



Reinventar la Pyme.

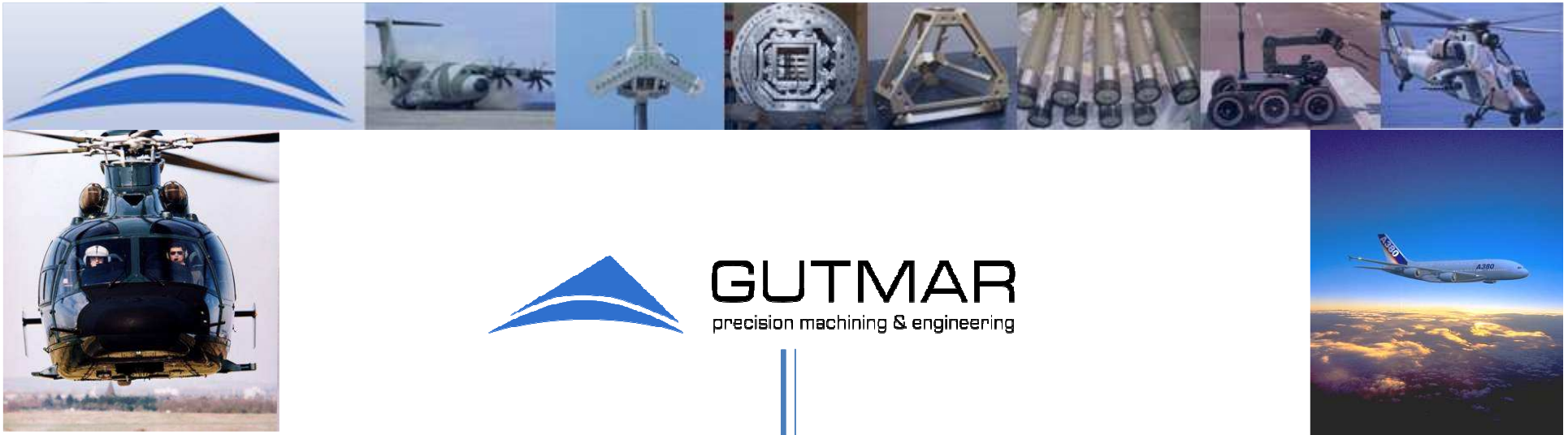
Formula de éxito: Alianzas estratégicas



GUTMAR
precision machining & engineering

Joan Martorell
P.D.G.

PROINDUSTRIA
COEIC, 08.05.14



GUTMAR
precision machining & engineering



- Aeronáutica y Espacio
- Fabricación y montaje de conjuntos mecatrónicos
- Proyectos llave en mano

- Robótica médica
- Robótica de seguridad
- Ingeniería electrónica
- Software

- Ingeniería
- Soldadura (ant.Tecnofusión)





Escenario actual sector Metal en Catalunya

- Mercado interior en franca recesión
- Sectores tradicionales de actividad como automoción y moldes y matrices deslocalizados en países “low cost”
- Empresas, para mejorar competitividad, necesitan innovar y renovar parque de maquinaria, procesos y métodos de trabajo
- Dificultad en encontrar personal cualificado en nuevas tecnologías.
- Más del 90 % de las empresas son Pyme´s.
- Gran dificultad para financiar “el cambio”

Nuestra estrategia

- Consolidar, nuestro posicionamiento en el mercado internacional aeroespacial y biomédico.
- Apuesta por proyectos de I+D a nivel europeo que nos permitan diferenciarnos y conseguir innovadoras nuevas líneas de negocio.
- Cumplir con los requerimientos de EADS para consolidar la posición de TIER1.

¿Como?

- La estrategia de crecimiento en un mercado global, requiere aunar esfuerzos y realizar alianzas estratégicas entre empresas, centros tecnológicos y universidades.
- Política “ win-win” a largo plazo con la totalidad de la cadena de valor.



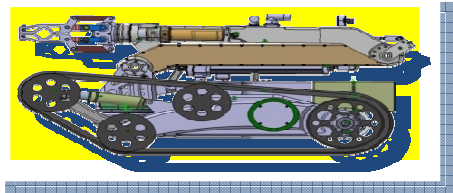
¿Cual es la solución?

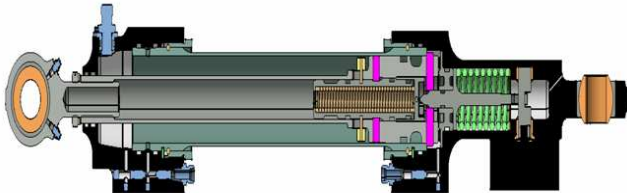
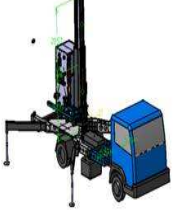
¿ Donde asegurar trabajo con alto valor añadido a largo plazo y rentable?

Apuesta por sectores de alto valor añadido, a ser posible con Ciclo de Vida de Producto largo: AERONÁUTICA, ESPACIO, TECNOLOGÍAS MÉDICAS y ROBÓTICA

Puntos en común:

- Piezas complejas, series cortas.
- Recurrentes a largo plazo.
- Dificultad en deslocalizar los trabajos => Fidelización cadena de suministro.
- Alta precisión y acabado cosmético importante.
- Fabricación con materiales especiales: Inconel, Monel K, Titanio, aceros alta resistencia, aleaciones aluminio, magnesio, ...
- Ofrecer servicio integral: Diseño, fabricación, montaje, gestión y post-venta.
- Internacionalización.
- Apuesta decidida por I+D.





Puntos fuertes y débiles **AEROSPACIAL**

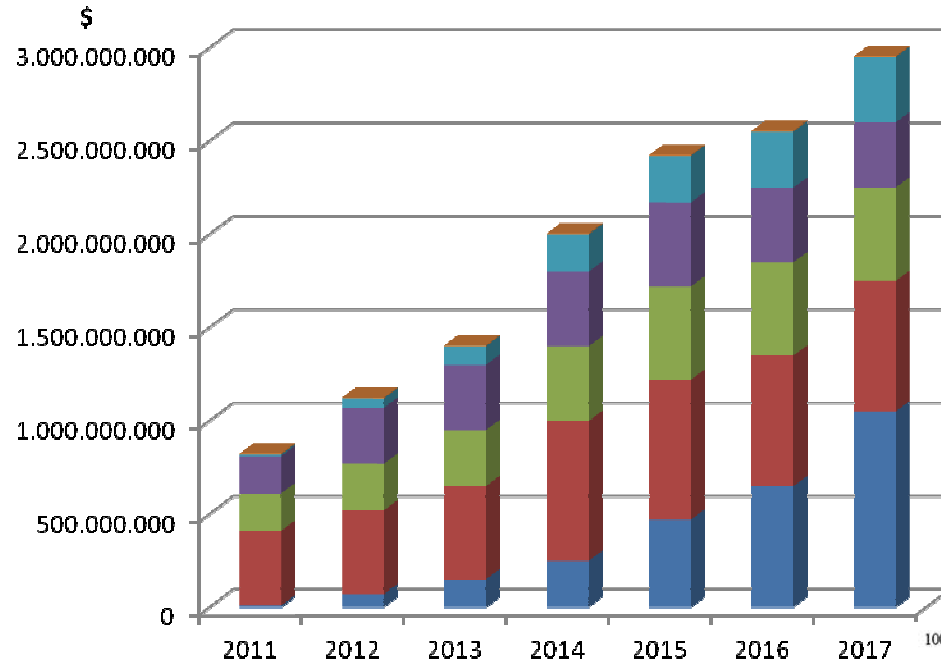
- Sector en clara expansión con grandes oportunidades de negocio
- Fidelización. Contratos con largo ciclo de vida de producto (+25 años).
- Mayor valor añadido que en los sectores tradicionales.
- Alto contenido en tecnología transferida por clientes y aplicable a otros sectores.
- Prestigio
- Retorno de la inversión a largo plazo
- Fuertes barreras de entrada



¿Porque sector Aeronáutico? ¿Riesgo o gran oportunidad?



TRIPLICAR la demanda en 4 años!

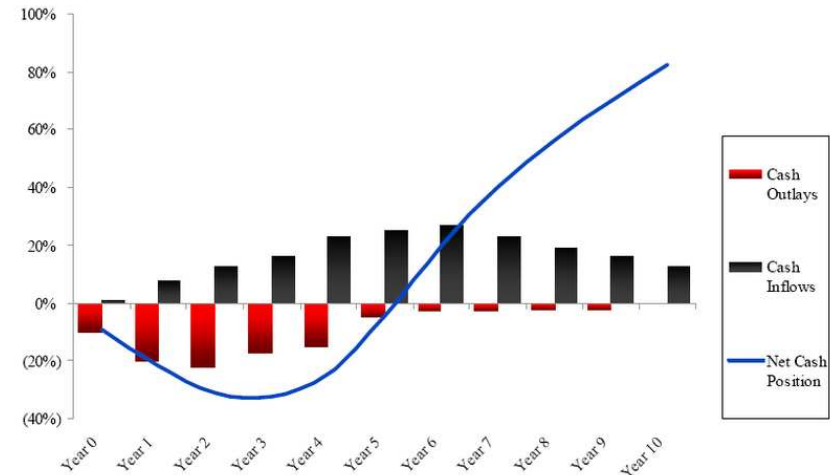


Grandes proyectos, imprescindible ganar tamaño

Asegurar una base de suministro más robusto

Administrar de manera segura la rampa de crecimiento exponencial

Centrales de compra => Maximiza las oportunidades de ahorro





Nuestra forma de entender y hacer ingeniería, es de la mano de nuestros clientes
 ...aprender de los prescriptores, usuarios y profesionales



UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA
 BARCELONATECH

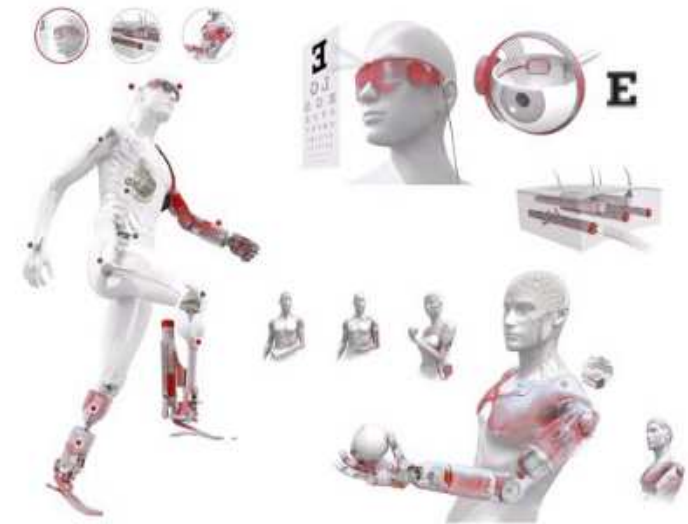
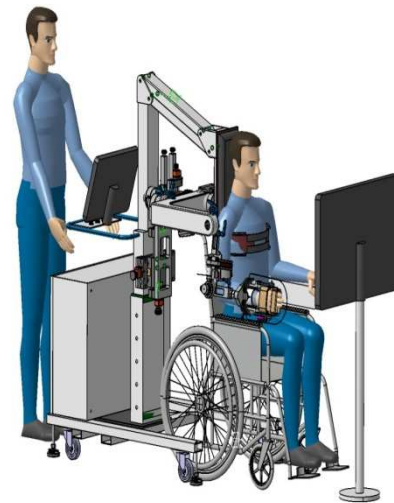
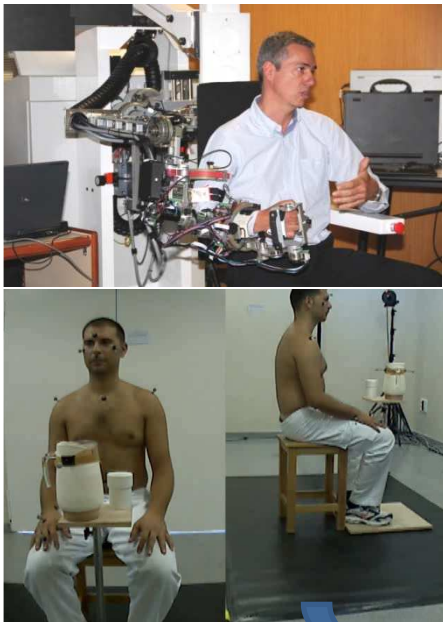


...SUMAR esfuerzos, consolidando alianzas estratégicas entre empresas,
 centros tecnológicos y universidades



Ejemplo Alianzas I+D PROYECTO CENIT-E REHABILITA

"New Rehabilitation technologies for the future"



CDTI Subvencionado por el CDTI

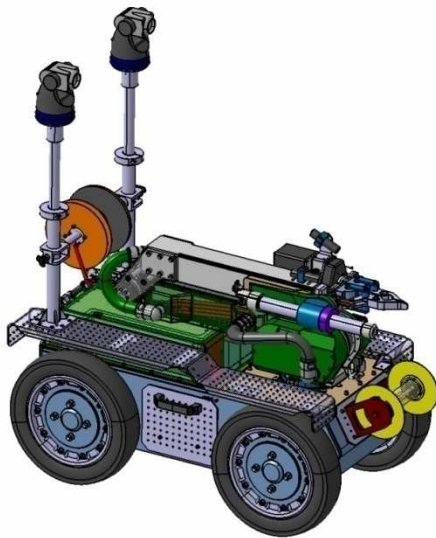
Fondo de inversión local para el empleo Gobierno de España



Ejemplo Alianzas Robótica: PROYECTO R+D

Robot Aquiles

"Robot MISIONES DE RIESGO EN ESPACIOS REDUCIDOS"



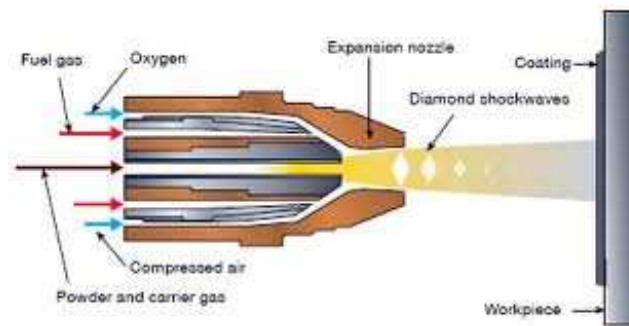
Proyecto de país:
¿Facilitar la Compra Pública de Tecnología Innovadora?



Ejemplo alianzas I+D nuevas tecnologías: PROYECTO I + D RAMPE

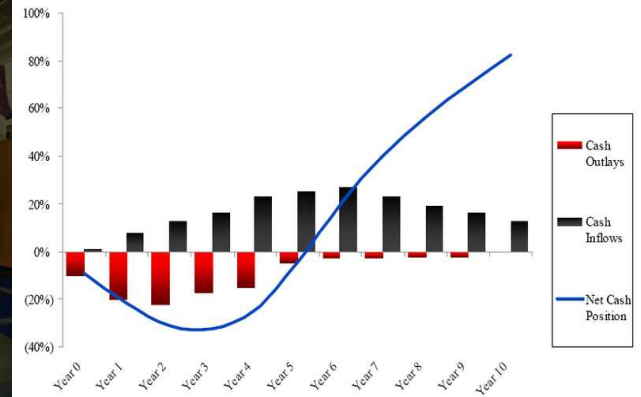
“alternativas no contaminantes al recubrimiento de superficies”

RESULTADO: Nueva línea negocio con la implantación de una innovadora planta d’HVOF de aplicación en el sector aeronáutico y otros

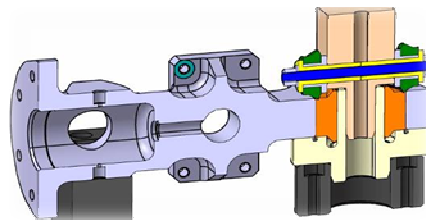




Ejemplo alianzas I+D. Proyecto aeronáutico a riesgo actuadores hidráulicos tren de aterrizaje AIRBUS A400M



Desarrollo y fabricación 2 actuadores del tren de aterrizaje del avión A400M. Retracción tren principal (6act./avión) y actuador rampa tren delantero (2 act./avión).
Garantiza carga de trabajo toda la vida útil del avión (+30 años)





Muchas gracias



GUTMAR
precision machining & engineering

Metalurgia 53-55

**08908 Hospitalet de Llobregat (Barcelona)
Spain.**

comercial@gutmar.com

www.gutmar.com

Tel: +34 932 23 48 23