

ENTREVISTA

ALEJANDRO ARJONA, PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE PROFESIONALES PARA LA COMPETITIVIDAD DEL MECANIZADO (ASPROMEC)

“La formación dual es la base para que la industria siga adelante”

A. FUENTES. VIGO
afuentes@atlantico.net

Aspromec celebró esta semana en Vigo unos de sus encuentros cuyo objetivo es que el sector haga networking y mejore su competitividad. Son jornadas que organizan en los puntos más industriales de España, del País Vasco a Galicia, pasando por Zaragoza, Madrid, Barcelona, Valencia y Sevilla. Alejandro Arjona además de presidir Aspromec es el director de área de la multinacional Tebis para España, Portugal, Brasil y México.

¿Cuál es el objetivo de estos encuentros de la industria?
La idea es ayudar a las empresas del mundo del mecanizado a buscar apoyos y conocerse entre ellas, las empresas tractoras con los proveedores, y hacer networking y hablar de la competitividad. Es muy importante para las empresas conocer cómo tenemos que mejorar y por eso hemos aglutinado a los diferentes sectores que tengan que ver con el mecanizado, de las herramientas a las máquinas

pasando por el software. Así, hemos buscado empresas que se puedan compaginar y que todos puedan lanzar el mensaje de por dónde puede ir la mejora.

Ustedes que están en contacto con las empresas, ¿cómo ven ellas la situación, ven mejora?

Si miramos el mundo del automóvil, que es muy exigente, está viendo mejoras ya importantes en Europa. En España por ejemplo el troquel, la estampación en chapa que está muy implantada en el País Vasco lleva ya tiempo con crecimientos importantes. El conocimiento para crear moldes o matrices requiere de muchos años, desgraciadamente nosotros en Cataluña lo perdimos. Otros países emergentes como Brasil o México no tienen ese know how y le está costando muchísimo conseguirlo. Así que aquí tenemos que seguir apostando, por mucha competencia que venga de China. Si nosotros mejoramos nuestros costes y tenemos mejor formación podemos conseguirlo.

Otros países con menor desarrollo en la industria ahora lo que quieren es conocer los centros tecnológicos y de investigación españoles, no tanto las empresas.

Claro, porque quieren ver qué se está haciendo en otros países para dar ese apoyo a sus industrias. Pero más importante es la formación. Tenemos países como Alemania que tiene una formación dual que es lo que se quiere copiar en España y es importantísima. Porque no todos pueden ir a la Universidad y es importante que la formación de un matricero o de un soldador o un tornero lleve su parte teórica y la práctica, que la van a dar en la empresa. Si la empresa sólo le enseña a ser tornero pero quiere saber algo de fresado pues la escuela le va a enseñar esa otra parte. La formación dual es la base para que esta industria siga adelante.

¿Ha sido escasa la formación de trabajadores para la industria?

Todos los empresarios se quejan de la mala formación que tienen los alumnos y que al fi-



Alejandro Arjona preside un colectivo que persigue más competitividad en la industria del mecanizado.

nal quien da la formación es la propia empresa. Lo que sucede es que forma a una persona joven y cuando tiene experiencia la empresa ha invertido su dinero y esa persona su caché ha subido y se puede ir a otra empresa.

¿Por dónde va el futuro?

Por crear la empresa virtual. Tratar de virtualizar todo. Hoy por hoy estamos diseñando los productos en tres dimensiones y la fabricación está dando los pasos de tener todo virtual y poder simular todos los movimientos para que la máquina solo esté retirando viruta. Cuanto más

tiempo estamos retirando viruta y menos tiempo haciendo pruebas más rentables seremos.

¿Cómo se ven las empresas españolas de mecanizado fuera?

Las que han sobrevivido a la crisis son bastante competitivas. Tenemos por ejemplo el mundo del troquel que está en Vizcaya y somos la segunda nación más fuerte en Europa después de Alemania. En el molde hemos disminuido y debemos tratar de mejorar. Pero las empresas españolas sí se pueden comparar con las europeas. Lo que te-

nemos que hacer es cambiar el chip de las empresas que les cueste cambiar a formas de trabajo más modernas.

Hay mucha pyme en este sector ¿hace falta que las empresas tengan más dimensión?

La pyme media aquí tiene 1,5 millones de facturación y en Alemania es de 3 millones, con lo que es más fácil para ellos hacer inversiones más importantes para conseguir mejor maquinaria y software. Quizá lo que haya que hacer es unirse o buscar colaboraciones, por eso son tan importantes las asociaciones. ■

DEL OTRO LADO

Malasia, puerta de entrada al sudeste asiático

El gran problema de la política exterior española hacia Asia es el acusado desequilibrio entre los medios que se destinan a esta zona y lo que allí nos jugamos. No hay ninguna otra zona del mundo en la que este desajuste sea mayor, de ahí la gran urgencia por aumentar la presencia española en este espacio geográfico". (Mario Esteban; Asia-Pacífico: el mayor desequilibrio de la política exterior española; Estrategia Exterior Española, 10 / 2014).

Una de las asignaturas pendientes de nuestra política exterior, como reconoce acertadamente Mario Esteban en la cita que sirve de introducción a este artículo, es la zona Asia-Pacífico. Y lo es no sólo de nuestra política exterior, pese a los sucesivos Planes Marco Asia-Pacífico que se han venido poniendo en marcha desde el año 2000, sino también

de nuestra política comercial. El avance más bien modesto de esta última en esta zona hay que achacarlo en parte a la falta de dotación de muchos de los instrumentos de nuestra acción exterior, como embajadas, consulados y oficinas comerciales, pero no solo a ella. Nuestras empresas, orientadas hacia mercados más tradicionales, han descuidado sistemáticamente su presencia en los países de la región, con la excepción, si se quiere, de China, Japón y tal vez Corea del Sur.

Malasia, con cerca de treinta millones de habitantes, un PIB del 6,3% en el primer semestre del año, numerosos y atractivos planes de infraestructuras a corto y medio plazo, importador de bienes de equipo, servicios y productos alimentarios y puerta de entrada al sudeste asiático, es, si cabe, la asignatura más pendiente de todas. Sólo

así se explica que, no obstante estos datos, haya únicamente treinta y cinco empresas españolas establecidas en este país, unas empresas a las que el Despacho al que represento, que cree firmemente en las grandes posibilidades de negocio que este país ofrece, se acaba de sumar en este mes con la apertura de una oficina propia y la vista puesta en la representación y defensa de los intereses de empresas españolas en este mercado, así como los de las empresas malasias en el mercado español.

Otros datos, como el hecho de que Malasia tenga firmados acuerdos de libre comercio de carácter regional con la Unión Europea y la Asociación Trans Pacífico; de que su régimen de incentivos abarque numerosos sectores, como el manufacturero, biotecnológico o turístico, entre otros; de que el im-

puesto de sociedades sea del 25%, e incluso, para empresas con capital inferior a 2,5 millones de ringgits (MYR), del 20% para los primeros 500.000 ringgits; de que los derechos de importación a una amplia gama de materias primas, maquinarias y componentes se hayan reducido o eliminado; y de que un acuerdo para evitar la doble imposición, firmado con España el 24 de mayo de 2006, facilite el desarrollo del comercio y las inversiones entre ambos países, explican por sí solos las posibilidades que este mercado ofrece y que merece la pena aprovechar.

ANTONIO VIÑAL CASAS
Círculo de Exportadores Gallegos

