

PEMSA

» Impulsan innovación

Rocío Terrasa

En México hay siete plantas de PEMSA, dos de ellas en el norte con clientes como Chrysler, y en el municipio de Celaya enfocados al estampado, montaje y pintado de diferentes componentes metálicos, piezas pequeñas en productos como arillos o pistones.

El gerente de compras, Mario de la Cruz, aseguró que hacen el esfuerzo porque la proveeduría se quede a nivel local o regional, o que pueda tener un beneficio al alcance del estado de Guanajuato.

Los proveedores potenciales de PEMSA deben cumplir con un manual de gestión, aceptar términos y condiciones, además de contar con las aptitudes y habilidades que pide el sector automotriz.

“Contamos con un área de desarrollo de proveedores en cada planta, la cual ayuda a identificar, desarrollar y fortalecer los proveedores potenciales, lo llamamos auto- auditoría y basado en los resultados vemos si serán aceptables o si ya nos pueden surtir su producto en automático”.

Beneficio común

Mario de la Cruz detalló que este sistema de desarrollo de proveedores busca tener un beneficio en común en la cadena de suministro.

Uno de los puntos que resalta PEMSA en sus proveedores es la actitud positiva y de servicio bajo un enfoque comercial; que las acciones que ejerzan sean con calidad y profesionalismo, además de involucrar la innovación tecnológica.

Los beneficios que son tangibles para el gerente de compras es la disminución de inventario en almacén y ahorro en el transporte.

“Desde un inicio ante un producto nuevo empezamos a buscar quién lo pueda surtir en la región, en el aspecto de materia prima tenemos muchos casos de éxito, al final queda la satisfacción de desarrollar proveedores y fortalecerlos o simplemente transmitir el mensaje de que se puede lograr”.

Fortalecen cadena automotriz

» Grandes empresas del sector automotriz, como GKN, Pirelli y PEMSA, han lanzado un programa de desarrollo de proveedores con empresas locales. En este especial se exponen casos de éxito

Rocío Terrasas

De acuerdo a la Secretaría de Desarrollo Económico, en los últimos siete años aproximadamente un 74% de la inversión que ha llegado al estado de Guanajuato está vinculada directa o indirectamente con la industria automotriz.

Este crecimiento representó una oportunidad a empresas locales que cuentan con capacidad de producción para participar como proveedores.

Sin embargo existe un punto a atacar para que el potencial de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) del estado aumente en el sector automotriz: la inversión en maquinaria y tecnología, capacitación y certificación, ya que el mínimo requisito para entrar a la industria automotriz es un certificado ISO 9000.

Empresas grandes como GKN, Pirelli y PEMSA han creado programas de desarrollo de proveedores, impulsando la certificación y capacitación de pequeñas y medianas empresas que tienen potencial de sumarse a la cadena de suministro del sector automotriz.



GKN

» Impulsan a Pymes como proveedores

Rocío Terrasas

GKN es una de las primeras empresas de autopartes que llegó al estado de Guanajuato, y al menos en los últimos diez años ha trabajado en el desarrollo de proveedores.

Entre los principales clientes de GKN están Ford, General Motors y Polaris.

Beatriz Roldán Medrano, encargada del área de compras de GKN, platicó que cuando se toparon con el auge de la industria automotriz en el estado, la empresa enfrentó incertidumbre al no contar con los proveedores suficientes para sostener el crecimiento.

La estrategia que siguieron fue desarrollar Pymes que pudieran servir como proveedores, así como impulsar el desarrollo de las que ya colaboraban con GKN.

En la parte de proveedores de material directo para la industria automotriz, es necesario estar certificados en ISO TS o en ISO 9000.

“Es importante que las empresas grandes apoyemos a las empresas medianas, que exista un acercamiento para darles una oportunidad. Al día de hoy existen Pymes que le están surtiendo algunas plantas de GKN en Estados Unidos, próximamente los promocionaremos para que vayan a Europa y Asia”, expuso Beatriz Roldán.

Auditana prospectos

Para los proveedores de materiales indirectos, como el



Piermatteo Barucco, gerente general de MPE, empresa de origen italiano, que tiene una planta de producción en León, que atiende a la industria automotriz.

MPE

» Se adaptan a necesidades

Rocío Terrasas

MPE es un grupo fundado en Italia en 1976, enfocado a producir materias plásticas, que llegó a León en 2008.

El gerente general, Piermatteo Barucco, informó que su cliente más importante es la planta de GKN ubicada en Celaya. El acercamiento se dio después de que MPE obtuviera el certificado ISO TS, uno de los principales requisitos de la industria automotriz.

“Fabricamos partes plásticas para la industria automotriz que se dividen en dos categorías: la de inyección y soplado. Son dos tecnologías diferentes enfocadas principalmente para algunas partes del motor de carro, la transmisión y amortiguadores”.

Una empresa flexible

El directivo destacó que la fortaleza de MPE es su tecnología y que al ser una empresa pequeña, son flexibles, esto les permite ser un proveedor de distintos tipos de piezas.

Tanto en inyección de plástico se pueden hacer piezas pequeñas y grandes con pedidos exprés de 50 toneladas o hasta grandes producciones de 350 toneladas.

Un ejemplo de esa flexibilidad es que desde MPE México se han manufacturado productos para GKN en Corea, Tailandia, Francia, Brasil y Estados Unidos.

Piermatteo Barucco platicó que uno de los requisitos

que pide GKN para con sus proveedores es una auditoría anual, con el fin de revisar si cuentan con nueva tecnología, mejoramiento continuo en el personal o nuevos proyectos; esto debido a que la empresa japonesa cada año puede cambiar o aumentar el estándar de calidad o la capacidad de producción.

“Somos una pequeña empresa pero con un gran grado de experiencia y la visión de una empresa grande que se puede adaptar a la necesidad de un cliente de la talla de GKN”.

Visualizandesarrollo

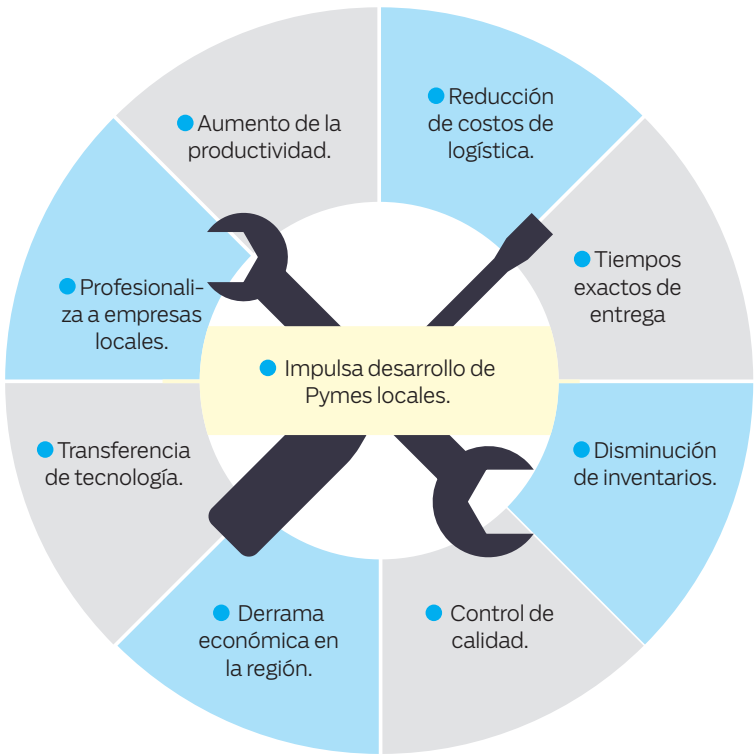
El gerente general aseguró que hay buena expectativa para MPE gracias a que los clientes están satisfechos con su trabajo y desean aumentar la inversión.

“Estamos listos para recibir más oportunidades de nuestros clientes o clientes nuevos, por todo el boom de la automotriz que está llegando a México, tenemos la posibilidad también nosotros de invertir para crecer si fuera necesario”.

Actualmente MPE cuenta con 22 trabajadores y el año pasado renovaron la certificación ISO TS. Barucco recordó que la empresa fue de las pocas que generó inversión en México en el 2008 debido a la crisis y a pesar de ello sostuvieron la visión de lo que podría ser el crecimiento de la automotriz en México.

BENEFICIOS

Estos son algunos beneficios del desarrollo de proveedores automotrices:



TEKNOCONTROL

» Cambian de giro con Pirelli

Rocío Terrasas

Teknocontrol inició como compra y venta de material eléctrico en 1983, pero desde hace 18 años se especializaron en el área de automatización y control, situación que les ayudó a enfocarse y reforzarse en la industria automotriz.

La gerente de ventas, Rosalba Alonso, comentó que Teknocontrol tiene como marca principal a Siemens, colocándose entre los primeros distribuidores a nivel estatal.

Agregó que actualmente además de la compra y venta de materiales, brindan un servicio integral que incluye asesoría, capacitación, soporte técnico y abasto del equipo; este plus se ha reflejado en los proyectos que han ganado.

Los que se dedican al rubro

de eléctricos no esperaban que Guanajuato se convirtiera en un foco de crecimiento, y aunque previamente Siemens les aconsejaba que invirtieran en automatización, nadie contaba con esa tecnología porque la industria dominante era calzado y cuero.

“Desde hace varios años empezamos a visualizar que tendríamos que cambiar el giro y nos especializamos en esa área, y es hasta ahora que se viene todo este auge en la industria automotriz”.

DelamanodePirelli

Pirelli apoyó a Teknocontrol en el proceso de certificación ISO 9001, que les abrió el panorama para encontrar otras áreas de oportunidad, entre ellas la inauguración de la primera sucursal

fuera del estado ubicada en San Luis Potosí.

Uno de los beneficios con los que se toparon al convertirse en proveedores de Pirelli fue la mejora de procesos, la inclusión de diplomados para el personal a nivel profesional y social y capacitaciones continuas.

“El servicio que ofrecemos hizo que Pirelli nos volteara a ver, tenemos gente en soporte técnico, mecatrónica y estamos capacitados en la marca Siemens, nos convirtió en una opción muy buena independiente de los convenios que hayan traído con proveedores de Europa”.

Actualmente cuentan con 34 trabajadores, con un crecimiento en su personal del 10% anualmente.

“La enseñanza es que si quieres crecer tienes que fortalecer la casa desde adentro”, dijo Rosalba.



Rosalba Alonso, gerente de ventas, y el equipo de trabajo de Teknocontrol, empresa leonesa que se transformó en proveedora de la industria automotriz, con el apoyo de Pirelli.