

ESPACIO SUBCONMEETING, UN MODELO SINGULAR

Espacio Subconmeeting, a singular model

ESTA FÓRMULA DE COOPERACIÓN INTEREMPRESARIAL SE PROFESIONALIZA /
THIS INTER-COMPANY CO-OPERATION FORMULA IS STEADILY PROFESSIONALISING

Se cumplen dos años desde que un grupo de empresas (actualmente implicadas de una u otra forma se puede hablar de unas 20) crearon un entorno de colaboración en el ámbito de la subcontratación. Tras exponer en diversas ferias europeas y españolas, la participación de Espacio Subconmeeting en Subcontratación 2015 refleja el salto cualitativo de este modelo de cooperación. / It is now two years since a group of companies (which has grown to around 20 today) created a collaborative subcontracting environment. After exhibiting at several Spanish and European shows, Espacio Subconmeeting's participation in Subcontratación 2015 marked the start of new phase in this co-operative model's development.

■ Por L.M.G./ FOTOS-PHOTOS: L.M.G./TRANSLATION: VERITAS TRADUCCIÓN Y COMUNICACIÓN

La oferta de valor de Espacio Subconmeeting se resume en que “la labor combinada de varias de empresas de diferentes campos de actividad (mecanización, plásticos y caucho, moldes y matrices, y un larguísimo, etcétera) puede aportar soluciones que van desde la I+D+i hasta la entrega del producto, pasando por la fabricación”. Con este enfoque, el conjunto de empresas de Espacio Subconmeeting ha acudido en stands a agrupados a ferias europeas como IZB o Midest, así como españolas como MetalMadrid o la reciente Subcontratación 2015.

“Naturalmente, venimos a trasladar nuestras propuestas de valor que combinan la labor de expertos en múltiples tecnologías, a clientes de muy diversos sectores. Sin embargo, a veces, se abren más oportunidades de negocio entre las empresas de nuestros propios stands que fuera de ellos”, señala Dolores Vallé, responsable comercial de **Espacio Subconmeeting**, gestionado por **MMB Gadestic**.

Vallé señala que “a partir de junio, nos vamos a profesionalizar mucho en todas nuestras facetas y aún más en la participación en ferias industriales, implicando incluso a clientes extranjeros”. Espacio Subconmeeting ofrece servicios informáticos, de exportación e importación y diseño y modelado en 3D, entre otros. En esta ocasión, ha dado cobertura a ocho empresas (seis de ellas con espacios propios en

Espacio Subconmeeting's value offering can be summarised as “the combined work of firms from different fields (machining, plastic and rubber, moulds and dies, and many others) creating the capacity to deliver solutions that range from R&D and Innovation through to manufacture and product delivery.” Under this approach, the companies belonging to Espacio Subconmeeting have already exhibited at European shows like IZB and Midest, as well as taking part in MetalMadrid and Subcontratación 2015 in Spain.

“Naturally, we are explaining to clients in widely differing sectors our value proposals that bring together expertise in multiple technologies. However, many of our members find more business opportunities with the firms on our stand than with those on the other side of the counter,” explains Sales Manager of **Espacio Subconmeeting** (which is managed by **MMB Gadestic**), Dolores Vallé.

Ms Vallé explains, “From June onwards we are going to professionalise every aspect of the initiative, especially participation in trade shows, and will even involve foreign clients.” Espacio Subconmeeting offers IT, import, export, design and 3D modelling services, among others.

On this occasion, it brought together eight companies (six of them on the stand, as well as Fortiter



el stand, junto a Fortiter y Nagamohr), “cada una de las cuales debe diseñar su espacio y su catálogo, pero sólo se dedican a trabajar en la feria, pues la organización de la participación está gestionada por Espacio Subconmeeting. En los stands nunca comparten espacio empresas competidoras y si se diera el caso, se habilitaría un segundo stand. Pensamos que compartir es ahorrar”, destaca Dolores Vallé.

De las empresas representadas por Espacio Subconmeeting en la feria, algunas de ellas focalizan gran parte de su labor a la industria de automoción. Así, **Polisol**, especializada en soluciones plásticas para la protección temporal y enmascaramiento de componentes, “llegó a concentrar el 80% de su actividad para automoción, pero ahora está entre un 50 y un 60 después del periodo de crisis en automoción, aunque ahora notamos como los pedidos vuelven a aumentar y estamos cogiendo músculo para absorber esos incrementos. Hemos diversificado mucho para poder seguir creciendo”, señala Pedro Navarro, su director. Originaria de la multinacional Sinclair & Rush, Polisol cuenta entre su vasta gama de productos con tapones, inserciones, piezas de protección como fundas, mallas y un largo etcétera. “Trabajamos mucho el sector de enmascaramiento industrial para tratamientos superficiales, pinturas al polvo y líquida, máscaras, troqueles, cintas de poliéster, elementos

and Nagamohr), “each of which has to design its own space and catalogue. However, they only have to work at the show, as the arrangements involved in taking part in it are handled by Espacio Subconmeeting. Competing firms never share space on the stands and, if this were to occur, we would set up a second one. We believe that sharing is a way of saving,” underlines Ms Vallé.

Among the firms represented by Espacio Subconmeeting at the exhibition, several of them do the majority of their work in the automotive industry. One of those is **Polisol**, which specialises in plastic solutions used to protect and mask components. “At one point, the automotive sector accounted for 80% of our business, though that has dropped to between 50% and 60% following the crisis in the industry. That said, we are now seeing orders increase again and we are building up the muscle needed to handle that upturn. We have diversified extensively in order to keep growing,” explains General Manager Pedro Navarro. Part of multinational corporation Sinclair & Rush, Polisol includes in its vast product range plugs, inserts and protective parts like sleeves, meshes, and many others. “We do a lot of work for the surface treatment sector providing masking products, powder and liquid coatings, masks, punches, polyester tape, silicone elements, and so on,

“A veces, se abren más oportunidades de negocio entre las empresas de nuestros propios stands que fuera de ellos”./“Many of our members find more business opportunities with the firms on our stand than with those on the other side of the counter.”
Dolores Vallé,
Espacio
Subconmeeting



“Aquí hemos difundido lo que para nosotros es un valor, un producto *Made in Europe*”./ “Here, we have emphasised what we consider to be one of our strengths — a product made in Europe.” Pedro Navarro, Polisol

en silicona... También somos proveedores de los fabricantes de máquinas-herramienta”, añade. Muchos de los productos de Polisol se emplean en intercambiadores de calor, conductos y depósitos de fluidos (agua, combustible, aceite), componentes eléctricos y electrónicos, etc. “Nuestro producto no es demasiado conocido y en algunos casos, poco frecuentes, llega a incorporarse al vehículo, pero permite que numerosas piezas lleguen protegidas a la línea de montaje”. Con sede comercial y almacenes en Madrid, el grueso de la fabricación de la casa matriz de Polisol, Sinclair & Rush, se reparte en Reino Unido, Alemania, Holanda, Italia y Finlandia, a la vez que se subcontratan determinados procesos en España y Portugal. Suministrador de Tier 1 y 2 con la especialidad de moldeado por inmersión, Polisol se estrenó como expositor en la feria bilbaína, “en un entorno de cooperación atractivo para una empresa como la nuestra que es relativamente pequeña. Aquí hemos difundido lo que para nosotros es un valor, un producto *Made in Europe*”.

Aluminio para automoción

Fruto de la fusión de los grupos empresariales Ayuso y Alugom en una rápida integración, **AV Alumintran** está trabajando “a fondo para meterse de lleno en la industria de automoción. Tenemos todas las capacidades para suministrar componentes de aluminio para diferentes partes del vehículo”, comentan José Parra y Diego Plaza, director comercial y delegado comercial de la Zona Norte, respectivamente. La compañía ha unificado sus centros de producción en una única planta en la localidad de Villarejo de Salvanés (Madrid). “Estamos trabajando para obtener la norma TS 16949 a finales de este año para responder a las exigencias de automoción”.



“Tenemos todas las capacidades para suministrar componentes de aluminio para diferentes partes del vehículo”./“We have the capacity to supply aluminium components for various vehicle parts.” José Parra y Diego Plaza, AV Alumintran

though we also supply to machine-tool manufacturers,” he adds. Many of Polisol’s products are used on heat exchangers, pipes and tanks (water, fuel and oil), electric and electronic components, etc. “Our products are not particularly well-known and do not usually form part of the vehicle, but they do protect numerous parts on their way to the assembly line.” The firm has a sales office and warehouses in Madrid and most of the output is produced by Polisol’s parent company, Sinclair & Rush. It sells its products in the United Kingdom, Germany, Holland, Italy and Finland and subcontracts some processes to firms in Spain and Portugal.

A tier one and two supplier specialising in dip moulding, Polisol made its debut as an exhibitor at the Bilbao show “in a co-operative environment attractive to a relatively small firm like ours. Whilst here, we have emphasised what we consider to be one of our strengths — a product made in Europe.”

Automotive aluminium

Fruto de la fusión y rápida integración de los Ayuso and Alugom business groups, **AV Alumintran** is working “hard to break fully into the automotive industry. We have the capacity to supply aluminium components for various vehicle parts,” comment Sales Manager and Sales Delegate, North, José Parra and Diego Plaza, respectively. The company has combined its production resources at a single plant in the town of Villarejo de Salvanés (Madrid). “We are working to gain TS 16949 certification by the end of this year to meet automotive industry demands.” AV Alumintran is already starting to win orders and its potential automotive products include silent-block parts for shock absorbers, engine components, crumple bars, ball joint supports and roof rails.

AV Alumintran ya empieza a recibir pedidos y sus posibilidades en automoción incluyen piezas para silent-blocks de amortiguadores, componentes para motor, barras de deformación, soportes de rótulas, rieles de techo. “Está creciendo la utilización de aluminio por la tendencia de reducción de peso y por reciclabilidad”, señalan. La compañía cuenta con un representante comercial en Alemania, “un mercado importante para AV Alumintran”, destacan José Parra y Diego Plaza, quienes valoran positivamente aunar fuerzas con otras compañías en un modelo de cooperación. Desde otra firma madrileña, una de las impulsoras del proyecto Espacio Subconmeeting, **Técnica del Decoletaje (Tecnide)**, Mario Lobato, director general, habla de “un momento de incertidumbre positiva. Se constatan las perspectivas de crecimiento, pero sin una fiabilidad clara que permita decisiones sencillas en cuanto a inversión en maquinaria y contratación de personal. Sí podemos hablar de crecimiento, quizá no tanto de rentabilidad, pues es muy complicado levantar los precios que se tuvieron que reducir en los últimos años. Por otro lado, se está moviendo mucho el mercado europeo que había estado muy estancado, sobre todo en Alemania. Estamos diversificando mucho fuera de automoción, que aún supone para

“Use of aluminium is growing because of the trend to cut weight and because of its recyclability,” they explain. The company has a sales representative in Germany, “a major market for AV Alumintran,” highlight Messrs Parra and Plaza, who view joining forces with other companies in a co-operative setting positively.

Speaking on behalf of another firm from Madrid, and one of the driving forces behind the Espacio Subconmeeting project — **Técnica del Decoletaje (Tecnide)** — Managing Director Mario Lobato describes “an atmosphere of positive uncertainty. Growth prospects are evident but they are not reliable enough to allow simple decisions on things like investment in machinery or recruitment. There is growth, but perhaps not in profitability, as it is very hard to raise prices after being forced to lower them for the last few years. Nevertheless, the European market, which had stagnated badly, is showing strong signs of life, especially in Germany. We are diversifying widely outside the automotive sector, which still accounts for around 70% of Tecnide’s business, and are moving into areas like the solar thermal industry.” Referring to the automotive sector, Mr Lobato remarks, “We are getting deeply involved in assembly

>

SCHNELLECKE LOGISTICS

“Fiabilidad, innovación y profesionalidad”



Suministro a Fábricas

- Secuenciación / Almacenaje / Planificación
- Suministro de piezas de proveedores
- Handling, Picking y Packing
- Servicio JIT/JIS
- Almacenaje y gestión de stocks

Embalaje y Logística de Recambios

- Embalaje y envío SKD, MKD, CKD
- Envío a fábricas de producción overseas
- Organización de expedición y proceso informático
- Soluciones logísticas a medida

Ensamblaje de Módulos/ Soldadura de Componentes

- Desarrollo e Ingeniería de procesos
- Estampación
- Soldadura de piezas de estructura
- Montaje e Integración de actividades con valor añadido

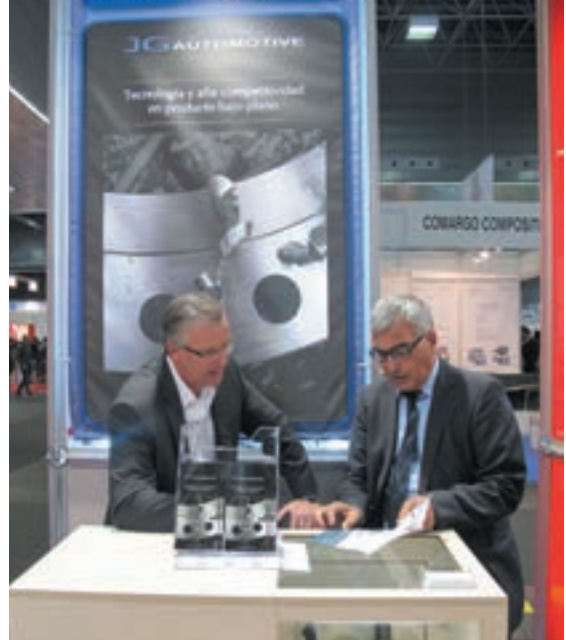
Transporte

- Grupaje nacional e internacional
- Cargas completas y parciales
- Intermodal
- Supply Chain Management

Pol. Ind. Arazuri-Orcoyen
Calle C Parcela 4/Calle D nº6
E-31160 Orcoyen (Navarra)
Tel: +34/948/ 20 90 00
Fax: +34/948/ 20 90 50

www.schnellecke.com
navarra@schnellecke.com
barcelona@schnellecke.com

Pol. Ind. Can Estella
Calle Galileo, nº1-9
E-08635 Sant Esteve Sesrovires (Barcelona)
Tel: +34 /93/ 703 77 00
Fax: +34/ 93/703 77 20



“Asumimos carga de trabajo en proyectos negociados con Compras y validados por los departamentos de ingeniería”./ “We work on projects negotiated with Purchasing and validated by Engineering”
Jorge Guilleuma, JG

“Estamos entrando mucho en ensamblaje para entregar al cliente conjuntos más completos”./ “We are getting deeply involved in assembly so we can deliver clients complete assemblies.” **Mario Lobato**, Técnica del Decoletaje, Tecnode

Tecnode en torno a un 70%, en terrenos como el sector termosolar”.

En automoción, Lobato remarca que “estamos entrando mucho en ensamblaje para entregar al cliente conjuntos más completos, tendencia que se está demandando mucho fuera de España. También estamos ampliando nuestra actividad en equipos de taller, equipos de recogida de aceite, gestión de AD Blue, raconería. Insisto en que notamos una mejora en el capítulo de exportación, si bien nuestros precios ya están bastante igualados con los de Alemania y Francia. En nuestro caso, las adjudicaciones de nuevos modelos en España no se están notando tanto como debería”.

Jorge Guilleuma, director general de **JG Automotive**, indica que, “a diferencia de las otras empresas en el stand agrupados, la nuestra no fabrica nada. Nuestra misión consiste en encontrar soluciones competitivas óptimas para nuestros clientes, a partir de un plano que ellos nos proporcionan. Trabajamos en un 99% en el sector metálico y sugerimos cuál es el proveedor y la tecnología adecuados a utilizar desde el punto de vista técnico y con menor coste”.

JG Automotive, dentro de la alianza Global Alliance Automotive, comparte su actividad con un total de 15 socios en otros tantos países. “Podemos trabajar con constructores, así como proveedores de toda la cadena de valor de un Tier 1 a un Tier 6. Nuestra actividad se centra un 70% en automoción, incluyendo automóviles, camiones, transmisiones, motores... Nuestra gestión se resume en que podemos incorporar 25 ingenieros al departamento de Compras de nuestro clientes, que solo perciben remuneración si tiene éxito. Asumimos carga de trabajo en proyectos negociados con Compras y validados por los departamentos de ingeniería”.

Jorge Guilleuma señaló que “participamos por primera vez en una feria como la de Subcontratación y el resto de empresas de Espacio Subconmeeting nos han ayudado en nuestra inexperiencia en este senti-

so we can deliver clients complete assemblies, a trend that is generating enormous demand outside Spain. We are also extending our business unit specialising in workshop equipment and oil and AD Blue management and accessories. It is worth underlining that we have seen an improvement in exports even though our prices are now fairly similar to those in Germany and France. In our case, the award of new models to Spanish plants is not having as much of an impact as it should.”

Managing Director of **JG Automotive** Jorge Guilleuma indicates, “Unlike the other firms on the group stand, we do not make anything. Our mission is to find optimal competitive solutions for our clients based on the drawings they give us. We do 99% of our work in the metalworking industry and we recommend the suppliers and technologies that meet our clients’ engineering requirements at the lowest cost.”

JG Automotive forms part of Global Alliance Automotive and works with 15 partners in the same number of foreign countries. “We can work with automakers, as well as with suppliers throughout the value chain from tier one to tier six. The automotive industry, i.e. cars, trucks, transmissions, engines, etc., generates 70% of our business. Our value proposition is that we can add 25 engineers to our clients’ purchasing departments who only get paid if they are successful. We work on projects negotiated with Purchasing and validated by Engineering.”

Mr Guilleuma explains, “It is the first time we have taken part in a show like Subcontratación and the other companies belonging to Espacio Subconmeeting have helped make up for our inexperience. We are very pleased with the outcome.”

Multisector

Although with fewer links to the automotive industry, Valencian firm **Esmet** travelled to the exhibition in Bilbao for the fourth time.

“Hemos tenido proyectos para automoción en terrenos como el control de fluidos o válvulas de climatización”./ “We have worked on automotive industry projects in fields like fluid control and climate control valves.”

Rafael Santos, Esmet

do. Estamos muy contentos de con esta experiencia”.

Multisectorial

Aunque con un menor vínculo en automoción, la empresa valenciana **Esmet** acudió por cuarta vez a la feria vizcaína.

Rafael Santos, director de Proyectos de esta empresa dedicada a la estampación en caliente de latón, mecanizados y montaje, comenta que “hemos tenido proyectos para automoción en terrenos como el control de fluidos o válvulas de climatización. Nos definimos como un colaborador de nuestros clientes desde las primeras fases del diseño de un producto, tratando de aportar siempre la solución óptima”.

Esmet opera en diversos sectores en los que se utiliza el latón, aportando componentes como válvulas y accesorios para control de fluidos; soluciones eléctricas para alta, media y baja tensión; mecanizados; decoración... “Nuestra presencia en la feria responde al buen momento de la coyuntura macroeconómica con empresas que se animan, de nuevo, a comprar en la zona euro. Ya hemos expuesto anteriormente con Espacio Subconmeeting y nos gustó la experiencia”, añade Santos.

Manuel Ruiz y Juan Pablo Roldán, técnicos comerciales de la firma madrileña **Construcciones Metálicas Albero**, comentan que la actividad de su empresa para automoción “se centra en la parcela de recambios. Suministramos soportes para las baterías de los sistemas de aire acondicionado y para catalizadores. Este sector puede suponer para nuestra empresa en torno a un 10% de nuestra actividad”. Esta firma también entrega soportes y largueros para camiones, así como piezas especiales para chasis o protecciones de guardabarros”.

Con una alta especialización en operaciones de corte, plegado, soldadura o curvado en la actividad de transformación de chapa bajo plano, se estrenaron en la feria de Subcontratación bajo el paraguas de Espacio Subconmeeting, “para conocer potenciales clientes y para interactuar con las empresas de este proyecto, entre las que, en determinados casos, podemos ser clientes o proveedores”, concluyeron los representantes de la empresa. ✎



Project Manager at this firm specialising in hot brass stamping, machining and assembly, Rafael Santos comments, “We have worked on automotive industry projects in fields like fluid control and climate control valves. We define ourselves as our clients’ partners right from the initial product design phases, always striving to provide them with an optimal solution.”

Esmet works in a variety of sectors that use brass, delivering components like fluid control valves and accessories; electrical parts for high, medium and low voltage systems; machined components; and decorative elements. “We are attending the trade fair to take advantage of the improving macroeconomic conditions, as companies are once again making purchases in the Eurozone. We have exhibited with Espacio Subconmeeting before and we enjoyed the experience,” adds Mr Santos.

Manuel Ruiz and Juan Pablo Roldán, sales engineers of Madrid-based firm **Construcciones Metálicas Albero**, mention that their company’s work with the automotive industry “focuses on replacement parts. We supply supports for air-conditioning system batteries and catalytic converters. The sector accounts for as much as about 10% of our company’s business.” The firm also delivers supports and cross members for trucks, as well as special chassis parts and mudguard protectors. Highly specialised in cutting, folding, welding and bending sheet metal to clients’ drawings, the firm took part in Subconmeeting for the first time on the Espacio Subconmeeting stand “to meet potential clients and interact with the firms involved in this project, as we could be clients or suppliers of several of them,” conclude the company’s representatives. ✎

“Suministramos soportes para las baterías de los sistemas de aire acondicionado y para catalizadores”./ “We supply supports for air-conditioning system batteries and catalytic converters.”

Manuel Ruiz y Juan Pablo Roldán, Construcciones Metálicas Albero