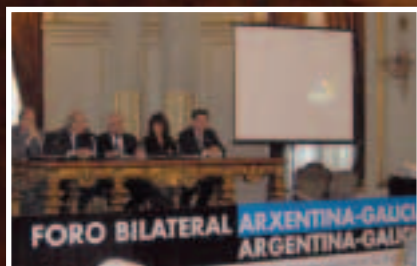




Seminario Gestión LEAN



Foro Bilateral:
Arxentina-Galicia
■ Pág. 6



Galiperfil
Rincón del Asociado
■ Págs.10-11-12



Simposium de
la Construcción
■ Pág. 13



CD Corporativo
Pág. 4

Concept-Furniture: El
Mueble del Futuro
Pág. 4

Eco-Mueble: El Mueble
Sostenible
Pág. 5



Plataforma Oferta-
Demanda de
Productos y Servicios
Pág. 5

Foro Bilateral
Arxentina-Galicia
Pág. 6



31 de Mayo
Jornadas Biomasa
Pág. 6

Proyecto Vixia
Pág. 7

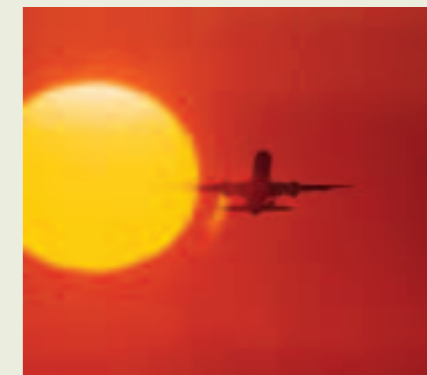
7 de Junio
Sesión PRM
Pág. 8



7 de Julio
Seminario Gestión
Lean
Pág. 9

Rincón del Asociado
Págs. 10-11-12

6 al 10 de Junio
Simposium de la
Construcción
Pág. 13



15 de Julio
Jornada Trabajo
Misión Comercial
China
Pág. 13



6 de Julio
Entorno Económico
Pág. 14

6 de Julio
Entorno Financiero
Pág. 15

Ayudas y Subvenciones
Pág. 16

Ferias
Págs. 17-18

Calendario
Pág. 18



CD Corporativo

El Cluster de la Madera de Galicia está desarrollando un CD corporativo de todos los asociados en formato

miniCD en castellano, gallego e inglés, con el objetivo de disponer de una herramienta de promoción y marketing sec-

torial. En él se incluirá el video corporativo del sector acompañado de las principales cifras e indicadores de cada subsec-

tor de manera que proporcione información del entorno económico de la cadena de la madera en Galicia. Además las empresas asociadas se clasificarán alfabéticamente y por subsectores. Para cada empresa habrá una foto de fábrica, información general de la empresa, y fotos de producto, dependiendo de la información que haya aportado cada una.

Aunque el desarrollo del CD está liderado por el Jefe de Grupo de Comunicación y Marketing, D. Fernando Caramés, el proceso está abierto a cualquier sugerencia o aportación de nuestros asociados. ■



Concept-Furniture: El Mueble del Futuro

El Grupo de Formación, Innovación y Diseño planteaba la necesidad de realizar una investigación sociológica que, enmarcada en un proyecto denominado Concept-

Furniture: El Mueble del Futuro, permita anticipar las principales tendencias de consumo de mobiliario en España para los próximos años.

El objetivo general es

obtener información sobre tendencias y necesidades latentes de los consumidores de mobiliario de hogar en España que orienten el diseño de los productos para el período 2005-2010. Para ello, se propone la realización de una investigación de carácter socioló-

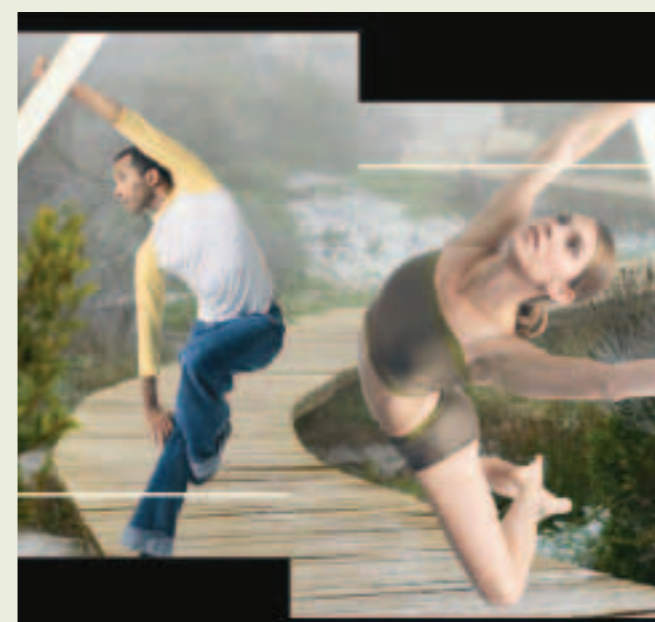
gico, la cual contemple los siguientes objetivos específicos:

Analizar los patrones de comportamiento de consumo de mobiliario de hogar en España según las distintas mentalidades y estilos de vida de los hogares.

Identificar necesidades de consumo de mobiliario no cubiertas en la actualidad a partir de los momentos de uso del producto según distintas mentalidades de los hogares.

Orientar la integración del mueble con el resto de componentes del hábitat (iluminación, textil-hogar, etc.).

Conocer la actitud de los consumidores de muebles hacia las principales tendencias socioculturales de la actualidad, de manera especial hacia los aspectos medioambientales y de seguridad. ■



Eco-Mueble: El Mueble Sostenible

El mueble, como cualquier otro producto de consumo, está sometido a las demandas sociales del momento. En la actualidad, tanto la presión social como legislativa, está impulsando la adopción de técnicas, materiales y procesos que demanden cada vez menos recursos medioambientales en la producción de bienes de consumo.

Como resultado, la industria debe prepararse para atender a los nuevos retos de forma eficiente. Hemos de ser capaces de convertir las nuevas exigencias en oportunidades de negocio, combinando el respeto por el medio ambiente con la rentabilidad del proyecto empresarial.

El objetivo general de la propuesta es evaluar el impacto medioambiental de un mueble y su sistema de embalaje y localizar aquellas etapas o aspectos que generan las mayores cargas medioambientales con el fin de proponer una serie de mejoras que disminuyan dichos impactos potenciales desde la fase de diseño del producto, hasta que éste pasa a dejar de ejercer su función y es un residuo o subproducto. ■



Plataforma Oferta-Demanda de Productos y Servicios

El Cluster de la Madera de Galicia está desarrollando una **Plataforma Oferta-Demanda de Productos y Servicios**, con el objetivo de facilitar la creación de negocio a través de la cooperación entre las empresas que se adhieran a esta iniciativa.

La iniciativa parte del Grupo de Cooperación y Nuevos Negocios, y consiste en, a partir de un formulario de encuesta que deberá cumplimentar la empresa interesada, volcar toda la información recopilada en una Plataforma Web. De esta forma, mediante un buscador y eligiendo los criterios de búsqueda que se deseen, podrá disponer automáticamente de información acerca de productos o servicios que usted ofrece o demanda.

Además, esta herramienta contará con una opción de búsqueda con

publicación de ofertas y generación de avisos automático, mediante el cual usted recibirá un e-mail, a la cuenta de correo que usted predetermine, en cuanto el sistema encuentre una oferta que se ajuste al perfil que usted demanda. En el mail aparecerán los datos de contacto de la empresa oferente así como el formulario de encuesta de dicha empresa.

La Plataforma Web colgará de la web del Cluster y sólo tendrán acceso a ella aquellas empresas que nos hayan enviado la encuesta cumplimentada. Las empresas que todavía no hayan entregado la encuesta y deseen participar de esta iniciativa, por favor, pónganse en contacto con el Cluster de la Madera de Galicia en el Tfno. 981-93 72 61 o en areatecnica@clustermadera.com



Foro Bilateral Argentina-Galicia

El pasado mes de mayo (del 15 al 19) se celebró el foro bilateral Galicia-Uruguay, en colaboración con la Consellería de Emigración y el IGADI. Las empresas participantes del Cluster de la Madera de Galicia fueron: Forestal del Atlántico, Industrias Losán, Molduras del Noroeste, Muebles Hermida y Pérez Torres Marítima, representando al Cluster viajó el Gerente Juan A. Penas.

Igualmente, del 2 al 6 de julio, tuvo lugar el foro bilateral Galicia-Argentina, al que acudieron, además de empresas de otros sectores productivos, las firmas Forestal del Atlántico, Maderas Villapol, y Muebles Hermida, como empresas asociadas al Cluster de la Madera de Galicia.

Estos foros bilaterales permiten tener una visión general del país desde el punto de vista socio-económico así como los datos macroeconómicos

que nos aportaron permiten hacer una valoración de las tendencias futuras en dichos países. También permitió valorar el contexto político así como conocer de forma directa a las personas que forman parte de un país que, a pesar de la crisis, tienen unas capacidades formativas y culturales muy a tener en cuenta. El contacto personalizado con empresas donde la Economía no acompaña en exceso ha permitido ver posibilidades de negocio, oportunidades de compra, oportunidades de entrar en un mercado que debe relanzarse y descubrir que también hay nichos y segmentos para vender. Empresas volcadas en cooperar y buscar salidas óptimas para el futuro. ■



31 de Mayo

Jornadas Biomasa

El pasado 31 de mayo, el Cluster de la Madera de Galicia participó como invitado a las Jornadas Nacionales sobre Gestión de Biomasa Agroforestal. Al acto estaba invitado Juan A. Penas para participar en una Mesa Redonda cuya temática era "Situación Actual y Oportunidades del Aprovechamiento de la Biomasa Forestal".

Estas Jornadas, celebradas en el Hotel Puerta del Camino de Santiago de Compostela, estaban promovidas por la Consellería de Medio Ambiente y se pretendía reabrir el debate en torno a la Gestión de la Biomasa en Galicia. Se trataron diversos aspectos desde la producción, recogida y valorización de biomasa, hasta la producción y uso de biocombustibles.

El acto estaba patrocinado por el Grupo Ence, Sogama, Grupo Guascor,

Grupo Sufi, y contaban con colabores de excepción como Iberdrola, Kollvik y el Grupo Tradebe.

En el público asistente estaban representados los principales colectivos afectados por esta problemática, así pues, en las mesas redondas se generó un debate muy enriquecedor en el que diversos propietarios forestales, responsables de la Administración y responsables del sector industrial, expusieron sus inquietudes y puntos de vista al respecto.

Las Jornadas sirvieron para reabrir el debate de la gestión de la biomasa en Galicia, y significaron un punto de encuentro en donde todos los agentes afectados se dejaron oír.

Aquellas personas interesadas en las ponencias, por favor pónganse en contacto con el Cluster de la Madera de Galicia. ■



El Cluster de la Madera de Galicia, en colaboración con el CIS Galicia, está desarrollando un sistema de vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva denominado Proyecto Vixía, con el objetivo de realizar de forma sistemática la captura, análisis, difusión y la explotación de la información útil para el crecimiento y supervivencia de las empresas.

Las empresas que se han adherido a este proyecto son Grupo B&P Cocinas, Moblegal, Molduras del Noroeste y Portadeza, inicialmente se realizará una prueba piloto para evaluar la operatividad de esta herramienta en sus centros productivos, en función del éxito de esta prueba piloto, se podrá hacer extensible a otras empresas asociadas que lo deseen.

Las empresas interesadas visitaron el CIS Galicia, en donde se hizo una demostración de las distintas aplicaciones de este sistema de vigilancia tecnológica y se explicó su funcionamiento. En este momento un equipo técnico está visitando las empresas participantes para realizar una labor de consultoría previa, de manera que permita conocer cuáles son las necesidades de cada empresa y los objetivos que persigue. Con esta información, a posteriori se diseñará *ad hoc* la herramienta para cada empresa, de forma que ésta sea totalmente operativa y se ajuste a los requerimientos prefijados.



Proyecto Vixia

¿Para qué sirve el Sistema "Vixía"?

El Sistema "Vixía" se estructura en cuatro áreas principales:

1. Información general: en este apartado se recoge toda la información para estar al día. La actualidad socioeconómica, información sobre ayudas, disposiciones y normativa, publicaciones, etc.

2. Información estratégica (Vigilancia del Entorno y de las Tecnologías): Contiene la información de las tecnologías que afectan a los procesos técnicos y al producto, información sobre competidores, mercados,

etc. proporcionada por fuentes especializadas de información tanto públicas y/o gratuitas, como de acceso restringido.

3. Información interna: funciona como gestor e integrador de contenidos informativos. De esta forma, la información que se genera y circula internamente por la empresa (bases de datos de clientes, biblioteca técnica, información sobre proyectos, documentación controlada, etc.) se puede tratar para su integración como si de una fuente de información externa se tratase.

La ventaja evidente de la integración de la información de carácter interno es que los usuarios pueden acceder a toda la información que le afecta de forma sencilla y eficaz, a través de una interfaz que homogeneiza la presentación de la información sin necesidad de alterar los soportes y formatos en que están contenida la información -y el conocimiento- original. Todo ello de forma totalmente segura y confidencial, y con la posibilidad de establecer niveles de acceso y/o edición de la información.

4. Información "a la carta": en ocasiones, la empresa debe hacer frente a necesidades puntuales de información que van más allá de la personalización establecida en los perfiles, o que, debido a su particular complejidad, requieren el apoyo y soporte de un técnico en gestión de información. Normalmente, la empresa no cuenta con personal con esta especialización entre su plantilla. A través de "Vixía" puede acceder a los servicios profesionales del personal técnico del Área de Información del CIS Galicia, actuando de esta forma como eventual Unidad de Información externalizada.

Por otra parte, este apartado se contempla también como punto de acceso y canal de comunicación entre la empresa y los servicios de consultoría e información proporcionados por terceros con los que se establezcan los oportunos acuerdos de colaboración. ■



7 de Junio

Sesión PRM

El proyecto Estrategia de Marketing Sectorial Horizontal Internacional (Prescriber Relationship Management, PRM), se trata de un sistema de integración del conocimiento colectivo que implica una dinámica de aprendizaje constante para el cluster y al mismo tiempo posibilita establecer un esquema de relaciones con los agentes prescriptores que reforzará las capacidades colectivas e individuales de las empresas que pertenezcan al cluster. De esta forma los prescriptores obtendrán información sistemática y personalizada sobre los materiales, productos, soluciones y aplicaciones realizadas por el cluster. Así como innovaciones técnicas o normativas, e inventarios de proveedores de materiales, productos elaborados en Galicia y servicios complementarios. Tam-

bién se ofrecerían servicios de apoyo técnico, soluciones para diseño de proyectos, etc. A lo largo de esta primera implantación de la Estrategia de Marketing Sectorial nos centraremos en las actividades de segunda transformación, por ser las más cercanas al consumidor final y las que arrastrarán, de una forma decidida, la mejora en el resto de actividades. Para conocer de primera mano el alcance de este Proyecto, el pasado 7 de junio una delegación de empresas asociadas al Cluster de la Madera de Galicia se reunía con el Presidente de la Asociación de Graniteros de Galicia, D. Gumersindo García, por haberse implementado ya este tipo de actuaciones en el sector del granito. D. Gumersindo aclaró diver-

sos aspectos de interés y decisivos a la hora de acometer un Proyecto de estas características. A posteriori, D. José Cabanelas Omil, Catedrático de la Universidad de Vigo en Estrategia Empresarial, expuso una propuesta orientada al sector de la madera con la misma finalidad que lo desarrollado por la Asociación de Graniteros. Además se presentó al Delegado del Estado en el Consorcio de la Zona Franca de Vigo, de acuerdo con la línea estratégica del Consorcio de apoyo a la internacionalización de los sistemas productivos de fuerte identidad regional, la posibilidad de establecer una colaboración entre el Cluster de la Madera de Galicia y la Universidad de Vigo para diseñar una Estrategia de Marketing Sectorial para la prescripción internacional de las actividades de la segunda transformación de la Madera. ■



7 de Julio

Seminario Gestión Lean

El jueves 7 de Julio de 2005, en el Hotel Los Abetos de Santiago de Compostela, el Clúster de la Madera de Galicia reunió a cien empresarios del sector en el Seminario sobre "La Competitividad Empresarial basada en el flujo de actividad ágil, flexible y desprovisto de despilfarros (Lean)". James P. Womack, presidente de la Lean Enterprise y autor de "Lean Thinking", y Lluís Cuatrecasas, ingeniero industrial y catedrático de Organización de la Universidad Politécnica de Cataluña coincidieron en que las empresas del Clúster de la Madera pueden buscar formas eficaces de acelerar los procesos a través del

Lean Management, un sistema basado en evitar despilfarros. Estos dos profesionales aseguraron que este sistema consigue un producto de calidad, a un bajo coste y en un plazo de entrega rápido, lo que convierte a la

empresa en competitiva. "Se trata de fabricar lo que el consumidor quiere, en la cantidad que desea y en el momento en que lo solicita. El resto es un desperdicio" explicó Lluís Cuatrecasas. Como ejemplo del

"Sistema Lean" pusieron a todas las empresas del sector del automóvil - a Toyota en cabeza como su creadora - y, en Galicia a Zara. En la actualidad, una de las empresas del Clúster de la Madera, Portadeza, está poniendo este sistema en funcionamiento. Según explicó Lluís Cuatrecasas "en este momento estamos con los procesos pilotos, pero ya estamos consiguiendo mejoras tanto en la productividad, en el tiempo de ejecución del producto como en el número de trabajadores". El Lean Management es el sistema de



producción estándar del siglo XXI, pues cualquier tipo de proceso se puede gestionar con él, desde empresas de servicios hasta todo tipo de sectores como el de la madera lo están adoptando. "Es fácil explicar el proceso. Pero es difícil llevarlo a la práctica, porque exige disciplina y mucha organización por parte de la empresa" añadió Cuatrecasas. Por su parte, James P. Womack habló de "cómo dirigir negocios, buscando el mayor provecho. Tras años de estudio en Japón, y en la empresa Toyota, Womack afirmó que "este sistema es el mejor y el más concreto -y lo presentó- como el sistema del siglo XXI". James P. Womack es Presidente de la Lean Enterprise Institute. Entre sus actividades están la formación, investigación, la organización de cursos profesionales y charlas, así como la publicación de libros. En este momento, el Lean Enterprise Institute tiene afiliados en México, Brasil, Alemania, Reino Unido... y están en negociaciones con otros países como China... ■

“Este sistema consigue un producto de calidad, a un bajo coste y en un plazo de entrega rápido, lo que convierte a la empresa en competitiva.”