

Promueve:



Coordinación:



Colabora:



XIII
FORO
GESTIÓN
AVANZADA

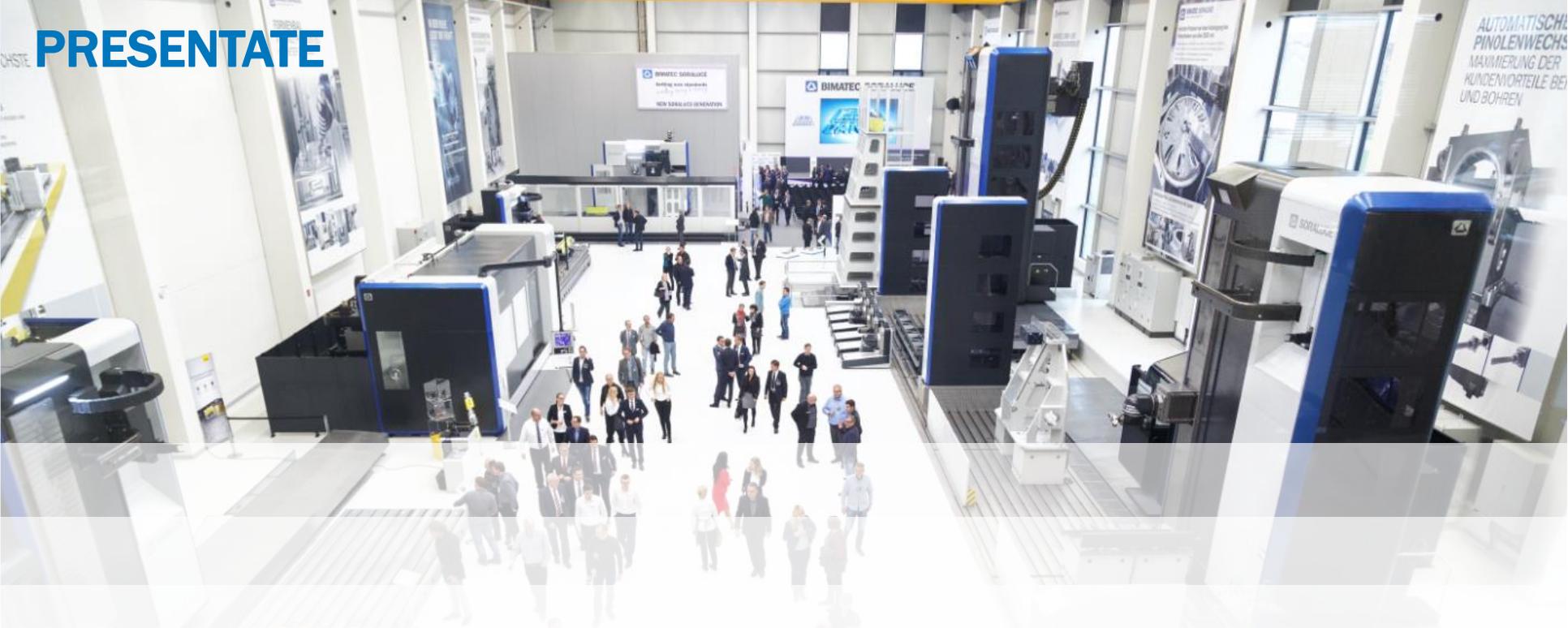
SORALUCE:
Nuestro Tercer Ciclo de
Transformación
ó
El mundo está cambiando
(con o sin nosotros)

XIII Foro de Gestión Avanzada: Gestión del Cambio

Logroño, 21/06/2017

- ✓ Preséntate
- ✓ Alíate y escala
- ✓ Posiciónate y explicita tu propuesta comercial
- ✓ Apaláncate en la tecnología
- ✓ Hazte notar
- ✓ Interacciona con tus clientes y comparte el conocimiento
- ✓ Compite
- ✓ Si no quieres ser como ellos, lee
- ✓ Vende (y que los clientes además hablen bien de ti) !!!
- ✓ **(Con)véncete y (con)vence en tu propia casa: nuestro tercer ciclo**
- ✓ Ten una estrategia, posiciónate y comienza a bailar!!!!

PRESENTATE



20
17

55 years of experience in the machine tool sector
45 countries successfully attended
25 years leading the German market
15 years as technological reference in the Italian market



SORALUCE

Setting New Standards in
milling, boring & turning

DANOBATGROUP



Reference in aerospace, railways,
automotive, energy generation, oil &
gas, capital goods...

The most complete, multi-
technological and solid offer in the
market

- 9 top level manufacturing plants in Spain, Germany, UK and USA and 1 **Excellence Centre** in Germany
- Financial solidity: turnover of **270 M €**
- Workforce: **1,300** people

- Investment in R+D+i: **8%** of total turnover
- Our own research center
- Machine-tool division of MONDRAGON Corporation

Country - production share

	2016	2015	2014	2013	2012	2000
GERMANY	46.0%	46.2%	46.8%	49.0%	47.4%	40.5%
ITALY	20.4%	19.3%	18.8%	17.6%	19.2%	22.3%
SWITZERLAND	11.1%	12.0%	11.9%	10.8%	11.3%	12.1%
SPAIN	4.0%	3.9%	3.8%	4.1%	3.8%	5.0%
AUSTRIA	3.6%	3.5%	3.4%	3.9%	3.4%	1.7%
UK	3.1%	3.4%	3.1%	3.2%	3.1%	5.1%
TURKEY	2.7%	2.5%	2.5%	2.4%	2.2%	1.1%
FRANCE	2.6%	2.4%	2.5%	2.6%	2.7%	4.6%
CZECH REPUBLIC	2.4%	2.4%	2.4%	2.4%	2.5%	1.3%
NETHERLANDS	1.4%	1.4%	1.5%	0.9%	1.4%	2.2%
BELGIUM	0.8%	1.0%	1.2%	1.2%	1.0%	1.3%
SWEDEN	0.7%	0.7%	0.7%	0.8%	0.9%	1.2%
FINLAND	0.3%	0.3%	0.3%	0.3%	0.2%	0.3%
PORTUGAL	0.3%	0.3%	0.3%	0.3%	0.2%	0.3%
DENMARK	0.3%	0.3%	0.3%	0.3%	0.2%	0.3%

El hundimiento del centro

¿Cuál es tu estrategia genérica?

«The winner takes it all»

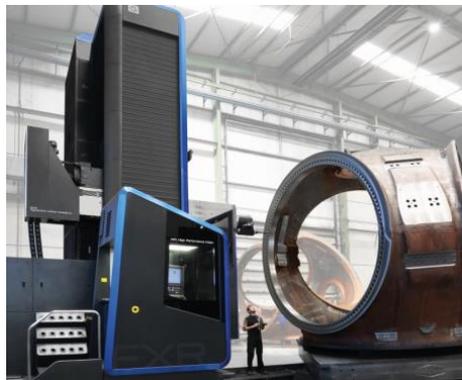
Cada vez más sectores económicos tenderán a asemejarse a mercados globalizados como el musical, con un numero reducido de artistas acaparando la mayor parte de los ingresos mientras el resto lucha por sobrevivir.

El paulatino debilitamiento del espacio intermedio a la hora de consumir impulsará la concentración empresarial al hacer que las oportunidades de negocio se centren en la hiperespecialización (buscando el valor añadido), o en las economías de escala (para reducir precios).

Setting new standards in milling, boring & turning



PRODUCTS & SOLUTIONS



EXPERIENCE



TECHNOLOGY



SERVICES

Integración horizontal: ampliación gama producto



Milling Machines



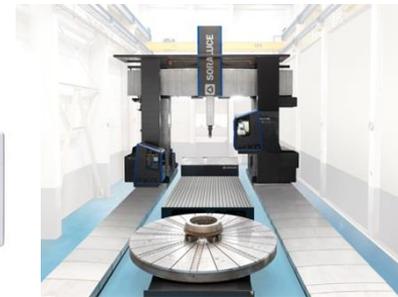
Boring Machines



Vertical Turning



Multitasking

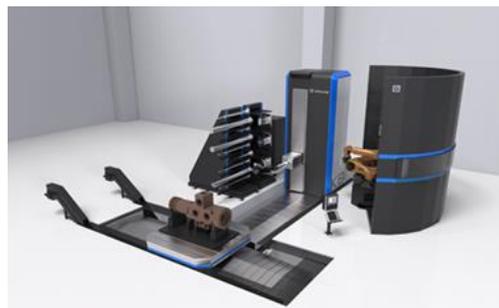


Large size

Integración vertical aguas arriba



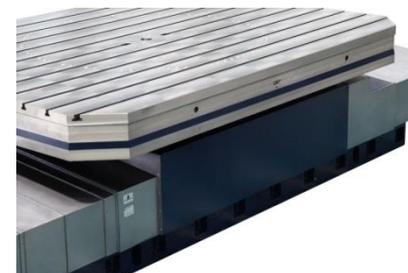
Automated System



Turnkey solutions



Heads



Tables

Servicios básicos



Atención al cliente
y teleservicio



Servicio
de asistencia



Repuestos y centro
de logística



Centro de servicio
de cabezales



Mantenimiento
e inspección



Formación
avanzada



SORALUCE
Monitoring I4.0



Reequipamiento
hardware y software



Ingeniería
de mecanizado

Servicios avanzados

PRODUCTIVITY



Tool Management

ACCURACY



CUSTOMIZATION

Multitask machines



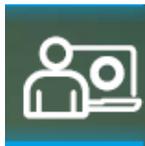
Automated systems

SERVICE

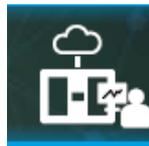
SMART SERVICES

SORALUCE DIGITAL

SORALUCE Digital



Advanced HMI



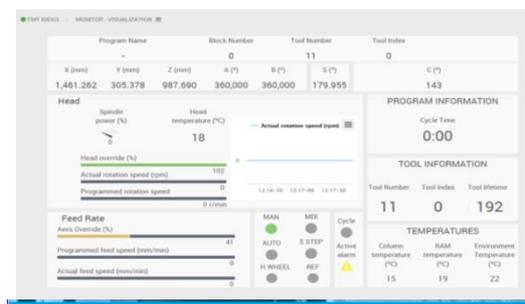
Data System



Intelligent components



Control system



"No buscamos ser los más baratos, sino los mejores. Lo primero es tener superioridad tecnológica sobre nuestra competencia y lo segundo, venir temprano a trabajar dispuestos a meter muchas horas con la ilusión de vencer los retos y el gusto de hacer las cosas bien. Cuando las cosas se hacen sistemáticamente bien, salen bien".

Jorge Sendagorta, SENER



KEEP
CALM
AND
INVEST
IN R&D

El término innovación tiene para nosotros tres requisitos imprescindibles:

La superioridad tecnológica frente a la competencia, la combinación de capacidades y posibilidades y el reconocimiento del mercado.



SORALUCE recibe el premio Red Dot 2016



reddot award 2016 winner

La **Fresadora-Mandrinadora SORALUCE FXR** ha recibido este reconocimiento internacional a la alta calidad del diseño después de haber demostrado la excelencia de su diseño en el certamen más importante a nivel internacional

La fresadora-mandrinadora SORALUCE FXR destacó entre la cifra récord de 5.214 candidaturas, procedentes de 57 países diferentes, y fue la ganadora del Premio Red Dot Diseño de Producto 2016, siendo declarada uno de los mejores productos de este año.

El jurado del Premio Red Dot, formado por 41 diseñadores expertos independientes, profesores de diseño y periodistas especializados, debatió todas las candidaturas in vivo e in situ de acuerdo con las estrictas normas de este prestigioso galardón. **IBON ROMAN**, Responsable de Diseño Industrial de SORALUCE



"Los clientes han comprendido que la nueva generación de máquinas SORALUCE va más allá del mero ámbito de la producción. Nos basamos en la idea de que las diferentes partes de la máquina requieren un tratamiento diferente y contemplamos las diferentes áreas de la máquina, concretamente Área de Trabajo, Área del Operario, Puntos de Mantenimiento y Área de Logística, por separado para definir así el concepto de Máquina Total"

NUEVA GENERACIÓN

- + Área de Trabajo
- + Área del Operario
- + Puntos de Mantenimiento
- + Área de Logística
- + Concepto de Máquina Total



Dentro de un proyecto global de DANOBATGROUP, grupo en el que se integra SORALUCE, y con el apoyo de DHEMEN, empresa dedicada al diseño industrial, SORALUCE ha revolucionado el mercado con la creación de una nueva gama de máquinas que, gracias a la incorporación de un nuevo concepto de diseño en el que las necesidades del operario son un aspecto esencial, proporcionan un mayor nivel de ergonomía y seguridad, lo cual es un requisito indispensable para el éxito de la fabricación avanzada. Consciente de la importancia vital de este aspecto, SORALUCE ha dado un giro radical en el diseño de sus máquinas con el fin de adaptarse en mayor medida a las necesidades tanto del operario como del proceso productivo completo. Este enfoque permite optimizar totalmente el potencial de la alta tecnología de las máquinas para proporcionar una solución que lleve aparejado el máximo nivel de productividad posible.

La Nueva Generación de SORALUCE se basa en una revisión completa de la máquina desde

La evolución de la que ha sido objeto el diseño facilita el uso y el mantenimiento de la máquina. SORALUCE ha lanzado así al mercado una nueva generación de máquinas que proporcionan un entorno de trabajo más ergonómico y la máxima protección para el operario.

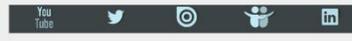


Para más información, puede clicar en la imagen de la derecha para descargarse la nota de prensa completa

Esperamos que la información sea de su interés. Para recibir más información sobre este u otro asunto, no dude en contactar con nosotros.

Saludos cordiales,

Eva Miguel
Asistente de Ventas



DANOBATGROUP

© 2016 Copyright Danobatgroup. All rights reserved.



HAZTE NOTAR: QUALITY INNOVATION OF THE YEAR & BEST OF INDUSTRY 2015



QUALITY
INNOVATION OF
THE YEAR
2015

BI
BEST OF
INDUSTRY
AWARD



SORALUCE's New Generation with DAS DYNAMICS ACTIVE STABILISER

The technological breakthrough that revolutionizes the future, reducing the risk of chatter during the machining process



- Increases productivity up to 300%
- 100% capability through the complete workpiece volume
- Improves workpiece surface quality
- Extends the tool life
- Works in real time

*Setting new standards in
milling, boring and turning technologies*

Distributed by
DUROC
MACHINE TOOL



DANOBATGROUP



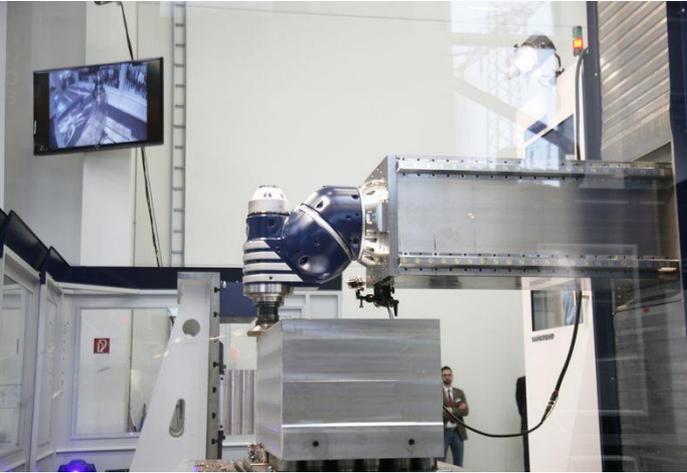
INTERACCIONA CON TUS CLIENTES Y COMPARTE EL CONOCIMIENTO: INNOVATION DAYS 2012 SORALUCE



INTERACCIONA CON TUS CLIENTES Y COMPARTE EL CONOCIMIENTO: TECHNOLOGY DAYS 2014 ALEMANIA- LANZAMIENTO MUNDIAL DAS



QUALITY
INNOVATION OF
THE YEAR
2015



INTERACCIONA CON TUS CLIENTES Y COMPARTE EL CONOCIMIENTO: OIL & GAS WORKSHOPS 2015 SORALUCE



Oil & Gas Milling and Boring Tour

Texas April 2013



**NEW CHALLENGES
NEED NEW
SOLUTIONS**

**OIL & GAS MACHINING
WORKSHOP**

2ND TO 6TH FEBRUARY 2015
BERGARA, SPAIN



DANOBATGROUP



INTERACCIONA CON TUS CLIENTES Y COMPARTE EL CONOCIMIENTO: VTC MASTERCLASS 2015 SORALUCE



Vertical Turning MASTERCLASS & milling, boring
and turning TECHNOLOGY TOUR 2015



INTERACCIONA CON TUS CLIENTES Y COMPARTE EL CONOCIMIENTO: FERIA EMO MILAN 2015

SORALUCE
service

SORALUCE
home of innovation

Multidisciplinary R+D+I
internal department

IK4-IDEKO, associated
Technological R&D Center

BIMATEC-SORALUCE,
Excellence Center
in Limburg - Germany

- + First and unique DAS system in the market that changes machine's dynamic rigidity in real time
- + Exclusive Modular Quill system that makes it possible to combine different quills and leads in the same machine
- + Patented CNC controlled Ram Balance system for the best accuracy in all the working area
- + Fully integrated lead design and manufacturing with a broad range of over 100 standard and special milling, boring and turning leads available
- + Complete range of Milling, Boring, Vertical Turning, Quill and Multitasking that can be tailored to the customer's needs
- + Total Machine concept development for the best implementation of the complete solution of customer's facility



Experienced hotline with teleservice

Local service support in over
40 countries

72 spare heads permanently available
100.000 spare part references in stock

- + ≥ 95 % availability as per VDI 3423 engagement
- + Annual Maintenance Contracts
- + Special training programs
- + Spare part management
- + Manufacturing process improvement
- + Machine relocations and upgrades



SORALUCE
experience



+ Application
Obtaining / Finger structure

+ Challenge
Parts of 800 Ton, 65.000 x 6.250 x 4.500 mm
Straightness of 0,5 mm in 60.000 mm
at 6.000 mm height

+ Solution highlights
FX3 with X = 64.000 mm, with 40 kW stepless feed,
Ram Balance and a specially developed probing
solution for the part positioning.

“ We needed a machine able to complete the work in just two setups, starting from the beginning the entire sequence in straightness and parallelism requested by our customer, taking into account that the bases are machined in four sides in the complete length of the axis.

Our selection was orientated to one SORALUCE FX3 64000, who assisted us also the proper layout distribution. With this solution, we achieved the desired result with the complete quality and accuracy requested by a so huge project.”

Per Paolo Palla, Machining Responsible,
INDUSTRIE MECCANICHE GINOLE



+ Application
Casted Goods / Press head

+ Challenge
Parts of 180 Ton, 6.500 x 3.500 x 3.500 mm
Flanking axis supports by both sides with 0,02 mm
between centers of 3.000 mm distance and in H7
Complete internal machining

+ Solution highlights
FX-W machine, with Modular Quill, a special
Automatic Head, Ram Balance and big speed
rotary table

“ We have improved a 35% our productivity rates, since the system proposed by SORALUCE brings us the possibility to have set lead and tool changes, use modern cutting tools thanks to axis and spindle speeds, and have no downtime as we have two working areas. In terms of precision, the unique Ram Balance system allows us to make the fine boring operation with the min runy extended to a greater reach and within the tight tolerances required.”

After Txarrasca, Plant Manager, FAGOR ARRABATE

**LANZAMIENTO NUEVO
POSICIONAMIENTO DE MARCA**



INTERACCIONA CON TUS CLIENTES Y COMPARTE EL CONOCIMIENTO: TECHNOLOGY DAYS 2015 ALEMANIA



INTERACCIONA CON TUS CLIENTES Y COMPARTE EL CONOCIMIENTO: DAS & MULTITASKING WORKSHOP 2015 SORALUCE



manufacturing

Soraluce crea un sistema que consigue aumentar la productividad hasta un 300%

Acaba de recibir los premios European Quality Innovation of the Year y Best of Industry

MÁQUINA-HERRAMIENTA

Soraluce, especialista en fresado, mandrinado y torneado, revoluciona su sector con la tecnología DAS (Dynamic Active Stabilizer) por la que acaba de recibir los premios European Quality Innovation of the Year y Best of Industry.

La tecnología DAS, que está basada a ser una revolución en el sector de máquina-herramienta, se materializa en un dispositivo capaz de aumentar la capacidad de corte hasta en un 300%, gracias a la reducción del riesgo de inestabilidad (chatter) durante el mecanizado. El sistema incrementa la capacidad de



La tecnología DAS está basada a ser una revolución en el sector de máquina-herramienta.

Nueva edición del programa Renove Maquinaria

El gobierno vasco ha vuelto a dar el Programa Renove Máquinas Industriales, una apuesta de la industria vasca por mejorar la productividad, seguridad y competitividad. El programa para 2016 estará dotado con ochenta millones de euros, la misma cifra que en 2015, cuando se llegó a superar los 83 millones de euros.

Desde que se puso en marcha este programa en 2014, se han visto beneficiadas 600 empresas vascas (420 en 2014 y 179 en 2015) y la inversión totalizada en más de 600 proyectos ha superado los 100 millones de euros (107,7 millones en 2014 y 82,9 millones en 2015).

El programa, promovido por el Departamento de Desarrollo Económico y Competitividad del gobierno vasco y gestionado desde 2014, es una iniciativa diseñada y valorada con el propio sector que pretende contribuir a renovar parte del activo de las empresas y



TECNOLOGIE DI PRODUZIONE SORALUCE

PIÙ PRODUTTIVITÀ SENZA CHATTER

IN RISPONSA ALLE CRITICHE DOVUTE ALLE VIBRAZIONI AUTO-ECCITATIVE, COSTITUENTI UNO DEI LIMITI PIÙ IMPORTANTI DELLA PRODUTTIVITÀ DEI PROCESSI DI LAVORAZIONE IN FRESATURA SORALUCE HA MESSO A PUNTO UN SISTEMA IN GRADO DI ALIMENTARE LA RIDUZIONE DINAMICA DELLA MACCHINA UTENSILE, AUMENTANDONE, DI FATTO, LA CAPACITÀ DI TAGLIO.

Il colosso vasco ha scelto a dare al Programma Renove Máquinas Industriales, una apuesta de la industria vasca por mejorar la productividad, seguridad y competitividad. El programa para 2016 estará dotado con ochenta millones de euros, la misma cifra que en 2015, cuando se llegó a superar los 83 millones de euros.



Soraluce espera «revolucionar» la máquina-herramienta

La cooperativa Soraluce –integrada en el grupo Danobat, la división de máquina-herramienta de Mondragon Corporation– ha creado un sistema, denominado DAS, que mejora la productividad al incrementar la capacidad de corte hasta en un 300%. Este novedoso diseño industrial, que fue presentado a los medios de comunicación ayer en las instalaciones de IK4-Ideko, ya ha sido galardonado con el premio europeo Quality Innovation of the Year.

GARA | ELGOIBAR

IMPRIMIR ENVIAR



PATENTE

El sistema DAS, que está en fase de patente, es fruto de la colaboración entre Soraluce e IK4-Ideko y ha sido testado previamente en el centro de excelencia que el grupo vasco tiene en Alemania.

Soraluce tiene su sede en Bergara, si bien la presentación de la tecnología DAS (Dynamic Active Stabilizer) se llevó a cabo ayer en Elgoibar, concretamente en las instalaciones de IK4-Ideko, el centro de innovación del grupo Danobat. Anteriormente fue testada en el centro de excelencia que la marca vasca tiene en Alemania (Bimatec Soraluce).

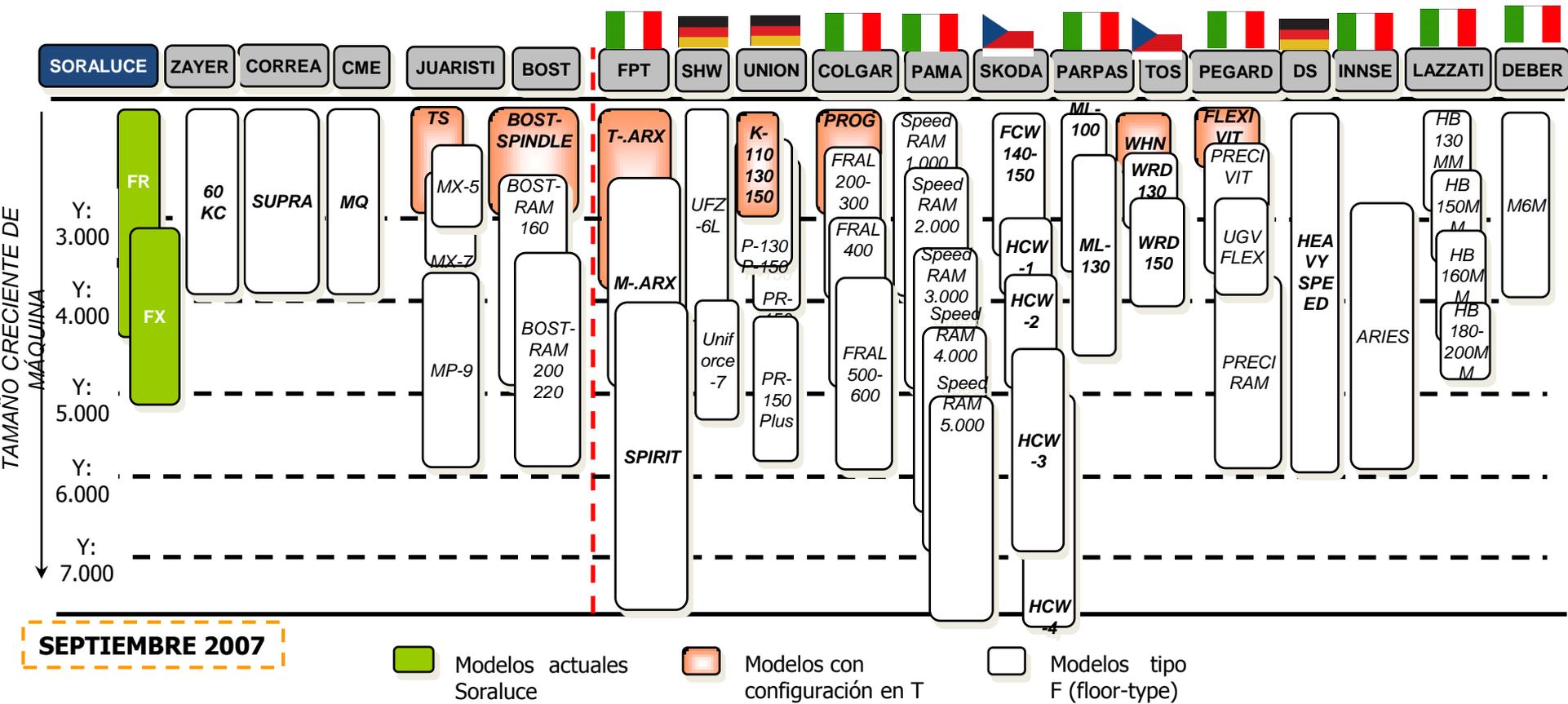
INTERACCIONA CON TUS CLIENTES Y COMPARTE EL CONOCIMIENTO: TECHNOLOGY DAYS 2016 ALEMANIA

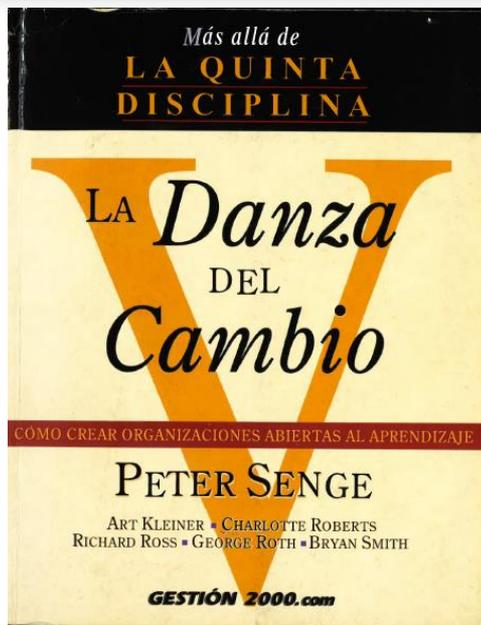


Vender máquina herramienta en Italia es como vender vino en La Rioja

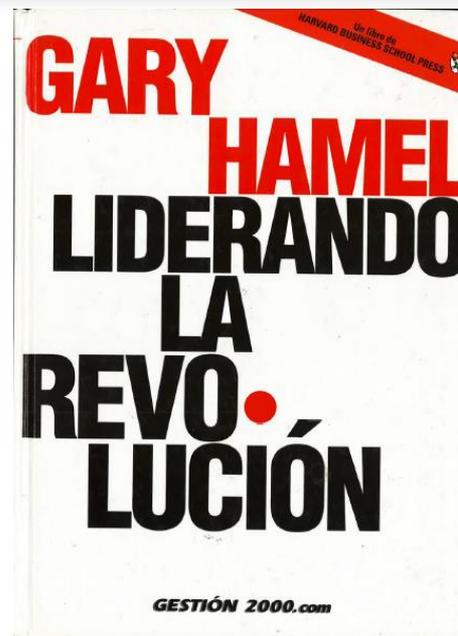


COMPITE: VISION SEPTIEMBRE 2007: CONVERTIRNOS EN ALTERNATIVA A PAMA EN FRESADORAS-MANDRINADORAS DE GRAN DIMENSION EN 2012





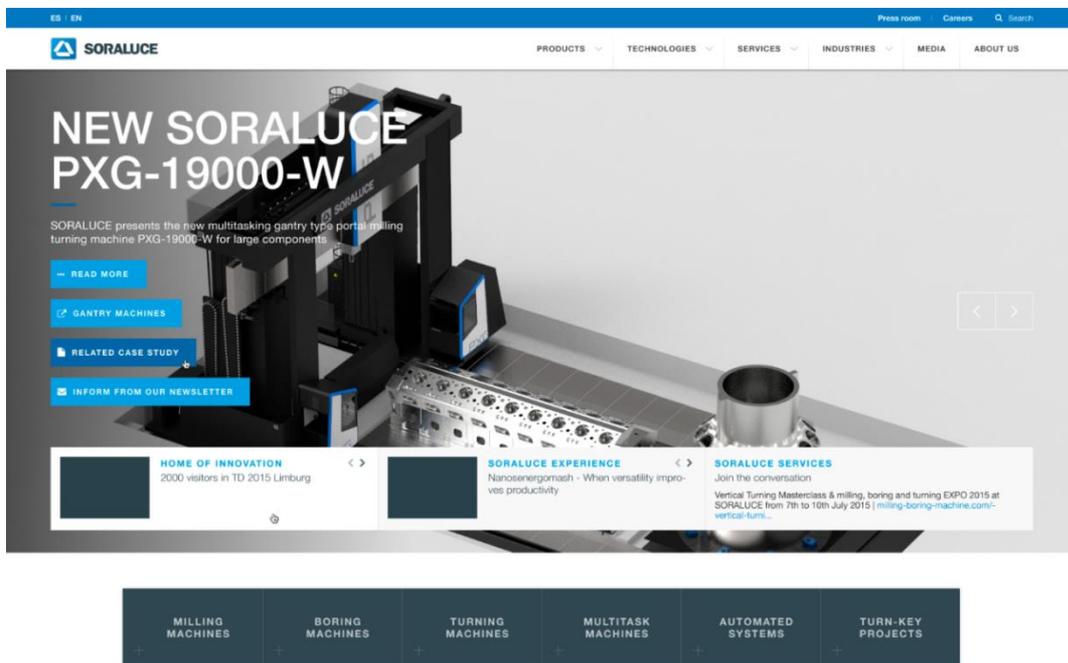
Un compromiso compartido para cambiar se desarrolla sólo con la capacidad colectiva de desarrollar aspiraciones conjuntas.



Primero, los revolucionarios le quitarán sus mercados y sus clientes, después le quitarán sus mejores empleados. Por último, le quitarán sus activos.

Claim: *Setting new standards in milling, boring & turning*

Promesa: *Inspirados por la innovación, SORALUCE lidera el futuro del sector generando valor para sus clientes y estableciendo nuevos estándares en fresado, mandrinado y torneado*





Claim: *The Italian Style*

Promesa: *capacity to generate new ideas and above all by the continuous research and development of new processes, products, services and corporate image*



HOME PAMA **PRODOTTI** APPLICAZIONI SETTORI SERVICE NEWS MEDIA CONTATTI 

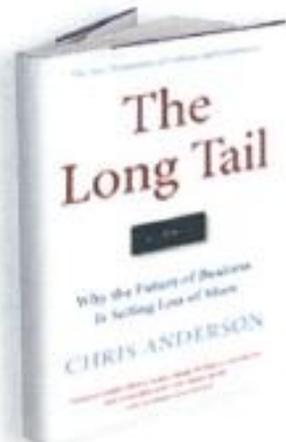
your solution provider



Claim: *Your solution provider*

Promesa: *The partner for demanding customers.*





**La larga cola:
Por qué el futuro
en los negocios es
vender menos de
más.**

Baje sus costos

Regla 1: **Modifique los inventarios**

Actualmente muchas empresas están ofreciendo mucha más variedad en sus inventarios virtuales que lo que ofertan en sus estanterías. Esto permite reducir costos y habilitar nuevos mercados de nichos.

Regla 2: **Deje que los clientes hagan el trabajo**

No implica tercerizar, sino dejar que sean las multitudes las que hagan el trabajo. La producción entre pares creada por eBay, Wikipedia, MySpace y Netflix son algunos ejemplos de lo que los usuarios hacen, sin costo alguno. Solo la producción entre pares puede lograr que la larga cola sea realmente infinita.

Piense en nichos

Regla 3: **Un solo método de distribución no es suficiente**

A algunos clientes les gusta visitar los negocios, pero en cambio otros prefieren comprar en línea. Si usted se concentra en un solo método de distribución corre el riesgo de perder a otros grupos de clientes.

Regla 4: **Un solo producto no es suficiente**

Tiempo atrás había solo una manera de comprar música: el álbum en CD. Actualmente hay muchas opciones en línea: el álbum, una pista, un ringtone, una muestra de 30 segundos de duración, un video musical, etc. Cada nueva alternativa permite satisfacer los gustos de públicos diferentes.

Regla 5: **Un solo precio no es suficiente**

Diferentes personas están dispuestas a pagar precios diferentes por muchas razones diferentes, por ejemplo: dependiendo de cuánto tiempo o cuánto dinero tengan. Así como pueden ofrecerse diferentes versiones de un producto deben ofrecerse también diferentes precios.

Pierda el control

Regla 6: **Comparta información**

Es preciso construir transparencia, y esto no implica ningún costo. Ofrecer información sobre patrones de ventas (los más vendidos, por ejemplo) puede constituir una importante herramienta de marketing.

Regla 7: **Piense en "y", no en "o"**

No cometa el error de pensar en vender un producto de este color o de este otro. Piense en vender productos de los dos colores. Ofrezca alternativas.

Regla 8: **Confíe en que el mercado hará su trabajo**

En los mercados abundantes usted no tiene por qué adivinar qué vender. Simplemente ofrezca algo y vea qué sucede. No realice predicciones, realice mediciones y responda en consecuencia.

Regla 9: **Comprenda el poder de lo gratuito**

Muchas empresas ofrecen servicios gratuitos y convencen luego a los clientes para que se suscriban a servicios Premium que agregan calidad y más y mejores opciones.

VENDE!!!!: KOPEYSK (RUSIA)

Solución: PM-6000

Aplicación: Maquinaria minería



VENDE!!!!: ROTEK (SUDAFRICA)

Solución: VTC 8000 H

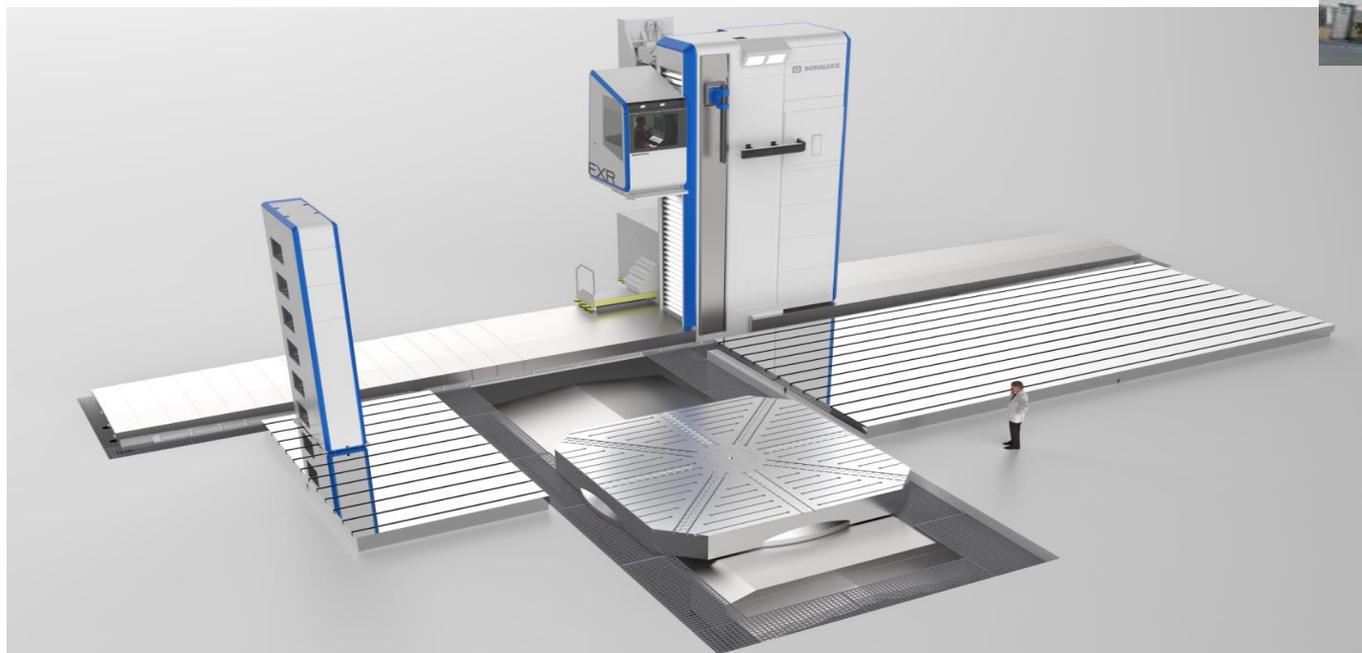
Aplicación: Energía



VENDE!!!!: CMA (ITALIA)

Solución: FXR-W 20000 Multitask

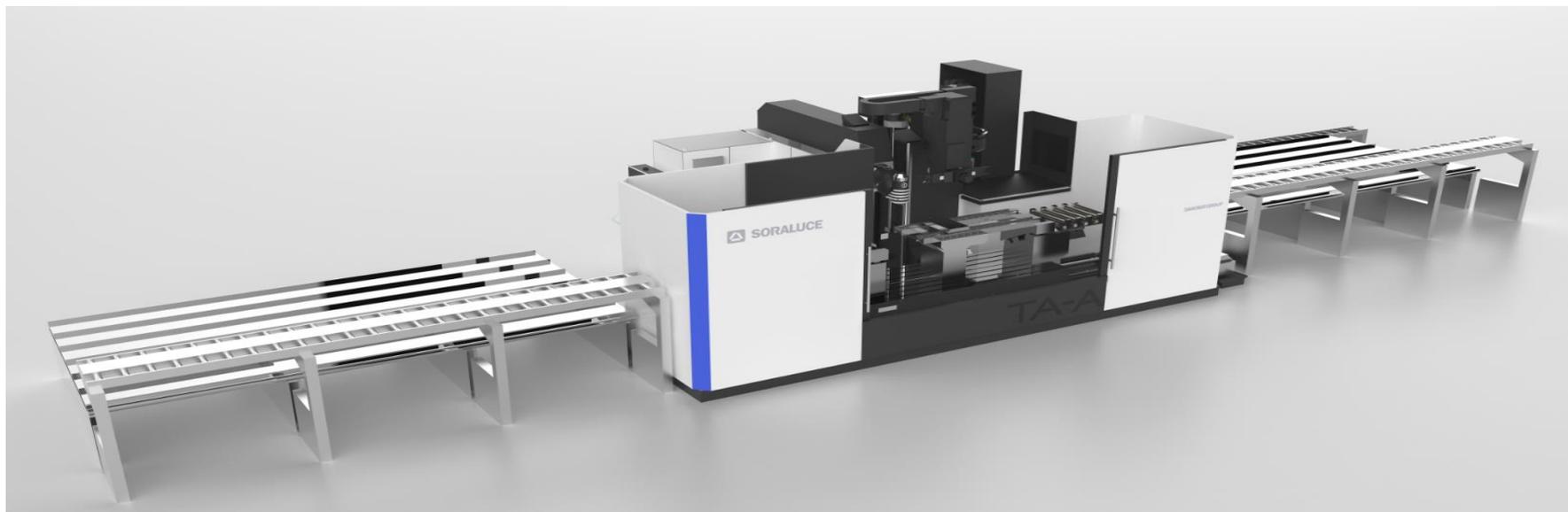
Aplicación: Tuneladoras



VENDE!!!!: LINDE (CHINA)

Solución: TA-A AUTOMATIZADA

Aplicación: Bienes de equipo



VENDE!!!!: RUAG (SUIZA)

Solución: FMT

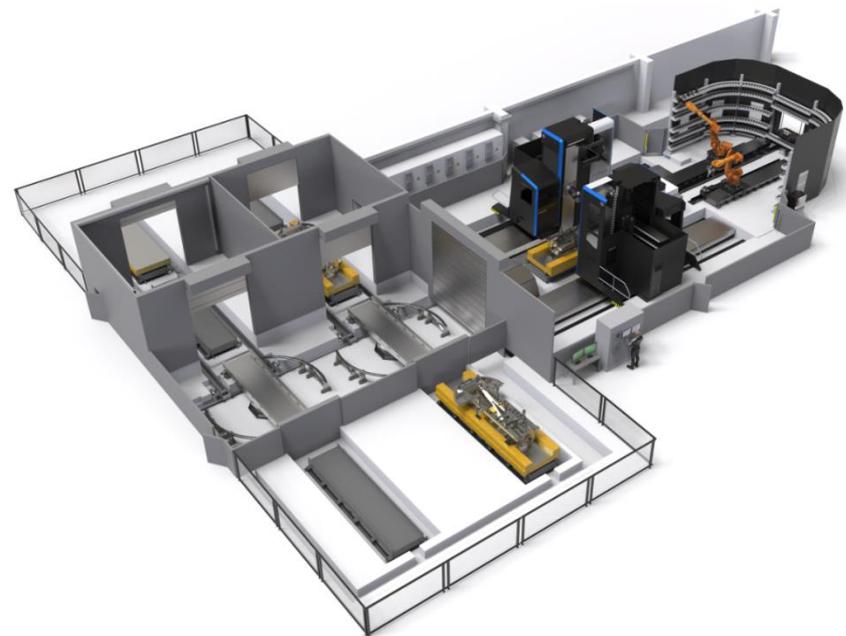
Aplicación: Aeronáutica



VENDE!!!!: PONSSE (FINLANDIA)

Solución: FP DUPLEX AUTOMATIZACION

Aplicación: Maquinaria Forestal



VENDE (y que los clientes además hablen bien de ti) !!!!

En entrevistas, vídeos,
revistas, mailings

- Macchi
- Zorzo
- Fagor Arrasate
- Lagun Artea
- SMS group GmbH
- Blewitec GmbH
- M. Schneider
- Trekon
- Ponsee
- Zanini Renk
- KHS
- KS Aluminium



NUESTRO TERCER CICLO DE TRANSFORMACION

1962: fabricación y comercialización bajo licencia extranjera



2017: tecnología , marca y comercialización propia. Multiculturalidad y multilocalización.



1962-1970, 1ª DECADA: En busca de un producto propio

1971-1980, 2ª DECADA: Consolidación tecnológica y gestión comercial propia

1981-1987, 3ª DECADA: La agrupación sectorial: DANOBTGROUP

1988-2009, 4º y 5ª DECADA: El éxito a través de la línea de fresado

2010-2020, 6ª DECADA: Tercer ciclo de transformación de SORALUCE

Transcurrido un año de la realización del PE2009-2012 SORALUCE, en un contexto complejo e incierto, creemos necesario repensar nuestro enfoque estratégico y rediseñar nuestro modelo organizativo con el fin de definir lo que queremos signifique el **tercer ciclo de transformación** de SORALUCE.

En el tercer ciclo de transformación que tenemos que definir, el **modelo organizativo** de SORALUCE ha de ser rediseñado, las **empresas participadas** cobran un especial protagonismo, se han de contemplar posibles compras de **empresas competidoras y/o complementarias**, nuestra actividad en **nuevos mercados y sectores** es intensa, el **liderazgo** y la **innovación** es tarea de todos, los **proyectos se convierten en la unidad de trabajo clave** y somos además **parte activa de DANOBATGROUP**, que nos aporta **dimensión, presencia internacional, capacidad de negociación y conocimiento**.

AÑO 2010

Entorno/Sociedad



EJES DE CRECIMIENTO EN VENTAS

1. Desarrollo de nuevos mercados geográficos

2. Incremento de cuota en mercados tradicionales

3. Desarrollo de sectores cliente

4. Ampliación gama de producto y diferenciación tecnológica

5. Desarrollo servicios alto valor añadido

EJES DE ACTUACIÓN INTERNA

6. Adecuar la organización al nuevo planteamiento estratégico y al desarrollo de las empresas participadas

7. Desarrollo de cadena de suministro

8. Competitividad en costes

9. Personas capacitadas y comprometidas

10. Gestión económico-financiera

CRECIMIENTO SÓLIDO Y RENTABLE

CLIENTES, TECNOLOGÍA, GAMA DE PRODUCTO, CALIDAD, SERVICIOS Y PRECIO COMPETITIVO

Este Plan de Gestión se sitúa en un contexto económico y social preocupante, ya que algunos países nos encontramos en el núcleo de una segunda recesión, mucho más compleja además que la que ya sufrimos en 2008 y que vaticina en estos países un futuro próximo sin crecimiento económico alguno.

No creamos que afrontar el futuro y mantener e incrementar el empleo es únicamente tomar una decisión sobre el nivel de anticipos del año, ya que esto será probablemente necesario pero seguro que no suficiente.

El verdadero reto es la mejora de nuestra competitividad, nivel tecnológico y de conocimiento, gama de producto, red comercial, enfoque a sectores, calidad, capacitación, presencia internacional y servicio al cliente.

PLAN DE GESTION 2013

«No están amenazados los países o las empresas, están amenazados los empleos que contienen una alta tasa de trabajo manual no cualificado»

- Ampliación de gama de producto
- Estandarización y modularidad
- Diferenciación tecnológica
- Proyectos especiales frente a máquina estándar
- Internalización: cabezales, cañas, mesas y almacenes robotizados
- Automatización y multifunción
- Enfoque a sectores
- Servitización
- Liderazgo de la red comercial
- Capacitación y compromiso

CHARLAS INFORMATIVAS MARZO
2014

- ✓ **Amplia oferta base de producto**
- ✓ **Tecnología propia, avanzada y diferenciada**
- ✓ **Servicios y soluciones**
- ✓ **Marca reconocida y posicionada**
- ✓ **Red comercial internacional**
- ✓ **Excelencia operativa y económico-financiera**
- ✓ **Empresa responsable y ejemplarizante**

GAMA FRESADO,
MANDRINADO,
TORNEADO



Reordenar
Simplificar
Modernizar



Modularidad,
estandarización,
tecnología avanzada y
diferenciada,
competitividad, diseño
industrial, ergonomía,
eficiencia energética,
TNC640, Monitoring,
I4.0



Así incrementar nuestro nivel
de ventas en este segmento

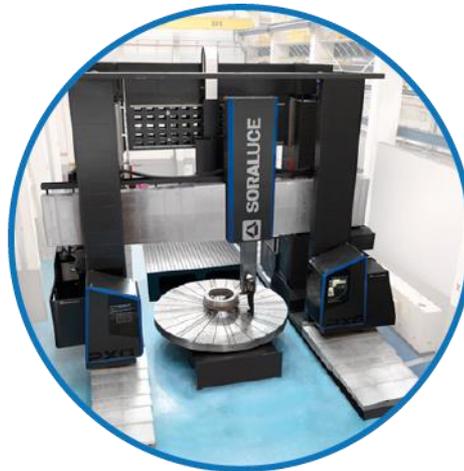


Capacitarnos para componer una
nueva propuesta comercial que
nos permita poder desarrollar un
nuevo ciclo de crecimiento
cuantitativo&cualitativo, rentable
y generador de empleo.

Para ello, estamos desarrollando **nuevas capacidades**, una **nueva propuesta comercial** y **tres nuevas categorías** de productos y servicios:



Automation & Multitasking



Large size machines



Advanced services

PP14) ¿Estás de acuerdo en que éstas deben de ser las claves principales de nuestro proyecto socio-empresarial para el periodo 2017-2020?



PALANCAS DE CRECIMIENTO RENTABLE

**CLIENTES &
MERCADOS**

PÁGINA 4

**PRODUCTOS &
SOLUCIONES**

PÁGINA 14

**MODELO
INDUSTRIAL**

PÁGINA 25

TECNOLOGÍA

PÁGINA 33

**PERSONAS &
ORGANIZACIÓN**

PÁGINA 37

**RIGOR
ECONÓMICO**

PÁGINA 43

CIMIENTOS DE LA COMPETITIVIDAD

ESCENARIO ECONÓMICO 2020

EL MUNDO CAMBIA: CONTEXTO

ECONOMICO Y EVOLUCION

CONSUMO MH

¿COMO SERA LA SALIDA
DE ESTA CRISIS?

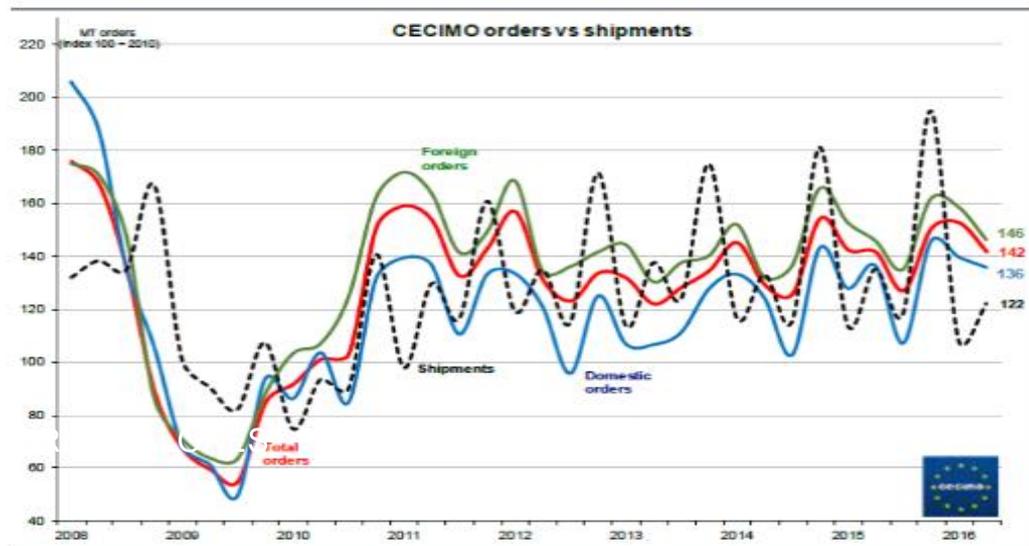
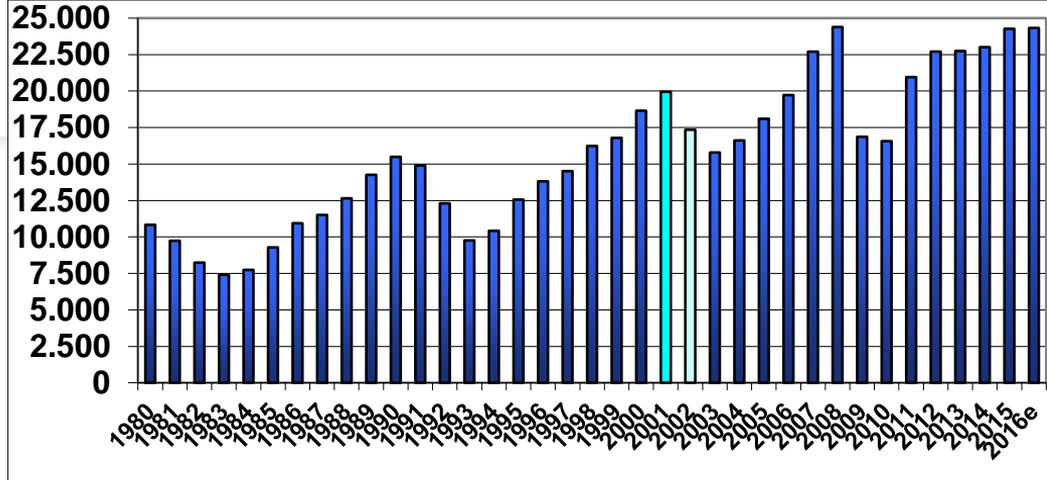
¿EN FORMA DE “V”?

¿EN FORMA DE “W”?

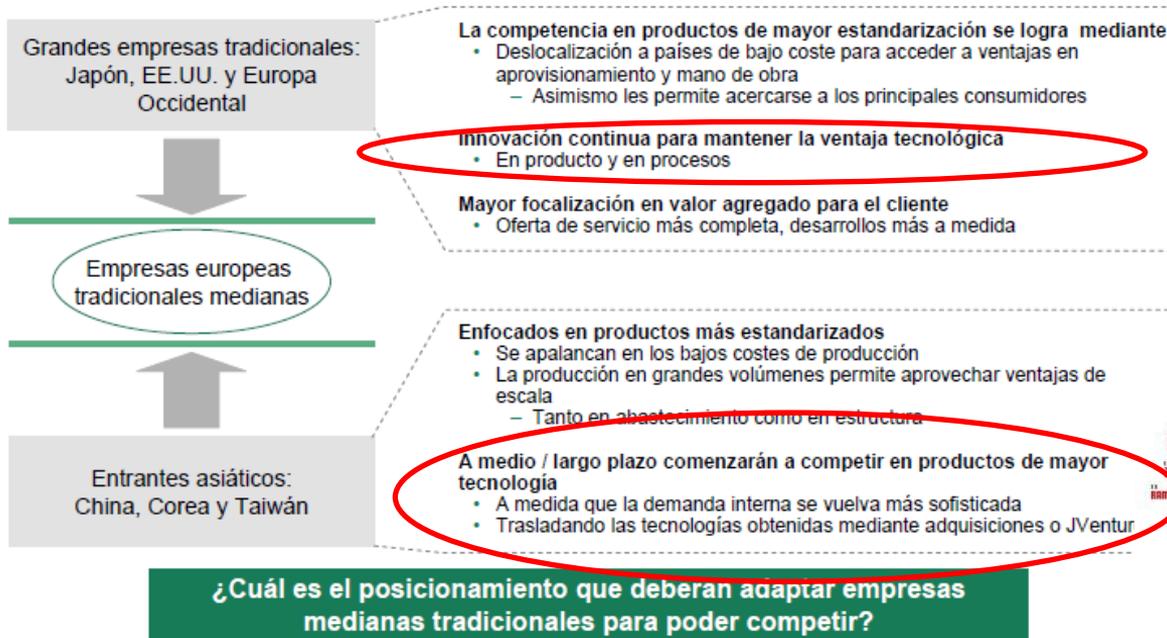
¿EN FORMA DE “L”?

«La crisis actual será más larga de lo que
muchos imaginan»

(charlas informativas 28/03/2012)

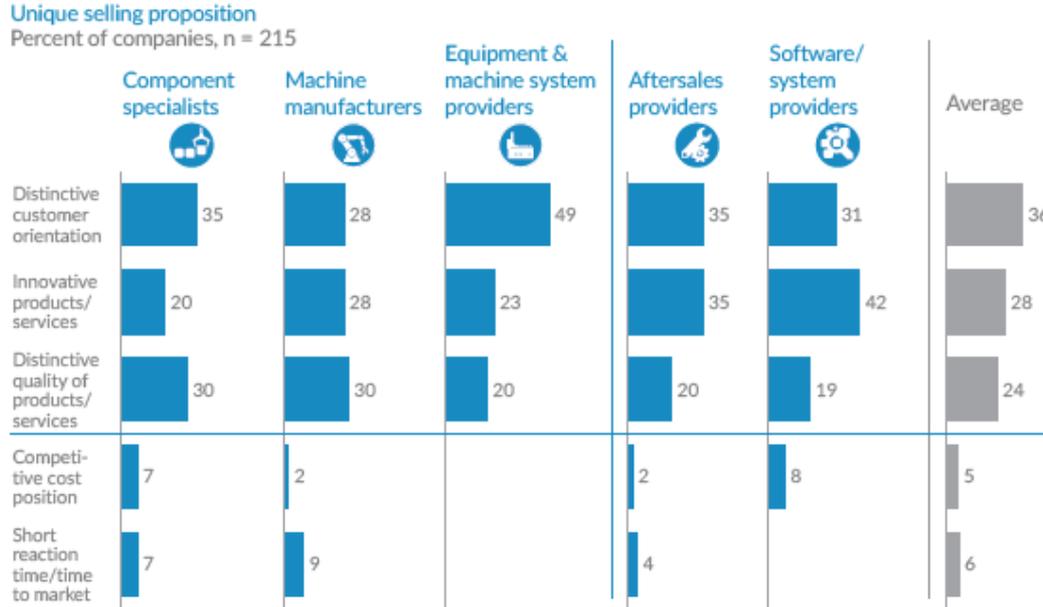


En resumen, el futuro del mercado de máquina herramienta se disputará principalmente entre dos frentes



Propuesta de Valor para Crecer

(Strategic Options for European Machinery- McKinsey&VDMA)



SOURCE: VDMA-McKinsey Study 2016 "How to Succeed: Strategic Options for European Machinery"

Las empresas europeas de bienes de equipo, cualquiera que sea el subsector, compiten en base a orientación a cliente, innovación y calidad de productos y servicios.

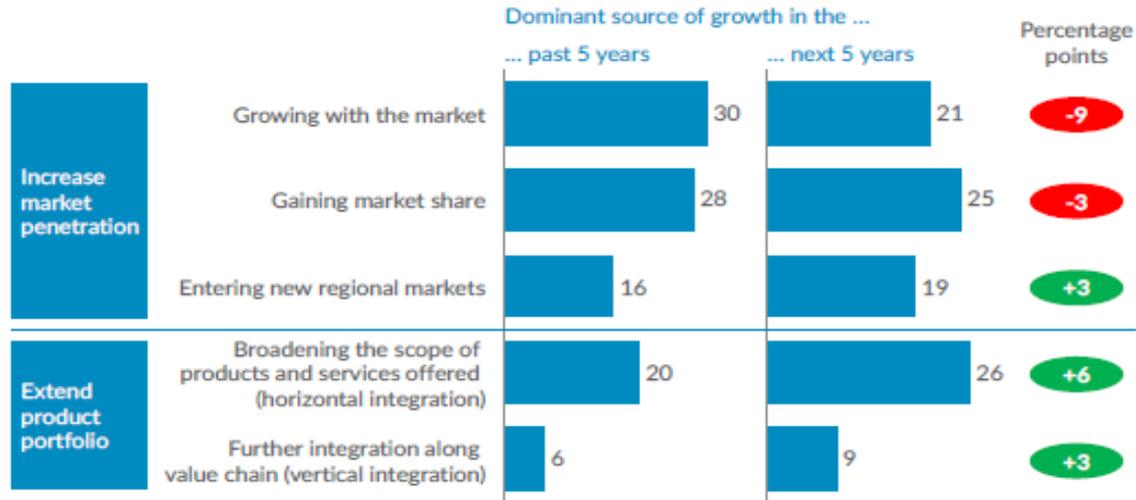
Extensión del Portfolio de Productos y Soluciones (Strategic Options for European Machinery- McKinsey&VDMA)



SORALUCE

While growing with the market was a main driver of growth in the past, vertical and horizontal integration will gain importance in the future

Drivers of growth
Percent of companies, n = 215

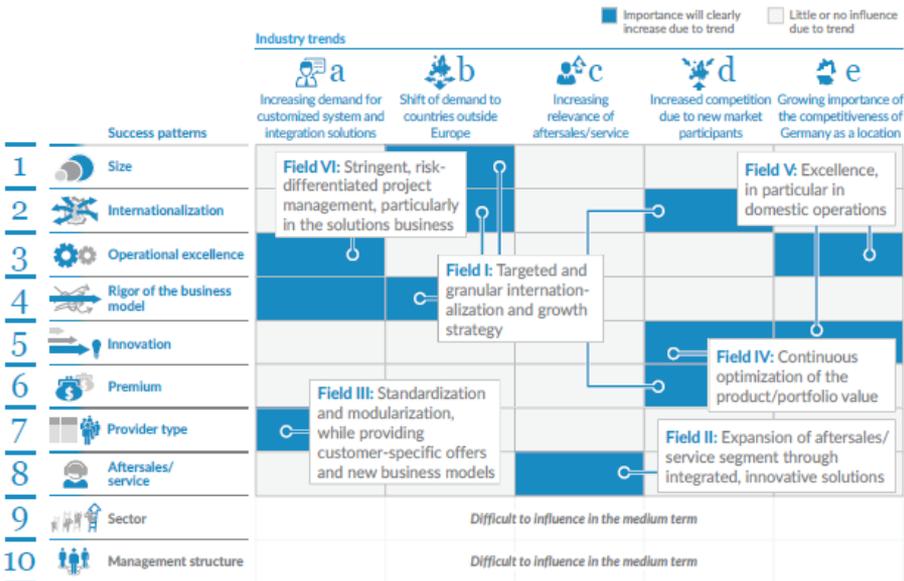


SOURCE: VDMA-McKinsey Study 2016 "How to Succeed: Strategic Options for European Machinery"

En los fabricantes europeos, la extensión (horizontal y vertical) de la gama de productos y servicios gana peso como factor para crecer.

Crecimiento en Servicios

(Strategic Options for European Machinery- McKinsey&VDMA)



SOURCE: VDMA-McKinsey Study 2014, "The future of German mechanical engineering"

All archetypes expect a shift in profit pools from products to (digital) services

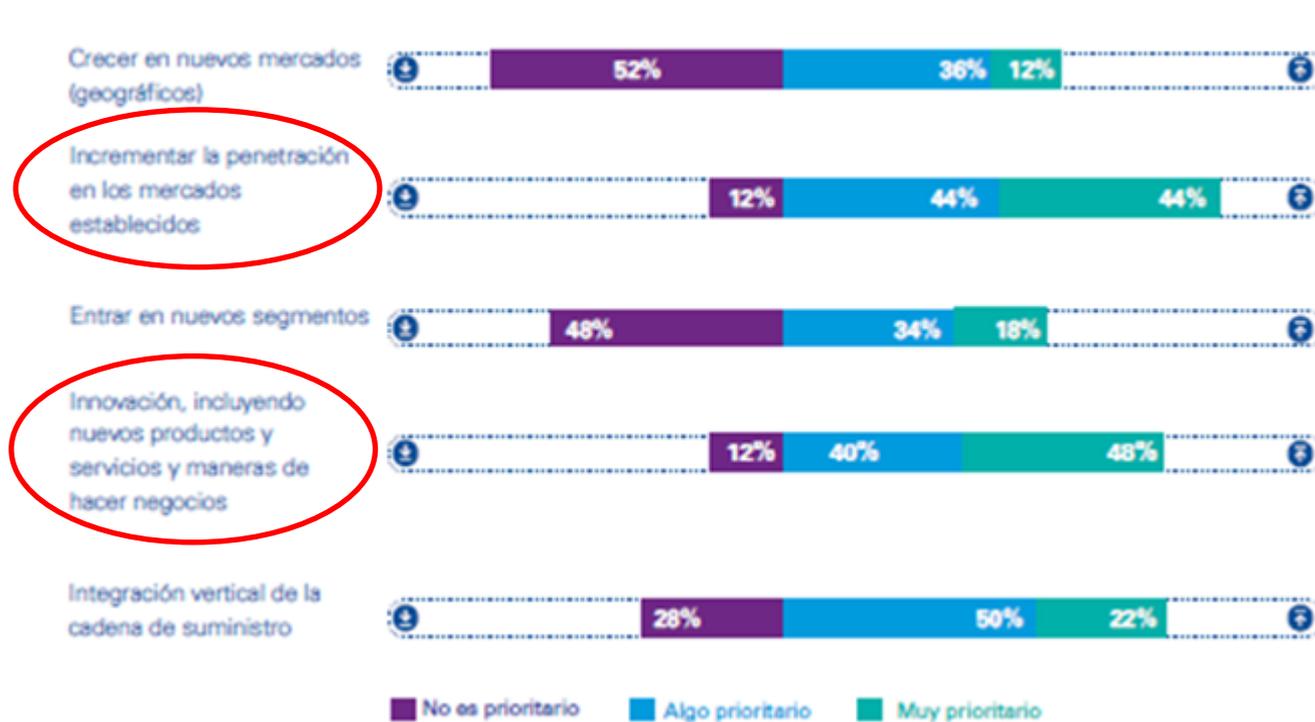
Expected shift in profit pools, n = 215



SOURCE: VDMA-McKinsey Study 2016 "How to Succeed: Strategic Options for European Machinery"

La tendencia del sector hacia la creciente relevancia de los servicios se ve reforzada por la previsión de un traslado creciente del beneficio de los productos a los servicios.

Gráfico 7. Nivel de prioridad que otorga a las siguientes estrategias



«La planificación estratégica es como el baile ritual para pedir a los dioses que llueva. El principal objetivo no es que llueva, sino aprender a bailar mejor»

**Posiciónate y
comienza a bailar**

“Tenemos las cosas claras tanto en lo que respecta a la marca como a los productos y hemos hecho las cosas de una manera muy constante y coherente durante muchos años.

En la mayoría de las empresas se cambia de vez en cuando la Dirección, la estrategia, la organización, se traslada a la gente, etc..

En nuestro caso, aunque haya un cambio en la dirección, nunca se cambia la estrategia. En esencia somos constantes. Los equipos conocen la filosofía básica, las claves del negocio, mejorar cada día, tener productos nuevos, respetar a las personas, a los mercados locales; colaboramos para buscar lo mejor para el cliente final».

TOYOTA

Promueve:



Coordinación:



Colabora:



XIII FORO GESTION AVANZADA



**Change
before you
have to
(Jack Welch)**

**Muchas
Gracias!!!!**