



## Proyecto Gestión de Datos de Schnellecke

Schnellecke acogió el 14 de junio la primera reunión del **proyecto colaborativo de ACAN para la implantación de un sistema Data Mining/Big Data para el aprovechamiento y gestión de todos los datos generados por la empresa.**

Las empresas que han mostrado inicialmente su interés en participar en este proyecto liderado por Schnellecke son Weidplas, KYB, SKF, ESNASA, VW Navarra, TI Automotive, Benteler, Inycom y Sistemas OEE. Roberto Lanaspá, vicepresidente de KWD/Schnellecke y presidente de ACAN, explicó los orígenes, la motivación, los objetivos y las posibilidades de colaboración. Miguel Ángel Pajuelo, responsable de Sistemas de Schnellecke, fue el encargado de dar a conocer el proyecto a los asociados del clúster.



## Avance de actividades de septiembre

Avanzamos a los asociados las principales actividades previstas para el mes de septiembre para una mejor planificación de las agendas antes del verano. Todas ellas serán convocadas oportunamente desde ACAN.

### ▶ Visita técnica a SKF.

El próximo **6 de septiembre** visitaremos la factoría de SKF en Tudela para conocer tres actuaciones aplicadas dentro del proceso de digitalización de la empresa que le sitúan como una de las plantas de referencia dentro de la multinacional sueca. Los proyectos son estos:

- Impresora 3D/fabricación aditiva.
- Visión artificial.
- Cobot (robot colaborativos).
- La visita se desarrollará desde las 9,45 hasta las 12 horas.

### ▶ Curso de automoción con SGS: core tool

El próximo mes de septiembre comenzarán los cursos de automoción que ofrece ACAN en colaboración con el asociado SGS a través de la SGS Academy de esta consultora.

En total se van a ofertar cuatro cursos, cuya temática está centrada en los **core tool de automoción**:

- Core tool: análisis modas de fallos y efectos (AMFE).
- Core tool: planificación avanzada de la calidad de producto (APQP) y plan de control.
- Core tool: control estadístico de procesos (SPC).
- Core tool: proceso de aprobación de partes para producción (PPAP).

Abriremos la inscripción a finales de agosto/primeros de septiembre a través de los canales habituales del clúster para manteneros informados de esta actividad formativa.

## Visita a KYB: robots colaborativos

Un total de 15 empresas asociadas participaron el pasado 13 de junio en la visita técnica organizada desde el clúster a la planta de KYB en Ororbia. La jornada estuvo centrada en conocer la experiencia de la multinacional japonesa en la aplicación de dos cobot (robot colaborativos) en el proceso de producción para la fabricación de amortiguadores.

La implantación de los cobot tuvo su origen en el trabajo final de grado de una alumna de ingeniería de la UPNA, que fue aplicado por KYB en su planta de Ororbia por el equipo técnico de ingeniería. Los cobot requirieron un estudio de prevención de riesgos laborales.

La jornada consistió en un primer encuentro para conocer las grandes cifras de la multinacional KYB y de la planta de Ororbia, además de la planificación del proyecto de los cobot. A continuación se visitó la fábrica para ver in situ la integración de los cobot en el proceso de fabricación de los amortiguadores. Finalmente se realizó un debate técnico entre los responsables del proyecto y las empresas participantes.

Los asociados que acudieron a la visita de KYB fueron: Grupo Uno CTC, Inycom, Isringhausen, Kaizen Automatización, Maier, Norcaucho, SAS Automotive, Seinsa, Mapsa, SGS, SKF, Smurfit Kappa, Tasubinsa y Volkswagen Navarra.



## Sistemas OEE, Premio a la Innovación Digital

Trasladamos al asociado Sistemas OEE nuestra felicitación como ganador de la segunda edición del Premio a la Innovación Digital. El jurado ha destacado el impacto positivo que la tecnología de Sistemas OEE está teniendo en la mejora de la competitividad de empresas navarras. Sistemas OEE ya dispone de experiencia aplicada en el sector de la automoción, con proyectos desarrollados para miembros de ACAN como KYB, SKF y Lizarte, por ejemplo. Sistemas OEE está especializada en la captura y gestión de datos de las máquinas. “Nuestra capacidad para comunicarnos con todas las máquinas, sin importar su generación o fabricante, nos permite acceder a los datos de manera automática y monitorizarlos en tiempo real sobre cualquier dispositivo. Se trata de una información crucial para la eficiencia y productividad de cualquier proceso”, explica Javier Tourón, Director de Marketing de la compañía. “Nuestra tecnología está diseñada para instalarse en menos de 3 semanas y ofrecer retornos de inversión antes de 6 meses”, explica Iñaki López, Director Comercial de Sistemas OEE.

El premio a la Innovación Digital lo concede Diario de Navarra en colaboración la CEN, CEIN, Cámara Navarra y el Clúster TIC-ATANA. Este galardón premia el talento de aquellas empresas navarras que apuestan por la innovación digital y contribuyen de esta forma a la mejora y el desarrollo de la sociedad navarra.



## Oferta de servicios en Asia (Filipinas)

Los asociados de ACAN disponen de la oferta de servicios que nos traslada la Cámara Oficial de Comercio de España en Filipinas (<http://www.lacamaramanila.com/services/>). La Cámara explica que se dan las “condiciones idóneas para invertir” y presenta a Filipinas como “entrada ideal de las empresas españolas para acceder al mercado asiático y ASEAN”.

La Cámara presenta los siguientes servicios:

- Organización de misiones comerciales y ferias.
- Consultas comerciales y contactos, agendas, bases de datos y prospecciones de negocio.
- Networking. Eventos sociales y económicos (Economic briefings, cenas cuatrimestrales, eventos económicos y sociales, y la reunión general anual).
- Servicios de información y comunicación (Monthly report, monthly newsletter y servicio de alertas).
- Ofertas de empleo.
- Asistencia en visados.
- Traducción e interpretación.
- Diseño gráfico, web, y social media.

## Análisis para la mejora de la competitividad del sector

Una vez presentadas las principales conclusiones del “Estudio sobre la cadena de valor del sector de la automoción en Navarra” y enviado el informe a todos los asociados, hemos puesto en marcha la segunda fase, también con el apoyo de Sodena (Gobierno de Navarra) y con la coordinación de Minsait. Este trabajo que dará continuidad al realizado durante la primera fase trata sobre la “Mejora de la competitividad del sector automoción en Navarra” y tendrá una duración de 4 meses. Presentaremos por tanto las conclusiones a finales de octubre.

El principal reto al que nos enfrentamos es aprovechar el mapa sectorial que hemos realizado como punto de partida para lanzar iniciativas que contribuyan al crecimiento de nuestros asociados y que al mismo tiempo conformen una estrategia conjunta del sector como tal.

La meta final del proyecto planteado consiste por tanto en identificar iniciativas que puedan desarrollarse en colaboración entre las empresas...

- ... y que sirvan para facilitar el desarrollo de las empresas involucradas y el crecimiento del sector en general.
- ... y que identifiquen qué iniciativas es necesario establecer una organización y una estructuración de la asociación clúster que permita dar al sector el dinamismo requerido.
- ... y alrededor de una estrategia clara que fije prioridades y objetivos que ayuden a un seguimiento y evaluación de las actuaciones puestas en marcha.

Como ya sucedió en la primera fase, a partir de la segunda quincena de agosto nos iremos poniendo en contacto con los asociados para que participéis en entrevistas personales o en algún work shop que iremos organizando. Gracias por vuestra colaboración.



De izquierda a derecha, Eduardo Inchaurreza (Minsait), Roberto Lanaspá (Schnelecke) y Julián Jiménez-Argudo (SKF)

## Nuestros asociados



**Nombre empresa:** Seguridad Industrial, S.A. (SEINSA AUTOFREN)

**Dirección:** Elizguibel, s/n, 31638 Eugui-Navarra

**Tel.:** 948 304031

**Web:** www.seinsa.es

**Personas que la representan en el clúster:** José A. Espinosa López de Pariza (Director General)



**SEINSA se ha incorporado recientemente al Cluster ¿cómo os presentáis al resto de asociados?**

SEINSA fabrica y comercializa piezas técnicas de caucho y termoplástico para el recambio del automóvil. Nuestro foco principal es la reparación y reconstrucción del freno en sus diferentes variantes (freno, freno pistón, guías y baks), incluyendo además la gama de fuelles de transmisión y dirección. SEINSA está enfocada siempre en el turismo.

**¿Con qué fabricantes trabajáis habitualmente?**

Hemos trabajado para Mercedes Benz- Vitoria, y para BSH, como primeros equipos y en la actualidad les suministramos recambios. En estos momentos como primer equipo tenemos a TRW Automotive Aft Op. Wrexham (United Kingdom) y TRW Automotive Czech s.r.o. (Czech Rep.). El resto de la producción está totalmente volcada en el sector de recambio equivalente, de manera que nuestros clientes son grandes distribuidores de recambio.

**Ofrecéis al sector más de 6.000 referencias en 65 países y los 5 continentes. ¿Cómo gestionáis este mercado global?**

Desde SEINSA creamos un catálogo propio basado en los modelos que los primeros equipos han descatálogo. De esta forma cubrimos principalmente fabricantes europeos, japoneses y coreanos.

Disponemos de un equipo comercial propio, que viaja por todo el mundo, así como un conjunto de más de 400 clientes activos, en su mayoría grandes distribuidores multipieza del recambio, lo que nos permite llegar al cliente final, que es el taller de reparación.

También trabajamos con los principales reconstructores de pinza de freno en Europa y USA.

**SEINSA mantiene su planta matriz en Eugui y desde 2010 fabrica en la India. ¿Qué balance hacéis de vuestra implantación en el exterior?**

Nuestro balance acerca de la implantación de SEINSA en India es muy positivo. Cuando lo miras en la distancia pierde valor el esfuerzo y dedicación que SEINSA invirtió entonces, de forma que todo parece más fácil de lo que realmente fue. Aun así, hoy podemos decir que SEINSA INDIA es una planta de producción consolidada, que nos permite abordar mercados que desde Europa no podemos atender, como es el mercado USA.

Además, hemos superado con éxito uno de los miedos que teníamos en Eugui, sobre la posible "deslocalización" de las operaciones. A día de hoy, la situación es inversa: Eugui ha crecido más que Chennai, la planta de India es una parte muy importante para las operaciones de SEINSA AUTOFREN y mantenemos la competitividad desde la planta de Eugui.

**Aplicáis una política de rechazo 0 interna y externa. ¿Cómo se desarrolla?**

No aplicamos una política tal cual, nuestra política de calidad está basada en la ISO-TS, y aunque tenemos pocos clientes de primer equipo, estos y los reconstructores nos obligan a estar al día de las exigencias del sistema de gestión de la calidad de procesos.

La relación con el cliente final se complica cuando en tu cadena de suministros tienes que trabajar con distribuidores, ya que perdemos mucha información en el camino, tan solo en el ámbito de primer equipo y de los reconstructores tenemos un feedback directo, que nos permite desarrollar los procesos de calidad. Para el resto de los clientes, son actividades de iniciativa propia.

**¿Qué os lleva a integraros en ACAN?**

SEINSA estuvo presente en la concepción del clúster hace años, pero quizás nuestra orientación al recambio nos hacía sentirnos algo fuera de los objetivos propios de un clúster donde la mayoría de los miembros trabajan para primer equipo, y no quisimos integrarnos en dicho momento.

Ahora el principal motivo que nos lleva a integrarnos es el no querer permanecer aislados de los cambios y movimientos en el automóvil de primer equipo, con un peso tan importante en Navarra, y que además es de los más adelantados a nivel de desarrollo industrial.

**¿Qué esperáis aportar al clúster y que os aporte ACAN?**

Desde SEINSA esperamos aportar nuestra visión y sobre todo la experiencia no tan conectada al día a día, quizás desde un segmento que vive una realidad y problemas diferentes al primer equipo, pero que son como la visión a largo plazo de los diseños del primer equipo. Y en esa línea que comentamos, ACAN nos va a aportar visión de futuro de nuestro mercado, y conectar con la industria automovilística de nuestro entorno.