marcha de proyectos innovadores, varios de ellos considerados dentro de lo que hoy denominamos industria 4.0

Detrás de cada actuación hay personas y estas son las que tienen el conocimiento de la organización. Desde los equipos de dirección buscamos la orientación de todos hacia los planes establecidos para alcanzar los objetivos fijados como estratégicos.

Lo más importante de todas las organizaciones son las personas.

Juan José del Campo Gorostidi
CORDES

La empresa es esencia coral. Cada persona es importante en la organización. Nadie es superior y nadie es inferior. La empresa no es la expresión de

una concreta taxonomía departamental y de su estructura relacional, en la que una de las áreas alcanzara la categoría de Optimus prínceps. Refuto por tanto la posibilidad, ni siquiera intelectual, de considerar a un departamento superior a otro. La empresa es un esfuerzo cooperativo de especialistas que se alinean de forma organizada para ejecutar una serie de eventos con el objetivo de materializar la Visión empresarial, y en la que los participantes acuerdan que el éxito se expresa en forma de resultados.

Soy consciente de la dificultad que entraña implantar estos principios en la cotidianidad del trabajo en la empresa. En una era de tecnoentusiasmo, individualismo y liquidez, surgen en las organizaciones toxinas que sólo la ética y el buen gobierno pueden identificar y erradicar. La del protagonismo individual o departamental, es una de ellas. Por ello, es tan necesario el Talento en los Líderes en las organizaciones. El reto comienza en el CEO.

Luis Adaro García
ADARO TECNOLOGÍA

Es difícil determinar el departamento más estratégico de una empresa industrial ya que cada uno de los distintos departamentos desarrollan un papel importante dentro de la misma. En nuestro caso, la apuesta por el binomio formado por la innovación para el desarrollo de nuevos productos más la proyección internacional constituyen el pilar básico de la empresa a través del cual hemos cimentado nuestra reconversión estratégica y crecimiento en las últimas décadas. Por lo tanto, la internacionalización de Adaro se basa en definitiva en su compromiso innovador que junto a un contacto permanente con el usuario final, responde al fin último de asegurar el máximo grado de calidad y satisfacción de las necesidades de nuestros clientes.

ENTREVISTA

Grupo Resnova



Entrevista a Rosa Martínez, Directora General del sector de Automoción del Grupo Resnova

“El vehículo eléctrico en la industria y en la logística ya está jugando un papel muy importante”

Hola Rosa, cuéntanos algo sobre ti, ¿qué papel ocupas dentro del Grupo Resnova?

Actualmente soy la Directora General del sector de Automoción del Grupo Resnova. Hemos crecido mucho en los últimos años y actualmente somos uno de los grupos más importantes a nivel nacional en este sector, comercializamos más de 13.000 vehículos al año y facturamos más de 250 millones de euros.

¿Qué actividades o ramas de negocio tiene el Grupo Resnova?

El Grupo Resnova es un grupo empresarial familiar con empresas en tres sectores: el cerámico, con varias fábricas de cerámica y recientemente de hormigón, cogeneraciones de gas natural y negocios inmobiliarios en España y México; el automotriz, con concesionarios oficiales de las marcas BMW, Mini, Motorrad, Hyundai,

Nissan, Ford, Fiat, Jeep, Alfa Romeo, Subaru, Ssangyong e Infiniti repartidas entre Asturias, Galicia, Cantabria, León y Burgos; y en el sector vinícola con una bodega de vino en Pajares de los Oteros, provincia de León, capitaneada por uno de los mejores enólogos del mundo: Raúl Pérez.

“No creo que los motores de combustión vayan, ni deban desaparecer”

Hablemos de logística y movilidad, ¿cómo ves la situación del vehículo eléctrico en España?

Creo que, en este sentido, es importante no crear incertidumbre y que las administraciones sean respon-

sables a la hora de tratar este tema. Entiendo la necesidad de reducir la contaminación y con ello las emisiones de CO₂ y NO_x, pero hay que hacerlo de forma planificada y organizada. En el futuro a corto plazo, no creo que los motores de combustión vayan, ni deban desaparecer. Deberán ser cada vez más eficientes y contaminar menos, hasta que, al menos, se solucionen los problemas de recarga, autonomía y coste de los vehículos eléctricos. De hecho, cada vez se habla más de vehículos electrificados, que de eléctricos puros. Éstos son los híbridos, con distintas tecnologías en función de las marcas de automóvil.

Creo que lo más oportuno para reducir la contaminación que produce el sector del automóvil en España, es rejuvenecer el parque con motores de combustión de última generación. España tiene uno de los parques de automóviles más antiguos de Europa

con más de 12 años de media de antigüedad.

¿Qué papel puede jugar el vehículo eléctrico en la logística industrial?, ¿por qué debería una empresa pasarse al eléctrico?

El vehículo eléctrico en la industria y en la logística ya está jugando un papel muy importante. Hay muchas empresas que ya están usando furgonetas eléctricas para el reparto de mercancías. Evidentemente no se adecuan a cualquier negocio, pero si se recorren menos de 150 km al día y el transporte es de mercancías ligeras, es una solución adecuada para reducir tus costes, además de ayudar al medio ambiente.

Cada vez existen más restricciones al vehículo privado en las ciudades, ¿cómo evolucionará el mercado de la automoción?

Indudablemente nuestro sector, como muchos otros, está cambiando rápidamente. La movilidad del futuro se ve como servicios al cliente, pago por uso o servicio, donde el cliente podrá escoger entre distintos tipos de movilidad. Además, se hablará de tres temas fundamentales: el coche conectado, la electrificación y el coche autónomo.

En Asturias están apareciendo proyectos de car sharing como guppy o himobility, ¿cómo ves este tipo de iniciativas?, ¿son un peligro para el concesionario tradicional?

Este tipo de iniciativas son muy interesantes y serán una de las tantas opciones de movilidad que existirán en el futuro. Es un negocio incipiente que aún tiene mucho desarrollo por delante.

Indudablemente, este nuevo modelo afecta al negocio tradicional de los concesionarios, pero hay otros cambios igual de importantes, tales como la transformación digital, nuevos canales de venta, los coches autónomos, etc. Por lo que hay que ser muy ágil y saber adaptarse a los nuevos tiempos con rapidez. En mi opinión, todas las marcas que representamos son un gran aliado para afrontar todos estos retos futuros.

“Aunque el sector cerámico pueda parecer muy tradicional, nosotros lideramos ese cambio de modelo hacia tecnologías mucho más avanzadas”

El Sector Cerámico forma parte de vuestro ADN, ¿ha experimentado este sector una revolución tecnológica en los últimos años o sigue siendo tradicional?

Aunque el sector cerámico pueda parecer muy tradicional, nosotros lideramos ese cambio de modelo hacia tecnologías mucho más avanzadas. Estamos en constante desarrollo de nuevos productos y sistemas constructivos que se adapten a las circunstancias actuales del mercado. Nuestro grupo produce ladrillos en México y en España. Eso supone adaptarse a las diferentes normativas existentes en ambos países. La fabricación tradicional de ladrillos ha desaparecido totalmente cuando tienes que fabricar volúmenes muy altos como los nuestros. Nuestras plantas son muy modernas, multiproducto (En España unos 100 artículos diferentes y en México cerca de los 200), y muy automatizadas.

La inversión en I+D+I es muy representativa en estas fábricas. A

modo de ejemplo, en la actualidad estamos desarrollando ladrillos gran formato para muros divisorios sin la necesidad de utilizar mortero, sistemas de fachadas ventiladas con ladrillos autoventilados, sistemas SATE (Sistemas de Aislamiento Térmico por el Exterior) para conseguir mejores valores de aislamiento térmico en fachadas...

Otro aspecto importante es el respeto por el medio ambiente y la optimización de los recursos energéticos. Las fábricas tradicionales suelen ser bastante más contaminantes y poco eficientes energéticamente hablando. En este sentido, nuestro grupo también ha evolucionado de manera importante con plantas de cogeneración en las cuales producimos con gas natural nuestra demanda de consumo eléctrico y gran parte de nuestra demanda térmica, aprovechando todo el calor producido en nuestros hornos con recirculaciones a puntos de consumo. También, somos valorizadores de residuos que sino tendrían que ser tratados en vertederos como lodos de papel y el polvo de aluminio o paval.

La impresión 3D permite construir casas en 48 horas, ¿seguirá siendo el Sector Cerámico la base para la construcción de edificios?

Es cierto que hay mucha innovación en el sector de la construcción, pero hay que ser conscientes de la realidad a la hora de llevar una tecnología a la vida y uso normal. La tecnología 3D es muy atractiva pero muy cara de implementar. Las culturas constructivas tardan mucho tiempo en cambiar. También es cierto que en el sector cerámico si no evolucionas en relación a las necesidades del mercado, es muy probable que no subsistas. Antes de la crisis del 2008 había en España 300 fábricas de ladrillo, en la actualidad no seremos más de 50.

El sector cerámico ha tenido que evolucionar hacia sistemas constructivos más eficientes, con menor coste, con mayor rendimiento, con mejores prestaciones estructurales y de aislamiento, hacia formatos más grandes, acabados más modernos... El ladrillo es y seguirá siendo fundamental en la construcción de todo tipo de construcciones futuras.

“En el sector de la automoción, los próximos retos son sin duda ser pioneros en la transformación digital y en las nuevas soluciones de movilidad”



¿Cuáles son los próximos retos de Rosa Martínez y del Grupo Resnova?

En el sector de la automoción, los próximos retos son sin duda ser pioneros en la transformación digital y en las nuevas soluciones de movilidad, adaptándonos a las necesidades de nuestros clientes y buscando su plena satisfacción.

Además de seguir creciendo para consolidarnos como uno de los grupos más importantes a nivel nacional.

En el sector de la cerámica, el siguiente paso, en el cual ya estamos trabajando, es introducir tanto a nivel de fabricación, como a nivel de comercialización, la tecnología de la información y del Big Data.

En este caso, también nuestros próximos retos serán crecer orgánica-

mente, aprovechando nuestro Know How y expandirnos a otras regiones, fundamentalmente en México.

Sigue leyendo:



ESCANÉAME

OPINIÓN



Miguel Ángel Turrado
HP SCDS



Juan Luis Lara Mendoza
CAPGEMINI



Manuel Ángel Bustó Riego
SERESCO



Luis Pérez Castaño
IDONIAL CENTRO TECNOLÓGICO



Carlos López González
MEDIAROOM SOLUTIONS



Juan Carlos Campo
EPI GIJÓN

¿Cómo pueden las tecnológicas accionar a la industria?

“ Miguel Ángel Turrado
HP SCDS

La tecnología siempre ha sido el motor de la industria, y con ello de nuestra sociedad... y lo van a seguir siguiendo. No se puede entender industria sin tecnología, y más en esta nueva era. La digitalización está generando una era de una nueva revolución industrial, donde todas las industrias, y no solo la manufacturera, necesitan de estas tecnologías digitales. Estas permiten explotar nuevos modelos de negocio, nuevos ingresos, pero también ser más eficientes o acelerar la innovación. Pensemos por ejemplo en la impresión 3D: nos permite ofrecer mejores experiencias o nuevos productos, como la fabricación personalizada o la fabricación de objetos antes imposibles; pero también nos permite ser más eficientes, con mejoras en el diseño, en la fabricación, en el inventariado o en la distribución de las mercancías.

La tecnología trae ventajas diferenciales para las aquellas que las adopten, donde el “viaje entre idear y realizar” puede ocurrir en una fracción del tiempo actual, a una fracción del coste, con experiencias únicas para los clientes, e incluso en parte remotas del mundo o por empresas que nunca antes se lo hubieran podido plantear

“ Juan Luis Lara Mendoza
CAPGEMINI

Tras la cuarta revolución industrial – Industria 4.0 – se han introducido en el proceso de fabricación industrial sistemas de Big Data, IoT (Internet de las Cosas), comunicaciones M2M (máquina a máquina) y todo un nuevo ecosistema de soluciones pensadas para cualquier sector independiente del tamaño que tengan. Todos esos sistemas alcanzaron su cenit gracias a la Inteligencia Artificial (IA).

La inteligencia artificial es algo más que robots, con los sistemas de fabricación actuales que puede recoger

millones de datos y la utilización de algoritmos predictivos y heurísticos, nuestros procesos conseguirán una mejora de eficiencia y productividad. El objetivo final será conseguir una fabricación 100% libre de fallos. Seremos capaces de predecir errores antes de que estos ocurran con los consiguientes ahorros y mejoras en la calidad de nuestros productos.

La Smart Factory con procesos productivos y sistemas de calidad capaces de mejorar por sí mismos y puedan tomar decisiones adecuadas, son ya una realidad.

“ Manuel Ángel Bustó Riego
SERESCO

Para que la industria pueda seguir siendo competitiva en un tablero en el que las reglas de juego han cambiado, debe subirse inmediatamente al tren tecnológico. Todavía son muchas las empresas que no son capaces de integrar soluciones que mejoren significativamente las particularidades de su negocio y que no han sabido accionar sus corporaciones al cambio tecnológico. Pero el momento de transformar la industria ha llegado. La clave está en que perciban la tecnología como algo positivo.

Las compañías que, como Seresco, nos dedicamos al desarrollo de esa tecnología, tenemos el importante papel de evangelizar sobre las ventajas que aporta y acompañarles desde nuestro conocimiento y experiencia en sus procesos de transformación digital. Ambos, debemos trabajar para adecuar dicha tecnología a la realidad y características propias de cada modelo de negocio, con el objetivo de optimizar los recursos invertidos y aplicar aquellas soluciones que realmente respondan a sus necesidades concretas, auditando e identificando aquellos aspectos de cada modelo de negocio que realmente vayan a registrar una mejora cualitati-

va en cuanto a la actividad en sí y cuantitativa en términos financieros.

“ Luis Pérez Castaño
IDONIAL CENTRO TECNOLÓGICO

La industria es uno de los factores principales para la cohesión del tejido económico. De su evolución y desarrollo depende nuestra economía debido a su gran capacidad de arrastre en la movilización de recursos, empleos, inversiones en I+D+i... Sin industria no hay futuro, pero la industria del futuro no será la del pasado.

En esta evolución, las empresas habilitadoras, los centros tecnológicos, etc. juegan un papel fundamental en el desarrollo de tecnología aplicable en la industria. Las llamadas tecnológicas deben adaptar sus desarrollos y sus líneas de negocio para responder a necesidades de la industria actual como son, por ejemplo, el desarrollo de nuevos materiales, la automatización de procesos, el diseño de productos inteligentes o la seguridad de las personas y de la información. Una contribución muy importante es la creación de plataformas piloto donde desarrolladores, operarios y responsables de producción puedan compartir el espacio de trabajo para testear esas soluciones como paso previo a su implantación en un entorno de producción industrial.

“ Carlos López González
MEDIAROOM SOLUTIONS

Un modelo de gestión basado en las tecnologías de la información y la comunicación permite a una industria un mayor control productivo y de organización, lo que se traduce en una optimización de la calidad de los procesos, del producto y una reducción de costes. Todo ello gracias a un aumento de la información del entorno, teniendo un mayor control de todos los procesos, trabajando de

forma más eficiente en cada una de las áreas y permitiendo abrir nuevos mercados con menor esfuerzo y riesgo.

Cierto es que la introducción de este modelo tecnológico conlleva un gran desafío, por eso no este viaje no puede ser con un proveedor de software, hay que tener un partner tecnológico que esté dispuesto a implicarse y recorrer este camino de innovación con la industria. De esta forma, el impulso de la TIC a la industria será un auténtico salto al futuro.

“ Juan Carlos Campo
EPI GIJÓN

En los últimos años no dejamos de oír hablar de digitalización. Es la llave maestra de la industria del futuro. Algunas de las mayores inversiones van a tener que focalizarse en la infraestructura digital de la empresa. La digitalización no es un fin en sí mismo; no se trata de digitalizar porque sí. Es un medio para resolver problemas, para tomar decisiones, para reducir costes, para gestionar de forma más eficiente y profesional, para aumentar la productividad, para automatizar procesos, para poder tener un sitio en un mundo conectado a todos los niveles o para mejorar la comunicación e incluso la experiencia del cliente. En íntima relación con la digitalización se encuentra la robotización de tareas relativamente complejas.

El mundo digital no es, sin embargo, un mundo sencillo. Existen multitud de herramientas cada vez más sofisticadas y requiere de especialistas y equipos cada vez más multidisciplinares. Inteligencia artificial, conectividad, cloud, robótica avanzada, big data, criptografía, ciberseguridad, etc. son disciplinas con entidad propia y es esencial contar con habilitadores tecnológicos y con consultores para no perderse en este mundo. Y, desde luego, es esencial formar a personas en estos campos.

Transformación digital en PYMES **Oficinas de Transformación Digital**

*Del Colegio Oficial De Ingenieros Industriales
Del Principado De Asturias*



AYUDAMOS A PYMES Y AUTÓNOMOS EN
SU PROCESO DE TRANSFORMACIÓN
DIGITAL E INCENTIVAMOS EL
EMPENDIMIENTO MEDIANTE ACCIONES



Colegio Oficial de
Ingenieros Industriales del
Principado de Asturias



UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de Desarrollo Regional
"Una manera de hacer Europa"

Próximas jornadas de la Oficina de Transformación Digital del COIIAS

Las Oficinas de Transformación Digital puestas en marcha en toda España por el Ministerio de Economía y Empresa, a través de la entidad pública Red.es, cuentan con un presupuesto global de cinco millones de euros. Las actuaciones a realizar serán financiadas con cargo al Programa Operativo Plurirregional de España (POPE), Fondos Europeos de Desarrollo Regional (FEDER) del periodo de programación 2014-2020 y bajo el lema "Una manera de hacer Europa" que tiene entre sus objetivos mejorar el uso, la calidad y el acceso a las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC).

Toda la información en:
www.otdasturias.es



Taller Wordpress, herramienta para la creación de webs y blogs

12 diciembre 2019 16:00 h. Oviedo

Jornada Digitalización de los procesos administrativos y Automatización robótica de procesos (RPA)

17 diciembre 2019 16:00 h. Oviedo

Visita Espacio demostrador Industria 4.0 CTIC Centro Tecnológico

15 enero 2020 10:00 h. Gijón

**Jornada
¿Por qué las RRSS de mi negocio no funcionan?**

21 enero 2020 16:00 h. Oviedo

Leviathan, o La materia, forma y poder del control sobre las emisiones de CO₂



José Manuel Suárez Cuesta
Director Técnico de INSATECH
(Industry & Safety Technologies)

Haciendo un paralelismo con la declaración de intenciones que la conocida obra de Thomas Hobbes representa, las actuales normativas sobre el control y los derechos de emisiones de CO₂ sirven para justificar la legitimidad de las medidas de presión (sobre toda económica) sobre las fuentes de generación de dióxido de carbono.

Si nos fijamos en los datos del Atlas Mundial del CO₂, las mayores emisio-

nes (en términos absolutos) se localizan, en China, seguida, a distancia, de EE.UU. y la Unión Europea. Sin embargo, en términos relativos (emisiones per cápita) encabezan la lista Arabia Saudí, Norteamérica y Rusia, y los valores per cápita de la UE se igualan a los de China.

“El foco del problema sobre las emisiones se localiza en países como China”

El foco del problema sobre las emisiones se localiza en países como China, cuyo desarrollo económico e industrial está basado en la utilización de combustibles fósiles, pero también es consecuencia de la casi ausencia de políticas medioambientales de países como EE.UU. o Rusia, donde la voraz avaricia de crecimiento no respeta el equilibrio de fuerzas para lograr un desarrollo sostenible.

En este escenario, la Unión Europea se abandera como defensora de un modelo de producción y consumo para las sociedades modernas, basado en unas cada vez más duras exigencias de reducción de emisiones que vulneran las posiciones de competitividad industrial en la Europa de los 28. Aunque se han lanzado unas primeras iniciativas proteccionistas y arancelarias, el actual modelo de derechos de emisiones, y la carga económica que éstos representan para industrias tan dependientes de los combustibles fósiles, como son la siderurgia o la metalurgia entre otras, amenazan con derivar la producción hacia países en los que la producción industrial de los mismos bienes suponga un mayor impacto medioambiental para nuestro planeta.

“Se han lanzado unas primeras iniciativas proteccionistas y arancelarias”

Todo ello debería servir como reflexión para trazar una hoja de ruta que estimule a la industria de los países de la UE a un desarrollo industrial sostenible, pero también competitivo, y no basarse casi exclusivamente en el control punitivo como solución para todos los problemas relacionados con el binomio industria – emisiones.

“Trazar una hoja de ruta que estimule a la industria de los países de la UE a un desarrollo industrial sostenible”

Llegados a este punto, podemos preguntarnos si Leviathan ha sido creado para justificar las políticas de control de emisiones en la UE, o si a raíz de la implementación de dichas políticas estamos despertando a un monstruo que se alimenta de las mismas, y que amenaza con agudizar aquello contra lo que se quiere luchar.

EDP, comprometida con la comunidad local



Alfredo Menéndez Morán
Responsable de Mejora Continua
en EDP España,
área de Sostenibilidad y Calidad

La Sostenibilidad es mucho más que una mera cuestión medioambiental. Es gestionar todos los impactos de nuestras actividades en la dimensión económica, ambiental y social, teniendo en cuenta las expectativas de nuestros grupos de interés. Y en este contexto, la relación con la comunidad local es, sin duda, la gran olvidada.

Al contrario que la gestión de otros grupos de interés con los que se establecen relaciones estructuradas e incluso contractuales, como pueden ser empleados, proveedores u organismos públicos, lo difícil es gestionar nuestra relación con las comunidades locales, con las que no existe una

relación formal. La comunidad local sufre las externalidades provocadas por nuestras actividades, y, sin embargo, no recibe nada a cambio.

Así, en EDP España disponemos de un “Plan de Acción” dirigido a las poblaciones directamente afectadas, principalmente por centrales térmicas y centrales hidráulicas. Partiendo de un pormenorizado estudio de auscultación de la percepción respecto de la compañía y sus actividades, y el levantamiento de las necesidades sociales, surgen 4 líneas de acción prioritarias: creación de empleo, medio ambiente, compromiso con la comunidad, y participación y diálogo.

Para dar respuesta a estas demandas, iniciativas como el plan de FP Dual, para mejorar la empleabilidad de los jóvenes a través de prácticas regladas y remuneradas, o ENTAMA, programa dirigido a financiar proyectos de emprendedores que mejoren servicios en las zonas rurales, fijen población y aporten innovación.

Otras iniciativas se desarrollan de forma coordinada con actores locales. A través de convenios con asociaciones, como Kayak Oviedo-FAPAS y BTT-Areo, ya están en desarrollo proyectos de mejora de la biodiversidad en el río Nalón y recuperación de sendas turístico-deportivas en el monte Areo. Otros compro-



misos se materializan a través de patrocinios locales, cestas de productos locales como regalo institucional, o actividades educativas con los niños en períodos vacacionales en colonias tecnológicas.

Un nuevo estudio de auscultación actualmente en desarrollo ya arroja buenos resultados. La percepción en cuanto a imagen y participación pública de la empresa mejora significativamente, lo que viene a refrendar el trabajo

hecho hasta el momento. Estamos en la buena senda. Pero aparecen ahora nuevas necesidades, como son trabajar por la igualdad real y efectiva entre mujeres y hombres, y el trabajo por el reto demográfico para fijación de población en el mundo rural, que marcarán las acciones del próximo Plan.

Es un compromiso de mejora continua, de responsabilidad con la comunidad local.



Premiados de la IX Semana Impulso TIC y Decanos de COIIPA y CITIPA

600 personas participaron en la IX Semana de Impulso TIC, la mayor convocatoria para hablar de tecnología e informática en Asturias

Por noveno año consecutivo los Colegios Oficiales de Ingenieros, Graduados e Ingenieros Técnicos en Informática, COIIPA y CITIPA, convocaron a la sociedad asturiana para hablar de tecnologías de la información y la comunicación y entregar sus galardones anuales, los Premios Impulso TIC, que reconocen a personas, empresas e instituciones que destacan por el uso de las tecnologías de la información en diferentes ámbitos.

Una vez más fue la ciudad de Avilés la escogida para celebrar todos los actos de la Semana de Impulso TIC, por su grado de apoyo e implicación en todo lo que tiene que ver con el fomento de las nuevas tecnologías. El Centro Cultural Internacional Óscar Niemeyer acogió todas las sesiones con ponentes que dedicaron sus intervenciones a la transformación digital y la inteligencia artificial, los temas principales de las jornadas que contaron con más de una docena de ponencias de profesionales considerados referentes en cada uno de sus ámbitos. La jornada de inauguración con Carlos Alba, responsable de programas de investigación en digitalización del grupo ArcelorMittal fue un adelanto de lo que serían las sesiones más intensas de la semana.

La única actividad que se trasladó de sede fue la jornada dedicada a la Huella Digital en la que alumnos de 12 a 16 años abarrotaron el salón del IES Carreño Miranda para escuchar los perjuicios de un uso inadecuado de las redes sociales y la repercusión que esto puede tener en su presente y futuro.

Cinco días repletos de actividades para todos los públicos en las que participaron más de 600 personas, por

eso, los organizadores, los Colegios Oficiales de Ingenieros, Graduados e Ingenieros Técnicos en Informática, la han calificado de éxito y lo celebraron en su cena anual en el NH Palacio de Ferrera donde además entregaron sus galardones. Unos premios que este año recayeron en proyectos y personas que han destacado por trabajos que tienen que ver con las TIC o por tener carreras profesionales de éxito. Una noche cargada de emoción, pero también de reivindicación, sobre todo de los galardonados en la categoría de educación para los que son claramente insuficientes tanto las horas dedicadas en los programas formativos como las herramientas de que disponen para trabajar con un talento, dicen, que no tiene límites. Recogieron sus premios el IES Jerónimo González de Sama por un proyecto en el que los alumnos construyeron una "Mano robótica

para rehabilitación", el IES Peñamayor de Infiesto por su escanciador-límitador de "culinos" el "Sidrino" y el Colegio Salesiano Santo Ángel de Avilés por la construcción de un huerto inteligente "Clorofila 1.0". En esta categoría también se añadió un accésit para las escuelas infantiles de Gijón por sus "Mandilones de colores".

"La Semana de Impulso TIC que en el 2020 cumplirá diez años por lo que se augura una edición muy especial"

En la categoría Social, la asociación galardonada fue en esta ocasión

Makers Asturias que, con su trabajo, fomenta la cultura del "Hazlo tú mismo" organizando talleres en los que también se utilizan herramientas informáticas. La Rula de Avilés fue la galardonada este año en la categoría de empresa por su moderno e innovador sistema de gestión y comercialización y Juan Luis Lara, ingeniero técnico en informática y director de Capgemini en Asturias, recogió una "Mención Especial" por su dedicación profesional y su incondicional apoyo a la informática y sus profesionales.

Un broche de oro a una Semana de Impulso TIC que en el 2020 cumplirá diez años por lo que se augura una edición muy especial y en la que, según los organizadores, ya se han iniciado los trabajos de preparación. Pero la actividad no cesa, porque las tecnologías están aquí para quedarse y hay que seguir preparándose para sacarles el mayor partido. Los Colegios Oficiales ya están inmersos en la siguiente actividad, la Hora del Código. De nuevo se repite el objetivo; dar a conocer la informática. En el mes de diciembre, ingenieros, graduados e ingenieros técnicos en informática impartirán de forma voluntaria una hora de formación en las aulas. Así es como siembran la semilla del pensamiento computacional y del interés por la programación. Ambas instituciones, el COIIPA y CITIPA, quieren que los más jóvenes pasen al bando de los creadores de esa tecnología que consumen en el día a día. En esta edición, más de 3.500 escolares de toda Asturias jugarán para aprender en una iniciativa que es mundial y que también llega a Asturias gracias al trabajo y al interés de los profesionales de la ingeniería informática.



ENTREVISTA



Entrevista a Juan Carlos Santos Fernández, CEO de Media Madera

Si un árbol puede alcanzar 100 metros de altura y vivir mil años, ¿por qué no construir puentes de madera de 100 metros y que “viva” 1.000 años?

¿Cuéntanos algo sobre Media Madera?

Media Madera es una empresa dedicada al diseño, cálculo, fabricación y montaje de estructuras de madera; el uso de la madera como material de construcción puede parecer chocante. Mucha gente lo ve como algo antiguo, desfasado, y en lo de antiguo tienen razón, sin embargo, nos gusta definirnó como una “ingeniería con fábrica”, que no es lo mismo que una “fábrica con ingeniería”, en Media Madera es la fábrica la que asiste a la ingeniería y no al contrario.

¿Qué aporta este material constructivo en infraestructuras como un puente frente a otros materiales más habituales?

La madera ofrece una alternativa realmente sostenible al uso del acero y el hormigón, que son fantásticos materiales pero que tienen un alto coste energético y una elevada huella de carbono.

La madera es un material natural, renovable y directamente disponible en la naturaleza, los puentes con estructura de madera son bonitos, agradables, amigables, y encajan de maravilla en cualquier entorno, bien sea natural o urbano.

“La madera ofrece una alternativa realmente sostenible al uso del acero y el hormigón”

¿Hay diferencias entre el mercado español y los extranjeros?

Estamos enfocados a la Contratación Pública y aquí cada mercado y país tiene sus “formas, formatos y casuísticas”; incluso en el mercado nacional y entre los diferentes Organismos suele haber, a la hora de la contratación pública diferencias que suelen ser significativas. Básicamente, la diferencia se sustancia cuando, desde la Administración Pública, se busca el precio o la calidad.

Aquí en España suele primar (no en todos los sitios) el precio sobre la calidad y las posibles mejoras. En el extranjero, suelen preferir los detalles y el material de mejor calidad, dentro de un orden de precio claro; pero básicamente, el precio no es el factor más determinante.

¿Qué importancia le otorgáis al diseño de cada uno de vuestros puentes? ¿Hay dos iguales?

Los puentes de madera son nuestra pasión; no podemos olvidar que son obras de construcción que deben responder a las características concretas del sitio de su implantación; así, los accidentes, problemas particulares y condicionantes a salvar en cada caso, perfilan el diseño en el que se busca el equilibrio entre la estética y un óptimo comportamiento estructural.

A menudo nuestros puentes contribuyen a realzar o dar valor al entorno en el que se coloca, la madera encaja con armonía y su aspecto y calidez no puede ser imitado por ningún otro material.

Material tradicional y nuevas tecnologías ¿son compatibles?

Se está empezando a incorporar tecnología, la sensórica, tanto activa como pasiva, es un ejemplo de ello. Por ejemplo, la sensórica activa sirve precisamente para contrarrestar las vibraciones que se producen por el viento o por el uso de los puentes.

¿Cuáles son los principales retos de Media Madera en la actualidad?

Si un árbol puede alcanzar 100 metros de altura y vivir mil años, ¿por

qué no construir puentes de madera de 100 metros y que “viva” 1.000 años?

La consecución de este reto pasa forzosamente por la investigación y la innovación, por la que apostamos desde el inicio. Los proyectos de investigación llevados a cabo hasta la fecha nos han permitido conocer y profundizar en conceptos como durabilidad, resistencia, confortabilidad o el desarrollo de sistemas constructivos que nos han ayudado a crear los puentes de madera más grandes, resistentes y duraderos que se han construido en España.

Sigue leyendo:



ESCANÉAME

“Las aplicaciones nos permiten dar salida a objetos que de otro modo acabarían en la basura”

Nerea Sánchez ha sido premiada en los Premios AJE 2019 en la categoría “Joven Empresario”. La CEO de ABAMobile destaca que “este premio no es un premio sólo para mí, sino para todo el equipo y para los que nos han acompañado en estos siete años”.

¿Por qué crees que le han dado este premio a ABAMobile?

Hoy en día existe un gran ecosistema de innovación, esfuerzo y colaboración entre las empresas, todas tenemos algo en común: apostamos por Asturias. lógicamente no puedo estar en la cabeza del jurado, pero puedo contar algunas cifras e hitos que intuyo que habrán tenido algo que ver: En el último año hemos duplicado plantilla, volumen de proyectos e instalaciones. Trabajamos en proyectos de I+D+i locales y este año nos estrenamos con un proyecto europeo en el ámbito médico. Tenemos la suerte de seguir sumando grandes marcas y clientes a la cartera de empresas que confían en nosotros y entidades con las que trabajamos. Apostamos por la jornada continua de mañanas todo el año como medio para

facilitar la conciliación familiar y laboral a nuestros trabajadores.

“Existe un gran ecosistema de innovación, esfuerzo y colaboración”

¿De qué manera pueden las Apps ayudar a la industria?

Las aplicaciones móviles son a día de hoy una de las herramientas que mayor valor pueden proporcionar a optimizar recursos y procesos de un negocio, o a incrementar sus ventas. En toda la cadena de valor de la industria, desde la fabricación a la venta, pasando por la asistencia técnica postventa, los controles de calidad, el control logístico, etc... podríamos optimizar procesos haciendo uso de dispositivos móviles. Los móviles están conectados, se relacionan con el entorno (GPS, Bluetooth, NFC, cámara), son ligeros y siempre los llevamos encima. Esto permite crear herramientas que optimizan tareas en

cualquier punto de la cadena, haciéndolos más accesibles e instantáneos.

¿Las aplicaciones serán fundamentales para el futuro de la movilidad?

La movilidad ha llegado para quedarse, hoy en día todo lo queremos inmediato, y el tiempo es la variable más costosa de cualquier ecuación. Guppy es uno de nuestros clientes, que ha traído la innovación a Gijón, están teniendo un gran éxito y estamos encantados de poder formar parte de la revolución que están creando. La clave es que el móvil permite hacer cosas que antes ni siquiera se podían plantear, porque cambia el dónde y el cuándo, que antes sólo era posible en un ordenador (casa o trabajo).

¿Cómo pueden las Apps ayudar al medio ambiente?

Por ejemplo, con aplicaciones que nos permitan dar salida a objetos que de otro modo acabarían en la basura (Wallapop), aplicaciones que ponen en contacto a gente que necesita alimentos con entidades que los van a desechar (Coomida), aplicaciones de coches eléctricos compartidos (Guppy), motos eléctricas en Valencia (MOLO).



Sigue leyendo:



ESCANÉAME

telecable



El próximo 17 de diciembre, Telecable celebrará una 'Jornada de Reflexión Tecnológica' dirigida a aquellas empresas que, independientemente de su tamaño, quieran conocer las experiencias concretas de compañías de primer nivel y con proyección internacional que han abordado con éxito el camino de la digitalización.

Para ello contaremos con la presencia del experto en transformación digital, Marc Vidal, quien hablará

sobre cómo se transforman las empresas, revisando y adaptando sus modelos de negocio para ser líderes en un nuevo entorno competitivo marcado por el aprovechamiento de las capacidades tecnológicas.

Nos apoyaremos en casos de empresas que han abordado la transformación digital con éxito, como es el caso de Jealsa - Rianxeira o Arce-lorMittal.

Contaremos también con la experiencia de Microsoft, compañía

global especializada en la digitalización de los procesos empresariales.

Esta jornada parte del compromiso de Telecable de acompañar a las empresas en los nuevos retos que deben afrontar en la nueva economía conectada y sensorizada en la que están inmersas. Las organizaciones demandan soluciones para que su negocio sea diferencial para sus clientes, en la atención, en el servicio, en el producto, etc. Para poder atender esta creciente necesi-

dad, Telecable ha transformado su rol tradicional de proveedor de conectividad para convertirse en asesor y facilitador tecnológico, acompañando a las empresas en el proceso de la incorporación de nuevas soluciones y tecnologías y en la adaptación de éstas a sus procesos y modelos de negocios de manera que puedan aportarles mejoras competitivas, de eficiencia en costes o, directamente, nuevas oportunidades de negocio.

jornada tecnológica con el experto en Transformación Digital MARC VIDAL @marcvidal

17
diciembre

Oviedo
De 9:00 a 13:00 h
Eurostars Hotel de la Reconquista

Inscripciones en:
www.telecable.es/jornada-tecnologica
GRATUITO • AFORO LIMITADO



telecable

Empresas

Cercanía para llegar lejos.

Brexit: un nuevo capítulo



Agustín Muñiz Nieceza
Mánager del departamento legal de PwC en Asturias. Licenciado en Derecho y en Traducción. Traductor jurado de inglés. Abogado especialista en asesoramiento integral a empresas, compliance y protección de datos

El culebrón del Brexit no cesa. Si bien a principios de octubre la salida sin acuerdo parecía lo más probable, a la fecha presente existe un «Acuerdo del Brexit» sobre la mesa, la modificación de la Decisión (UE) 2019/274. No obstante, incluso este acuerdo no deja de ser una suerte de regulación transitoria a la espera de que se vaya plasmando el futuro marco jurídico entre el Reino Unido y los Estados Miembros de la UE.

Cabe aquí un inciso: asesorar, o escribir unas líneas, en materia de Brexit es una actividad de alto riesgo, sólo superada en cuanto a su incertidumbre por la meteorología (y teniendo en cuenta los avances en la materia, quizá ni eso).

Esa incertidumbre, sin embargo, no puede llevar a la inacción, y por ello las

empresas han de contar con planes de contingencia que contemplen todos los escenarios «razonablemente probables», pues sin duda, haya o no acuerdo, los días siguientes a la materialización de la salida serán caóticos tanto en materia legal y fiscal como, sencillamente, operativa y burocrática.

No hay más que recordar, a nivel nacional, la implementación del SII del IVA, la entrada en vigor del Reglamento de Protección de Datos o la nueva Ley de Contratos del Sector Público, que ocasionaron no pocos problemas prácticos cuando hubo de implementarse lo que, en la norma, a priori, parecía sencillo.

Así, los sectores que más afectados se verán por el Brexit, con o sin acuerdo, sin ningún orden en particular,

serán: el financiero, farmacéutico y químico, retail y consumo, transportes y energía. Junto con ellos, se verán también afectados el sector público, y todo el sector dedicado a la prestación de servicios profesionales.

Dentro de estos sectores, huelga decir, aquellas empresas que se dediquen a exportar o importar bienes y servicios al Reino Unido serán las más afectadas. A nivel personal, se verán afectados por supuesto los ciudadanos europeos que residan o viajen habitualmente a Reino Unido y viceversa, si bien esta problemática es suficientemente compleja como para merecer un análisis separado ya que afecta a impuestos directos (IRPF, IRNR), indirectos (IVA) y seguridad social (certificado A1).

En busca del perfil especializado



Laura Martínez Mas
Área Manager IMAN Temporing Gijón

Asturias pone a disposición de quienes busquen oportunidades profesionales, varios motores generadores de empleo.

En nuestro día a día, nos encontramos con Sectores que requieren una elevada demanda de trabajadores que en ocasiones, y aunque no me guste reconocerlo, resultan difíciles de cubrir. ¿Cuáles son los Sectores que más puestos de trabajo generan en la región de Asturias?

Contestar a esta pregunta nos resulta bastante sencillo, sólo hay que observar las ofertas publicadas en los distintos Portales de Empleo para ver qué demandan las empresas.

Las mejores perspectivas laborales se centran en Comercio, Hostelería,

Metalurgia y TIC siendo los perfiles más demandados los Dependientes y Camareras de Pisos en Comercio y Hostelería (sectores donde la demanda es superior a la oferta, especialmente en las zonas más turísticas), Soldadores, Ajustadores, Operarios de Producción, Pintores y Eléctricos en la Industria Siderometalúrgica y HelpDesk y Customer Services con idiomas para las empresas nacionales e internacionales implantadas en nuestra tierra en el Sector de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC).

Ante un escenario como el que acabamos de dibujar desde el humilde punto de vista del Equipo IMAN Gijón, ¿qué dificultades nos encontramos?

La alta demanda de perfiles especia-

lizados, nos impide encontrar el/la candidato/a adecuado/a y por lo tanto, en ocasiones, nuestras probabilidades de éxito en Selección y Contratación se pueden ver afectadas obligándonos a ir en busca de candidatos o trabajadores/as que se encuentran en activo e incluso salimos de Asturias y buscar en regiones cercanas o en grandes ciudades como Madrid y Barcelona.

A favor de dicho escenario dibujado, nos gustaría destacar que la gran mayoría de estos perfiles tan demandados, gozan de pleno empleo en Asturias y las empresas buscan ser competitivas a nivel salarial para captar a los mejores talentos y profesionales ofreciendo condiciones ventajosas, flexibles e interesantes horquillas salariales.

CONECTAINDUSTRIA

NUEVO DIGITAL

WWW.CONECTAINDUSTRIA.ES



ESCANÉAME



“Empresa Mujer busca la igualdad en la sociedad como garantía de prosperidad, de justicia social y de mejora empresarial”

Ana López-Cancio Romo es Empresaria, licenciada en derecho en el CEU formada en CEOE en gestión de empresa, miembro de distintas asociaciones sectoriales, con responsabilidades directivas nacionales e internacionales, lleva en su ADN el asociacionismo, los movimientos civiles y la empresa.

¿Qué cambios propones para que la asociación siga avanzando?

La asociación no ha parado de avanzar y creemos que con nuestra candidatura el camino de la asociación será más claro, joven y renovado. Durante estos últimos seis meses se han llevado a cabo cambios necesarios, alguno de ellos no tan visibles, pero si profundos como una recepción adecuada de las nuevas asociadas, el conocimiento de las empresas que forman parte de la asociación, networking tanto presencial como a través de las herramientas online. Además, una participación real en todo el territorio asturiano, colaboraciones con otras entidades y asociaciones de ámbito regional, nacional e internacional que nos permitan avanzar y no duplicar trabajos.

Nuestra junta directiva estará conformada por un equipo multidisciplinar y con una presencia igual en número en Oviedo, Gijón y Avilés. Procurará ser modelo de trabajo en equipo y de crecimiento que sirva de ayuda a la consolidación empresarial.

¿Crees que es importante el apoyo de empresarios (hombres) para la lucha por la igualdad que lleva a cabo ASEM?

Empresa Mujer no busca el apoyo de empresarios masculinos, busca la igualdad en la sociedad como garantía de prosperidad, de justicia social y de mejora empresarial.

Como empresarias sabemos de nuestra capacidad como líderes y

buscamos relacionarnos con en un mundo real como tales, y este está conformado por mujeres y hombres. Por supuesto nuestra Junta Directiva, los órganos de gobierno y las asociadas son y serán formados exclusivamente por mujeres empresarias o directivas, pero es indispensable dar un paso hacia la igualdad facilitando la participación de los empresarios y directivos.

Además, se podrá participar en eventos a nivel nacional como CEOE y APD, entre otros.

¿Cuáles son los objetivos?

- Realizar un censo de empresas que nos permita conocer los sectores, los años de experiencia y los intereses empresariales.
- Conseguir 3 sedes permanentes que rotarán cada año como sede central y que nos permitan tener tres locales de reunión.
- Mejorar la comunicación entre las asociadas nombrando una representante de la directiva que se encargue de recibir a todas las nuevas asociadas. Escribir y mantener actualizado un manual de buenas prácticas asociativas donde se recojan todos los servicios de la asociación. Dotar de los contenidos a la página web.
- Actividades: las actividades de la asociación y de las asociadas.
- Blog sobre Mujeres en la historia y en el mundo actual.
- Nuestros hombres: Premios naranja: (hombres que hacen posible la inclusión de la mujer en la empresa actual) y Premios Limón: Hombres que utilizan, denigran o ignoran a la mujer en el mundo empresarial.
- Visibilidad en prensa, radio, tv y redes sociales.
- Desarrollo del proyecto COMPETITIVAS. Toma Partido con el apoyo del Gobierno del Principado de Asturias (ya aprobado).



Ana López-Cancio en la Comisión de Igualdad de CEOE

¿Cuál es la situación interna de ASEM?

Empresa Mujer es una asociación saludable, con mucho trabajo por delante y unas grandes profesionales y empresarias. Estamos viviendo un proceso de democratización que como en todo cambio produce discrepancias. Sin embargo, destaca el rejuvenecimiento de la edad de las asociadas y el crecimiento sectorial y territorial.

Define con una palabra ASEM:
#competitivas

Sigue leyendo:



Foro para el Desarrollo Empresarial organizado por ASEM Empresa Mujer en FIDMA 2019





principado prevención y salud
SERVICIO AJENO DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

Prevención laboral
Medicina del trabajo
Formación de convenio
Profesiogramas
Coordinación de obras

www.prinprev.com | info@prinprev.com | C/ Eleuterio Quintanilla 20 bajo, Gijón | 984 294 496

La actualidad del marketing en el sector naval



Roberto García Soutullo
CEO de www.ingenieromarino.com

El sector naval se caracteriza por ser un nicho de mercado de lo más conservador. En la actualidad, las nuevas tendencias para la promoción de marcas, productos y servicios vienen de la mano de las herramientas 4.0., la digitalización de las empresas está cada vez más presente, y el sector naval, aunque a pasos lentos, se verá atraído hacia estas tendencias.

Las nuevas técnicas de ventas están más que desplazando, complementando las metodologías más tradicionales, apostando por la disrupción tecnológica y el impacto visual en las presentaciones de nuevos productos.

Atendiendo a estas novedades podemos nombrar las siguientes

maneras de generar una mayor atracción a nuestras marcas:

- **Una web corporativa**, aunque parezca algo obvio, muchas empresas industriales carecen de una web profesional. Esto es algo esencial y básico que trasmite la solidez, profesionalidad e imagen de la marca. Contar con una web de calidad con contenido multimedia llamativo donde queden patentes las labores de la empresa es un factor esencial para la captación de nuevos clientes ya inmersos en la era digital.
- **Emplear tecnologías de realidad virtual e hiperrealidad** para la presentación de productos. Estas tecnologías se están abriendo camino muy rápido en la sociedad y es esencial incluirlas en las técnicas de venta de nuestro sector. En el caso de mostrar en un plano en papel el despiece de un motor, frente a una simulación dinámica en realidad virtual, donde desde una tablet el cliente siente la experiencia y se transporta al lugar de quien va a realizar el mantenimiento, son puntos de impacto que ganamos ante ellos.



- **Artículos técnicos y formación** son parámetros que algunas empresas llevan haciendo algún tiempo. Dar un enfoque formativo sobre el funcionamiento, mantenimiento y comparativas con otros sistemas con imágenes profesionales e incluso vídeos, son la clave para el posiciona-

miento web y la diferenciación con la competencia.

- **Redes Sociales** no son solo escaparates de nuestras marcas, si no la manera perfecta de realizar contactos potenciales y herramientas de seguimiento hacia nuestra competencia. Importantísimo profesionalizar la tarea del "Community Manager".

Por qué no debes mantener tu depósito al 0%



Borja Rubí
Gestor de Patrimonios Independiente
en Diaphanum Oviedo
Socio en RWB

Casi con total seguridad, has ido generando una serie de ahorros durante toda tu vida, has hecho algún tipo de inversión, ya sea inmobiliaria o de otra índole, puede ser que hayas comprado alguna preferente o incluso has probado en algún momento con la compra de acciones para "ver si subían". Lo más probable es que la mayor parte de la rentabilidad que has obtenido, te la han reportado los depósitos o imposiciones a plazo fijo.

¿Y tú? ¿Cuánto me ofreces?

Aún hoy, nos preguntan si aquel paraíso de rentabilidad feliz volverá a nuestras vidas. Me refiero, a rentabilidades del 4% sin riesgo. No quisiera ser agorero ni aguarle la fiesta a nadie, pero lo siento, no van a volver. Y no van a volver ni a 5 años tranquilamente.

Por qué no debes mantener tu depósito al 0%

Lo primero que has de saber, es que estás asumiendo un coste de oportunidad. Esto es, lo que estás dejando de ganar por invertir en otro activo más eficiente (más rentable) mientras mantienes tu depósito al 0%.

La primera regla de la inversión, es que la rentabilidad me pague el tiempo / riesgo que estoy dispuesto a asumir por invertir en dicho activo financiero. Si el depósito no renta nada, ¿tiene sentido permanecer eternamente en él? Obviamente no.

Una de las razones principales por las que en España se mantienen más de

800.000 millones de euros (sí, has leído bien) en depósitos al 0% es porque no tienen riesgo. Esto no es del todo cierto, ya que estamos asumiendo un riesgo muy importante que no nos están pagando: El riesgo entidad.

Es el riesgo que asumimos por mantener nuestros ahorros en dicha entidad financiera. ¿Qué sucede si quiebra? Hemos comprobado que es algo poco probable pero que puede suceder. La respuesta de todos los ahorradores en depósitos es siempre la misma: "Me lo devuelve el Fondo de Garantía de Depósitos".

Eso es cierto, siempre y cuando tengas menos de 100.000€. Pero y si has invertido más? La situación cambia radicalmente.

Por último, uno de los grandes handicaps de mantener tu depósito al 0% es la inflación. Si el depósito renta el 0% y la inflación (lo que sube la vida) se sitúa en un 2%, estarás perdiendo poder adquisitivo todos los días, año tras año. Concretamente un 2%.

“La escasa educación financiera de la sociedad en España, provoca situaciones tan ilógicas a nivel financiero, como mantener 800.000 millones de euros en un activo financiero que renta un 0%”

Dentro de diez años, podrás comprar un 20% menos de productos y servicios con ese capital.

Es cierto, que la psicología humana se focaliza en el número: Tengo 80.000€ en un depósito, pasan diez años y sigo teniendo 80.000€. Cierro. Pero habrás perdido un 20% por la inflación, si ésta se sitúa en el 2% anual. Es lo que denominamos, "la pérdida que no duele".

Compras crea valor en la organización de la producción



Roberto Gómez González
Director General en Nessmeeting

Hay veces que los profesionales de compras de las empresas se ponen muy pesados con el tema de “organización de la producción”. La verdad es que no les falta razón para ello. Esta cuestión es clave para el buen funcionamiento de una fábrica o de una ingeniería. La razón se basa en el recurrente concepto de “planificación”. ¿Cómo vas a cumplir con los plazos de entrega de los productos que tu cliente te ha contratado si no planificas toda tu cadena de fabricación?

Tenemos aquí que hablar de conceptos tan importantes como el “aseguramiento del abastecimiento”. Comprar no es pedir tres presupuestos (o ninguno) y “atornillar” en precio al proveedor. Comprar es saber qué necesitas, cuándo lo van a necesitar

en planta y qué peso tiene ese producto o servicio en el conjunto del bien a entregar al cliente. Dependiendo de ello sabrás si puedes apretar en precio u otros factores como el plazo de entrega o aspectos cualitativos juegan un papel más determinante en la ecuación.

Comprar tampoco es llenar el almacén de stock por si acaso. Eso sí que cuesta dinero por muy barato que hayas comprado la unidad. ¿Cuántos almacenes están llenos de productos que se compraron por si acaso y que en la vida se les ha dado uso? Dinero y espacio perdidos.

¿Cómo hacemos para que todo esto sea natural y esté en el día a día de cualquier empresa? Volvemos a hablar de lo de siempre. Tecnología.

Regresamos a ello porque la industria sigue teniendo pendiente acometer un proceso de digitalización de futuro. Olvidémonos del “me compro un programa y hasta que no rompa no lo cambio”. Toda empresa debe acometer un proceso de reestructuración mental donde sus cuadros de mando sean emprendedores (que no empresarios) y líderes y no meros empleados.

“Comprar tampoco es llenar el almacén de stock por si acaso”

Evolución de los sistemas de gestión en la industria



Cristina Baragaño Suárez
Directora de Calidad Grupo SEM

Los Sistemas de Gestión de la Calidad ISO 9001:2015, Medio ambiente 14001:2015 e ISO 45001:2018 Seguridad y Salud de los Trabajadores, han ido evolucionando y mejorando, siendo las últimas versiones las referenciadas. En el caso del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud de los Trabajadores, se ha producido una migración de la norma OHSAS 18001:2007 a la actual ISO 45001:2018, siendo este cambio, el más significativo de las tres nuevas versiones.

Lo más positivo de la actualización de los Sistemas de Gestión, es que han seguido una estructura común, ayudando mucho su integración. Ya que hay muchos apartados de la normas que son similares. Solo hay

que enfocarlos en función del Sistema de Gestión que se esté desarrollando: Calidad, Medio Ambiente o Seguridad y Salud de los Trabajadores.

Las nuevas versiones de las normas, se basan en el enfoque basado en procesos, la mejora continua basado en el ciclo PDCA (Plan / Do/ Check / Act), el enfoque basado en el riesgo, por un lado y por otro lado, se le da mucha importancia al liderazgo, participación del personal, el análisis de las partes interesadas, y conocimiento de la organización en su contexto principalmente.

Por otro lado, si se quiere seguir avanzando en modelos de Gestión, el Club Excelencia en Gestión ya ha presentado en España este octubre, el

nuevo Modelo EFQM (versión 2020). Se trata de una auténtica reinención y renovación del Modelo EFQM que tiene como objetivo convertirse en un marco de referencia, útil para fomentar la transformación continua de las organizaciones.

El Modelo de la EFQM lleva 28 años funcionando a nivel mundial con gran éxito. Sin embargo, el entorno digital y tecnológico en el que las organizaciones se mueven desde hace algún tiempo, ha llevado a la EFQM a revisar el modelo adaptándose a la nueva realidad y con el compromiso de seguir ofreciendo una herramienta útil, ágil y resolutive capaz de responder a cualquier necesidad de gestión del cambio y del proceso de transformación.

El Playu Sidrería - Parrilla
Avenida Galicia N.º 80 33212 Gijón Asturias
Buscamos en Facebook e Instagram

Comidas de Empresa Parrilladas de Marisco & Carne
Grifo de Sidra para Espichas Grandes Salones con capacidad 200 pax.

No dejes de compartir tu experiencia gastronómica en el Playu y La Mona

La Mona Sidrería
c/ Magnus Blikstad, 51
Gijón.

Facebook: @restaurantesidralamona
Instagram: @sidreriarestaurantelamona



LA CAJA DE LAS EMPRESAS

#COMPROMETIDOS
CON ASTURIAS



Esta es tu empresa.
Nuestros servicios financieros
son tu mejor aliado