



ENTREVISTAMOS AL PRESIDENTE DE LA FEAMM JON KEPA IDOIAGA

ENTREVISTÁMOS O PRESIDENTE DA FEAMM JON KEPA IDOIAGA

JON KEPA IDOIAGA
 Presidente de Feamm,
 Federación Española de Asociaciones
 Empresariales de Moldistas y Matriceros

Jon Kepa, presidente de FEAMM. Para aquellos que no conocen FEAMM ¿que es, a quien representan y que ventajas ofrecen a sus asociados?

FEAMM representa al conjunto de las empresas fabricantes de moldes y matrices del Estado, y las ventajas que ofrece a sus asociados se pueden resumir principalmente en la orientación y ayuda a la internacionalización de las empresas en Países emergentes, con el apoyo del ICEX el cual es directamente gestionado por los representantes de FEAMM, así como la puesta en común de buenas prácticas de las diferentes empresas en proyectos innovadores, no solo a nivel técnico, sino también a nivel de gestión. Por otra parte FEAMM proyecta a sus asociados de forma permanente la situación y la evolución del sector tanto en el País como en el resto del mundo.

¿Cómo es el escenario del sector en éste momento en España y en Europa, en términos de número de empresas, personal destinado y facturación, con respecto al resto del mundo?

En España, después de la contracción sufrida por el sector tras la crisis, considero que se ha adaptado a la nueva demanda y que muestra signos evidentes de recuperación, no se crean nuevas empresas, pero las que se mantienen, van creciendo en número de personas y facturación aunque de forma prudente y controlada. Europa sigue una evolución similar con respecto a la comentada en España y con respecto al resto del mundo, aunque todavía tiene un cierto potencial de crecimiento en la zona Europa del Este, el ritmo de crecimiento no es comparable al de determinados países emergentes que están polarizando el mercado de forma importante.

¿Existe la temida deslocalización hacia nuevos países productores como Europa del Este y Asia, por ejemplo?

Esta deslocalización ya se ha dado en años anteriores y podemos decir que estos Países actualmente forman ya parte de la tarta, tienen su posicionamiento y hemos sido capaces de convivir y adaptarnos a estas nuevas condiciones de mercado. Actualmente no forman parte de las principales amenazas de nuestro sector.

¿En qué medida la creación de nuevos países productores frente a los productores originales (Estados Unidos, Europa Occidental y Japón) afecta a la rentabilidad del producto y a la capacidad productiva?

Lógicamente el mercado se está desplazando a estos nuevos países productores, por lo que parte de la capacidad productiva instalada en los países productores originales se ha visto obligada a desplazarse a estos países, y la capacidad productiva que se ha mantenido se ha visto afectada directamente en la rentabilidad.

A su criterio, qué aspectos se deberían mejorar para mantener las industrias española y europea del molde.

Sin duda la apuesta por el I+D+i será siempre un elemento diferenciador con respecto a los nuevos países emergentes que nos posicionará tecnológicamente siempre por encima de ellos en proyectos que sean demandantes de este diferencial. Por otra parte potenciar la internacionalización de nuestras empresas nos permitirá posicionarnos de forma global ante nuestros Clientes con el fin de retener parte de los Proyectos en nuestro País.

Jon Kepa, presidente da FEAMM. Para aqueles que não conhecem a FEAMM, o que é, a quem representa e quais as vantagens que oferece aos seus associados?

A FEAMM representa o conjunto de empresas fabricantes de moldes e matrizes do Estado e as vantagens que oferece aos seus associados podem ser resumidas principalmente na orientação e ajuda à internacionalização das empresas em Países emergentes, com o apoio do ICEX, o qual é diretamente gerido pelos representantes da FEAMM, assim como o acordo de boas práticas das diferentes empresas nos projetos inovadores, não apenas a nível técnico, mas também a nível de gestão. Por outro lado, a FEAMM projeta aos seus associados, de forma permanente, a situação e a evolução do setor tanto no País como no resto do mundo.

Como é o cenário do setor neste momento em Espanha e na Europa, em termos de número de empresas, pessoal destinado e faturação, em relação ao resto do mundo?

Em Espanha, após a contração sofrida pelo setor depois da crise, considero que se adaptou à nova demanda e que mostra indícios evidentes de recuperação, não são criadas novas empresas, mas as que se mantêm, vão crescendo em número de pessoas e faturação, se bem que de uma forma prudente e controlada. A Europa segue uma evolução similar no que diz respeito à comentada em Espanha e relativamente ao resto do mundo, há ainda um certo potencial de crescimento na zona da Europa do Leste, o ritmo de crescimento não é comparável ao de determinados países emergentes que estão a polarizar o mercado de forma importante.

Existe a temida deslocalização para novos países produtores como os países do Leste Europeu e da Ásia, por exemplo?

Esta deslocalização já ocorreu em anos anteriores e podemos dizer que estes países atualmente formam já parte do bolo, têm o seu posicionamento e temos sido capazes de conviver e adaptar-nos a estas novas condições de mercado. Atualmente não formam parte das principais ameaças do nosso setor.

Em que medida a criação de novos países produtores face aos produtores originais (Estados Unidos, Europa Ocidental e Japão) afeta a rentabilidade do produto e a capacidade produtiva?

Lógicamente o mercado está a deslocar-se para estes novos países produtores, pelo que parte da capacidade produtiva instalada nos países produtores originais se tem visto obrigada a deslocar-se para estes países e a capacidade produtiva que se manteve, tem-se visto afetada diretamente na rentabilidade.

De acordo com o seu critério, que aspetos deveriam ser melhorados para manter as indústrias espanhola e europeia do molde?

Sem dúvida a aposta no I+D+i será sempre um elemento diferenciador relativamente aos novos países emergentes que nos posicionará tecnológicamente sempre acima deles em projetos que sejam demandantes deste diferencial. Por outra parte, potenciar a internacionalização das nossas empresas permitir-nos-á tomar posição de forma global face aos nossos clientes com o fim de reter parte dos projetos no nosso País.

¿Nos marcan pautas las grandes corporaciones?

Efectivamente, las grandes corporaciones a la hora de desarrollar e implantar sus estrategias, tratan de arrastrar a sus Proveedores como parte fundamental para poder garantizar la viabilidad de las mismas.

El acierto en el diseño y fabricación del utillaje puede significar ahorros importantes en términos de peso, materiales y fases de montaje, componentes, etc. Este conocimiento exige dominar los software de diseño, además de poseer experiencia a pie de máquina, en términos de ajuste y de control de piezas. ¿Esta formación propia del sector se está fomentando de algún modo desde las administraciones públicas?

Desgraciadamente, la formación adaptada a nuestro sector es una asignatura pendiente de las administraciones, que desde nuestras empresas estamos combatiendo potenciando de forma interna dicha necesidad, evidente y absolutamente necesaria para garantizar la supervivencia del sector.

EMOLDE, el molde mecatrónico. ¿Vamos hacia la industria 4.0?

Los moldes mecatrónicos son una realidad gracias a la iniciativa innovadora de FEAMM. De momento es algo reservado a aquellas empresas clientes que necesitan un control de calidad muy exhaustivo de cada una de las piezas y no podemos hablar de una aplicación generalizada.

Representante compartido: Nos puede explicar ésta opción de internalización.

Con el representante podemos ayudar a aquellas pymes que, por su reducido tamaño, no tienen recursos para iniciarse en la exportación. Cómo los recursos son compartidos, por un módico precio una pyme puede tener un representante a tiempo parcial en países como México, dónde ya está operativo.

¿Cuáles son los objetivos más inmediatos de la federación?

Los objetivos de la federación a corto plazo son el seguir captando empresas en diferentes áreas geográficas, de forma que la representatividad del sector nos pueda permitir tener una fuerza mayor ante la administraciones y organismos para que finalmente pueda redundar en las empresas asociadas en las líneas de trabajo marcadas en la primera cuestión.

Refiriéndonos al sector de moldes y matrices, ¿a qué dificultades se enfrenta el sector en la actualidad?

Una de las dificultades más importantes a las que nos enfrentamos es la necesidad de financiación a las que nos vemos sometidos por nuestros Clientes para poder abordar los proyectos. Por otra parte, el tamaño medio de las empresas que conforman el sector es reducido y esto dificulta de forma importante el acceso tanto a los grandes proyectos como a la internacionalización.

As grandes corporações marcam-nos pautas?

Efetivamente, as grandes corporações no momento de desenvolver e implementar as suas estratégias, tratam de arrastar os seus fornecedores como parte fundamental para poder garantir a viabilidade das mesmas.

O acerto no desenho e fabrico de utensílios e ferramentas pode significar importantes poupanças em termos de peso, materiais e fases de montagem, componentes etc. Este conhecimento exige dominar os software de desenho para além de possuir experiência com a maquinaria, em termos de ajuste e de controlo de peças. Esta formação própria do setor está a ser fomentada de algum modo apartir das administrações públicas?

Infelizmente, a formação adaptada ao nosso setor é uma disciplina pendente das administrações, que desde as nossas empresas estamos a combater, potenciando de forma interna dita necessidade, evidente e absolutamente necessária para garantir a sobrevivência do setor.

EMOLDE, o molde mecatrónico. Estamos a caminhar para a indústria 4.0?

Os moldes mecatrónicos são uma realidade graças à iniciativa inovadora da FEAMM. Por enquanto é algo reservado àquelas empresas clientes que necessitam um controlo de qualidade muito exhaustivo de cada uma das peças e não podemos falar de uma aplicação generalizada.

Representante partilhado: pode-nos explicar esta opção de internacionalização?

Com o representante podemos ajudar aquelas PME's que, pelo seu tamanho reduzido, não têm recursos para iniciar-se na exportação. Como os recursos são partilhados, por um módico preço uma PME pode ter um representante a tempo parcial em países como o México, onde já está operacional.

Quais são os objetivos mais imediatos da Federação?

Os objetivos da Federação a curto prazo são continuar a captar empresas em diferentes áreas geográficas, de forma a que a representatividade do setor nos possa permitir ter uma força maior face às admisnitrações e organismos para que finalmente os empresas associadas possam ter vantagens nas linhas de trabalho marcadas na primeira questão.

Referindo-se ao sector de moldes e matrizes, quais são as dificuldades às quais se enfrenta o setor na atualidade?

Uma das dificuldades mais importantes à qual nos enfrentamos é a necessidade de financiamento à qual nos vemos submetidos pelos nossos clientes para poder abordar os projetos. Por outro lado, o tamanho médio das empresas que constituem o setor é reduzido e isto dificulta de forma importante o acesso tanto aos grandes projetos como à internacionalização.

