



DESARROLLO DE SOLUCIONES INTEGRALES POR CADENA DE VALOR



1. Título

Desarrollo de Soluciones Integrales por Cadena de Valor

2. Resumen ejecutivo

El mundo globalizado actual y las cada vez mayores exigencias del mercado hacen palpable la necesidad de rediseñar la forma tradicional de trabajar de la industria. Desde su constitución, MetalIndustry4 ha realizado una apuesta muy orientada a potenciar la internacionalización de la industria mediante la integración en las cadenas globales de valor. De este compromiso destaca la colaboración llevada a cabo con Asturex para el desarrollo y puesta en práctica de una metodología orientada a la creación de agrupaciones de empresas por cadena de valor y su posicionamiento en el mercado para la atracción de oportunidades de negocio internacionales, que las empresas de forma individual nunca podrían abordar. Ofreciendo al mercado, soluciones integrales que comprenden desde el aprovisionamiento, la transformación, el transporte, hasta la dotación de las capas de servicios avanzados y tecnología. En este sentido, el clúster ha apostado por la suma de capacidades y especialización del tejido industrial asturiano para ganar competitividad internacional.

Este proyecto ha conferido a la organización del conocimiento profundo sobre las actividades que realizan sus socios y los mercados en los que trabajan, facilitando la definición de acciones de promoción y búsqueda de oportunidades internacionales de una forma segmentada en cadenas de valor.

3. Presentación participantes

MetalIndustry4

Se trata de un clúster con carácter multidisciplinar, alineado con la Estrategia de Especialización Inteligente de Asturias (RIS3) y orientado, fundamentalmente, a las empresas y a las cadenas globales de valor relacionadas con la fabricación avanzada de la industria del metal. El Clúster está compuesto por socios procedentes de diferentes ámbitos del ecosistema sectorial: industria del metal, agentes científico-tecnológicos, logísticos e institucionales, habilitadores TIC, así como otros agentes empresariales relacionados con la cadena de valor sectorial o con sus prioridades como clúster.

3.1. Socios promotores del proyecto

Asturex

Socio fundador de MetalIndustry4. Asturex es la Sociedad de Promoción Exterior del Principado de Asturias, cuyos objetivos generales son consolidar e incrementar el número de empresas exportadoras, fomentar la colaboración entre empresas para la internacionalización, incrementar las exportaciones de sectores y/o productos tradicionales, promover e incentivar las exportaciones de nuevos sectores y/o productos y potenciar las exportaciones a nuevos mercados.

3.2. Socios participantes en el proyecto

El desarrollo de este proyecto ha contado como socios participantes, y principales responsables de la acción, con cerca de veinte empresas por cada una de las cadenas de valor desarrolladas, petroquímica y energías renovables, en la que se suman grandes empresas con capacidad de tracción como TSK, Windar Renovables, Gonvarri Solar Steel o Grupo Isastur, junto con medianas y pequeñas compañías industriales, y otras empresas de carácter transversal entre las que se incluyen: empresas habilitadoras de tecnología, operadores logísticos, certificadoras y otras empresas orientadas a la investigación y desarrollo.

4. Objetivos del proyecto

Bajo el desarrollo de una metodología propia, el objetivo de esta propuesta se dirige a la generación de sinergias entre los diferentes eslabones de las Cadenas de Valor en las que las empresas de MetalIndustry4 tienen mayor participación (Petroquímica, Renovables, Energía Convencional y Siderurgia), para la identificación de oportunidades de negocio internacional y el diseño de ofertas integrales más competitivas y desarrolladas desde la colaboración.

Se trata de unir las fortalezas de los diferentes eslabones de cada Cadena de Valor y ofrecer soluciones integrales desarrolladas por los miembros del Clúster de forma conjunta.

5. Descripción general del proyecto

El proyecto se compone de una serie de fases que comienza con el análisis de partida, hasta la llegada a mercado y su promoción internacional.

1. Análisis de la posición de partida, realización de un Estudio de posicionamiento de las empresas industriales del Clúster por cadena de valor. Dada la heterogeneidad de sectores-cliente de las empresas industriales de MetalIndustry4, se lleva a cabo un análisis en profundidad, basado en entrevistas individuales y análisis de estadísticas e información de mercado con el fin de identificar tanto las cadenas en las que están trabajando, su posición en las mismas y el volumen de facturación internacional por cadena. A lo largo de este proceso se identificó que las empresas industriales de MetalIndustry4 trabajan con al menos 20 cadenas de valor diferentes, desde el sector aeronáutico, hasta el sector siderúrgico.
2. Segmentación de las compañías en base a su participación en las diferentes cadenas de valor y priorización de las cadenas con mayor volumen de empresas. Basado en el análisis de los resultados conjuntos, la valoración individualizada de cada una de las cadenas, contrastando estos resultados con las tendencias de mercado internacional, tanto en el ámbito geopolítico, como de consumo. En base a estos criterios, las Cadenas con una importancia más significativa han sido Energías Renovables, Petroquímica, Siderurgia y Generación de Energía Convencional.
3. Creación y dinamización de grupos de trabajo en las Cadena de Valor priorizadas. Puesta en marcha de grupos de trabajo específicos para la generación de sinergias a través de acciones de dinamización, basadas en

metodologías de Design Thinking and Serious Play. Con la participación de una veintena de empresas por Cadena, se han desarrollado varios programas compuestos de 4 talleres dirigidos a crear las sinergias, identificar las complementariedades entre las empresas para comenzar a construir propuestas en colaboración entre las empresas.

4. Creación de una identidad propia del grupo basada en la suma de las capacidades individuales, presentación del grupo ante la red de colaboradores internacionales de la agencia regional de apoyo a la exportación. Creación de material promocional, catálogos, web. Fruto del trabajo realizado, se ha creado una propuesta sólida, conjunta, contrastada y pública, que ha posibilitado la creación de un efecto de atracción de nuevas empresas que se han ido sumando al grupo inicial, fortaleciendo su oferta, en base a una ampliación de capacidades y servicios dentro de la Cadena.
5. Lanzamiento de la red de detección de oportunidades de negocio internacional y multilateral. Se han creado mecanismos para la atracción de oportunidades internacionales, para ello se han definido los países objetivos, establecido una serie de incentivos para la detección y atracción de las oportunidades de negocio y se mantiene un diálogo abierto con una red de colaboradores en más de 80 países que trabajan en la búsqueda de oportunidades de proyectos completos, llave en mano, en el que el cliente se dirige a un solo interlocutor que coordina la oferta.
6. Participación como expositores en ferias internacionales, como Hannover Messe y Ámsterdam Offshore Energy 2018, para trabajar el posicionamiento internacional de las cadenas. Actualmente se está trabajando en el posicionamiento internacional, dando a conocer la propuesta industrial y el alto grado de especialización del Cluster en cadenas como Petroquímica o Energías Renovables.

6. Resultados y repercusión

El desarrollo de este proyecto ha conseguido y continúa consiguiendo resultados reseñables y valorables en tres ámbitos:

A nivel de Clúster, este proyecto ha permitido aunar el interés, las capacidades y la potencia industrial de 20 empresas en cada una de las cadenas que suman entre todas, más de 900 ingenieros, más de 5.000 trabajadores y cifras superiores a los 200.000 metros cuadrados de instalaciones productivas, como carta de presentación ante cualquier cliente interesado en buscar un proveedor de soluciones solvente, con capacidad para dar respuesta en los más altos estándares, con más de 600 referencias en proyectos internacionales y homologado en las más exigentes certificaciones y estándares demandados por el mercado.

A nivel de internacionalización, el proyecto ha captado en pocos meses 15 oportunidades de negocio de países como Perú, Kazajstán o Argelia. Hemos acudido a dos ferias internacionales, una de ellas como Clúster y en otra, la Feria Offshore Energy 2018, el Clúster participó en la misma con stand propio y acompañada con 8 de las compañías socias que están presentes en las cadenas de valor desarrolladas en estos grupos de trabajo.

Por otra parte, la metodología definida para el desarrollo de cadena de valor, ha despertado el interés de bancos multilaterales como el BID, interesado en transferirla y aplicarla en países latinoamericanos en desarrollo.