

**STAUFF**

## Ampliación de la capacidad de producción en Werdohl

En la sede central de la empresa en Werdohl, Stauff ha comenzado a operar una máquina de ciclo circular para uniones roscadas para tubos, en la que al año se producirán unos 1,5 millones de uniones roscadas en T, uniones angulares y piezas en cruz a partir de patrones base forjados. Con ello, Stauff, como proveedor integral de todos los componentes para tuberías hidráulicas, responde a la gran demanda de un programa propio de uniones roscadas para tubos «Stauff Connect», introducido en el mercado en Alemania en 2015. En abril comenzó a operar una segunda máquina de ciclo circular para la fabricación de uniones rectas de material de barra con una cantidad de producción que duplica la existente hasta entonces.

«Con estas potentes instalaciones en este año incrementamos nuestra capacidad de producción de 10 a 15 millones de piezas y garantizamos a nuestros clientes, también respondiendo a la creciente demanda actual, una alta disponibilidad», explica Ralf Oberbossel, director gerente de Stauff y responsable, entre otras áreas, de la producción mecanizada. La inversión asciende a un total de 6,2 millones de EUR. Condicionada por la economía general, la empresa ha registrado un crecimiento considerable en cada uno de sus diez grupos de productos en total, el máximo –como se esperaba– en Stauff Connect. El programa de uniones roscadas se ha diseñado para uniones y conexiones de tuberías métricas con diámetros de 6 a 42 mm conforme a DIN 2353 e ISO 8434-1.

Gracias al control numérico programable individualmente de las máquinas de ciclo circular, la sujeción completamente automática de las piezas en bruto y la fácil accesibilidad a las estaciones de procesamiento, con tiempos de ajuste cortos y cambio de herramienta rápido, se optimizan los procesos de producción y se garantiza una calidad del producto elevada constante. Además, en Werdohl hay disponibles centros de procesamiento ultramodernos para la producción a corto plazo de series pequeñas y medianas, así como de variantes definidas por el cliente.

«Nos hemos preparado con tiempo para la creciente demanda en todos los pasos que garantizan a nuestros clientes unos plazos de entrega cortos», comenta Oberbossel. Como consecuencia, el crecimiento de la capacidad de producción viene acompañado de una ampliación de las superficies de almacén y de la logística. El año pasado, en el centro logístico automatizado de Neuenrade, muy cerca de la sede productiva de Werdohl, se ampliaron los puestos para contenedores a más de 55.000 y los puestos para palés a más de 10.500. En Neuenrade radica también uno de los proveedores con experiencia de servicios de galvanizado de la empresa. Así, los trayectos para el revestimiento de los componentes con la superficie de cinc/níquel de alta calidad y su montaje posterior son cortos y garantizan una entrega rápida. Desde la adquisición de Voswinkel GmbH en 2015, el Grupo Stauff es uno de los principales fabricantes de acoplamientos de cierre rápido y de válvulas para mangueras. Ya a finales de 2017 se invirtió en la producción de los productos Voswinkel y se reemplazaron los modelos antiguos de tornos automáticos por una máquina de transferencia. Este año se pondrá en funcionamiento otra máquina de transferencia. Jörg Deutz, CEO del Grupo Stauff:

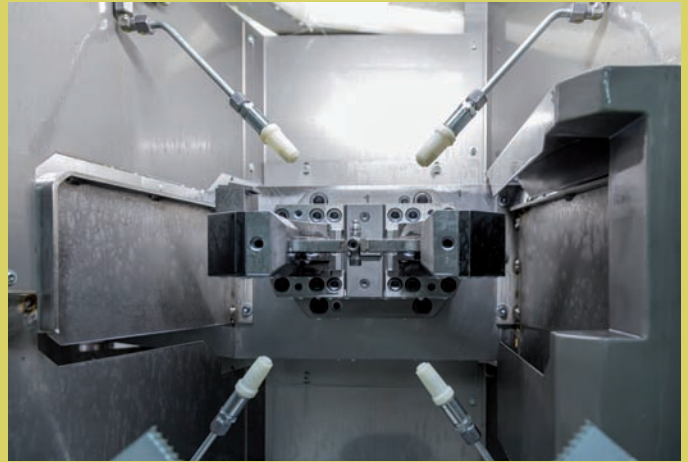
**EPTDA**

## Participación en las principales ferias de primavera

La Asociación de Distribuidores de Transmisión de Potencia para la región de Europa, Oriente Medio y África (EPTDA), principal organización del sector de la transmisión mecánica de potencia y el control del movimiento (PT/MC) en dicha región, ha estado en dos de las principales ferias comerciales europeas: Drives & Controls, en Birmingham e IAMD 2018, en Hannover. Desde 2003, la EPTDA ha mantenido y fomenta una colaboración sólida con los organizadores de los principales acontecimientos y ferias comerciales del sector para crear soluciones competitivas que garanticen una visibilidad rentable y óptima

de la marca. Una de las principales ventajas de estas alianzas estratégicas son los exclusivos paquetes de expositor y visitante diseñados específicamente para los miembros de la EPTDA. «Uno de los principales objetivos de la EPTDA es garantizar que todos sus miembros disfruten de ventajas tangibles y valiosas. Nos movemos en un sector en el cual el reconocimiento de la marca y la oferta de productos y servicios de gran calidad son dos de los principales motores de desarrollo comercial para las organizaciones. Por lo tanto, era lógico que la EPTDA estuviera presente en dos de las principales ferias comerciales europeas del sector esta primavera: Drives & Controls, en Birmingham (Reino Unido), e IAMD 2018, en Hannover (Alemania). El pabellón de la EPTDA estaba diseñado para ofrecer a las empresas afiliadas la oportunidad de disponer de una presencia estratégica y una gran visibilidad, manteniendo su identidad específica como empresa», explica Hans Hanegreefs, vicepresidente ejecutivo de la EPTDA.

Tras su exitosa presencia en las ediciones de los últimos años,



Con una máquina de ciclo circular nueva, Stauff reacciona a la gran demanda de «Stauff Connect», el programa propio de uniones roscadas para tubos introducido en el mercado en 2015.

«Actualmente el mercado nos avala gracias a nuestra estrategia de ofrecer a través de un mismo proveedor todos los componentes para tuberías hidráulicas junto a los productos Voswinkel. También en el mercado internacional ocupamos los primeros puestos entre los proveedores integrales que desarrollan y producen todos sus productos, y ello tan solo unos pocos años después de la introducción de Stauff Connect y de la adquisición de Voswinkel.» Desde la fusión de los departamentos de Ventas y Logística a principios de enero de 2018, los clientes de ambas empresas pueden adquirir todos los productos a través de Walter Stauffenberg GmbH & Co. KG. El grupo de empresas Stauff, al que también pertenece la empresa Voswinkel GmbH desde abril de 2015, desarrolla, produce y comercializa componentes de tuberías y accesorios hidráulicos para la construcción de máquinas y equipos y para

el mantenimiento industrial desde hace más de 50 años. En el programa de productos hay hoy unos 40.000 componentes estándares catalogados en diez grupos de productos, así como muchas soluciones especiales y soluciones para sistemas, creadas según las especificaciones del cliente o basadas en desarrollos propios.

Las sedes de producción y distribución propias en 18 países, y la estrecha colaboración con una amplia red de socios comerciales y talleres asociados en todos los países industriales garantizan máxima disponibilidad y competencia de servicio en todos los sitios.

El grupo Stauff emplea a unas 1.400 personas en todo el mundo, de ellas 560 en cinco plantas en Alemania. En el ejercicio de 2017 las empresas del grupo generaron una facturación externa de más de 236 millones de EUR. ●

los representantes de la EPTDA se reunieron con otros colegas del sector en el pabellón para miembros de la EPTDA en la feria comercial Drives & Controls 2018, celebrada del 10 al 12 de abril. Drives & Controls 2018 fue una buena oportunidad para que los profesionales de la ingeniería pudieran mantener encuentros cara a cara y conocer nuevas estrategias, evoluciones tecnológicas y descubrir productos y servicios novedosos e idóneos para dar respuesta a sus necesidades comerciales específicas, con el fin de poder conseguir unos resultados óptimos y sostenidos en tiempos de intensa competencia. Drives & Controls se ha convertido en el principal encuentro de ingeniería del movimiento, transmisión de potencia y automatización del Reino Unido; es el único dedicado a este sector vital de la ingeniería y la fabricación, y constituye una oportunidad única para que los profesionales del sector puedan mantener encuentros cara a cara y conocer las últimas tendencias. IAMD 2018, la otra destacada feria comercial europea en que la EPTDA estuvo presente, se celebró del 23 al 27 de abril en

Hannover (Alemania). El año pasado, la presencia de la EPTDA en esta importante feria comercial del sector fue mayor que nunca: 25 empresas afiliadas asistieron y cerca de 250 profesionales se dieron cita en él para compartir las últimas novedades del sector durante la recepción de bienvenida de la EPTDA y la PTDA.

Desde este año, Deutsche Messe ha decidido fusionar las ferias comerciales Motion, Drive and Automation (MDA) e Industrial Automation en un único encuentro: una feria comercial internacional que se celebrará en Hannover y pasará a denominarse Integrated Automation, Motion & Drives (IAMD). Asimismo, esta cita pasará a celebrarse anualmente.

Mediante su participación activa y presencia con destacados pabellones en estas ferias comerciales, la EPTDA pretende cumplir los objetivos de la asociación y dar a conocer a sus miembros, reforzando de esta manera el reconocimiento de las marcas de estos y ofreciendo una sólida plataforma para el establecimiento de relaciones comerciales. ●

## NKE AUSTRIA

## Nuevo director de Ventas

Con Jesús Monforte (en la foto), NKE Austria GmbH ha incorporado a un nuevo director de Ventas. El fabricante de rodamientos cuenta con sus servicios ya desde inicios de abril de este

año. El diplomado en ingeniería y titular de un máster de Dirección y Administración de Empresas (MBA) aporta a la sede de Steyr (Austria) una larga experiencia internacional en el desarrollo industrial de productos y de mercados. Antes de unirse a NKE, Jesús Monforte ocupó diversos cargos en ABB España y en Mann + Hummel, también en España, la región del Pacífico asiático y Alemania. Su orientación internacional es una buena aportación al



equipo de la empresa de Steyr que desde hace dos años es parte del grupo empresarial Fersa Group, nacido de la unión de NKE y la compañía española Fersa Bearings.

«Con Jesús Monforte damos el paso siguiente hacia la internacionalización de NKE Austria y del Fersa Group», dice Thomas Witzler, gerente General de NKE. «El Sr. Monforte reúne muchos años de experiencia del área automotriz con conocimientos en aplicaciones tradicionales de la industria. La intención es acercarnos más a nuestros clientes en los sectores estratégicos y convertirnos en una verdadera alternativa también para clientes a nivel global.»

«Mi objetivo es desarrollar el equipo comercial para consolidar la marca NKE como socio estratégico de los principales OEM», explica Monforte. «Los principales retos son enfocar nuestras acciones y hacer crecer las ventas en los segmentos de mercados donde mejor pueden funcionar los rodamientos fabricados en Steyr y otras plantas del grupo.»

NKE y Fersa Bearings operan a escala internacional en el desarrollo, fabricación y distribución de rodamientos para los mercados globales de automóviles y del sector industrial. Fersa atiende al sector de la automoción y NKE, al ámbito industrial. El grupo empresarial está presente en los cinco continentes y cuenta ya con cuatro fábricas de producción, seis centros de distribución y cuatro sedes dedicadas a I+D (dos en Europa y dos en Asia). Sus oficinas de distribución y socios comerciales confieren al grupo una presencia global en más de 86 países. En la sede en Steyr se encuentran reunidas las siguientes oficinas: Oficina Técnica, Desarrollo de productos, Producción, Mecanizado final y Montaje de los rodamientos estándar y especiales de NKE así como Control de Calidad, Logística, Ventas y Marketing. ●

## FORMACIÓN

## Nuevo máster universitario en Digital manufacturing

La Escuela de Ingeniería Dual del IMH, Instituto de Máquina-Herramienta de Elgoibar, ha presentado su nuevo máster universitario "Digital Manufacturing" (máster oficial, adscrito a la UPV/EHU, pendiente de verificación por Unibasq), que comenzará a impartirse a partir de septiembre.

El IMH es el centro de formación y demostración de referencia en el ámbito de la fabricación avanzada y la industria 4.0. Contribuye a acelerar la curva de aprendizaje de las competencias técnicas para la industria productiva. Este máster completa el ciclo de estudios superiores universitarios, que inició hace 20 años con su grado de Ingeniería Dual en Innovación en Procesos y Productos.

El Máster Universitario en Digital Manufacturing de IMH, al igual que el grado, se imparte al 100% en modo dual con la ventaja de que en este modelo el alumno, la empresa y la universidad trabajan juntos y comparten un objetivo común de desarrollo de la persona desde el inicio. Junto con la universidad, la empresa es un entorno de aprendizaje y de desarrollo de competencias, que se integra en el proceso de forma activa, coordinada y planificada. Además el programa formativo incluye la impartición de asignaturas mediante la metodología de aprendizaje basada en proyectos.

Con el programa del Máster en Digital Manufacturing se ofrece una formación multidisciplinar con las competencias técnicas de la ingeniería de fabricación avanzada (automática, mecánica, electrónica, etc.), los fundamentos de la organización industrial y las nuevas necesidades de la digitalización industrial para la fábrica inteligente y conectada.

El máster consta de 90 créditos, y está dirigido tanto a alumnos recién graduados como a trabajadores en activo que tengan entre sus objetivos profesionales desarrollar proyectos de Industria 4.0 en sus empresas.

La formación se realiza alternando trabajo y formación presencial en diferentes lugares de impartición de prestigio industrial como IMH en Elgoibar, la sede de Tecnalia en Donostia, el centro tecnológico IK4 - Ideko en Elgoibar y el Centro de Fabricación Avanzada de Aeronáutica (CFAA) de Zamudio, a lo largo de los dos años que dura el máster.

El programa está diseñado en estrecha colaboración con empresas punteras de su entorno, que participan tanto en la definición de contenidos como en la impartición de los mismos, contando con prestigiosos profesores y profesionales de diferentes entidades, referentes en sus campos de conocimiento. Los alumnos, tendrán la ventaja de firmar un contrato laboral por el 50% (mínimo) de la jornada de manera que pueden desarrollar el máster en la empresa y llevar a cabo el pro-

yecto real fin de máster definido de manera conjunta entre el alumno, la empresa y la universidad. Es una buena oportunidad para adquirir conocimientos del futuro, desarrollando un proyecto y aplicando las tecnologías relacionadas con la Industria 4.0.

El Instituto de Máquina Herramienta-IMH es un Centro Avanzado de Fabricación, entidad integrada en AFM Cluster, que ofrece formación especializada en Fabricación Avanzada (FA) y servicios de Innovación Tecnológica/Organizacional para empresas. Nació en 1986 como el proyecto de un grupo de profesionales del centro de Formación Profesional de Elgoibar, que tras recibir el apoyo de empresas e instituciones del País Vasco, constituyeron la Fundación para la Formación Técnica en Máquina Herramienta. La sede del IMH se inauguró en 1991 en Elgoibar.

Como Centro Integrado de Formación Profesional público perteneciente al Gobierno Vasco, el IMH pertenece a lared Ikaslan Gipuzkoa. La Escuela Universitaria de Ingeniería Dual del IMH está, desde 2011, adscrita a la Universidad del País Vasco. Es Agente de la Red Vasca de Ciencia Tecnología e Innovación en la categoría de "Organismo intermedio de innovación" y miembro de i2bask y RedIRIS.

El IMH, como parte integrante de AFM Cluster, es responsable de la formación del sector de máquinas-herramienta.

AFM Cluster es la organización que representa los intereses de la Fabricación Avanzada en España. Compuesta por cuatro asociaciones industriales, agrupa a más de 400 empresas, que emplean a 12.500 personas y facturan más de 2.500 millones de EUR. Desde su sede en San Sebastián, y su implantación en Tianjin (China), AFM Cluster trabaja para promover la internacionalización, el desarrollo industrial, el



posicionamiento estratégico y la capacitación de personas en sus empresas asociadas.

Los cuatro sectores, relacionados y sinérgicos a los que AFM CLUSTER da servicio son:

- Máquina-herramienta y las tecnologías de fabricación avanzada. AFM-Advanced Manufacturing Technologies es la asociación originaria, y la que da nombre al Cluster. Con más de 70 años de existencia, cuenta con casi 130 miembros que proveen a la industria con máquinas herramienta y otros equipos para fabricar, componentes accesorios y herramientas de corte.
- Fabricación Aditiva e Impresión 3D. ADDIMAT agrupa a más de 60 empresas que operan en este nuevo sector, llamado a ser una pieza relevante en muchos sectores industriales, como por ejemplo, el aeroespacial, el biomédico, o el de la automoción.
- Herramientas de Mano, Ferretería y Suministro industrial. ESKUIN representa a casi 25 empresas que fabrican herramientas de mano y productos de ferretería en España, bajo los más altos estándares de calidad y seguridad.
- Mecanizado y Transformación Metalmecánica. AFMEC agrupa al colectivo de talleres de mecanizado y transformación metalmecánica en España. Con más de 200 empresas miembro, pretende dar visibilidad y servicios a uno de los más relevantes colectivos industriales en España.

AFM Cluster cuenta además con unas 50 empresas de servicios para la industria a los que denomina socios colaboradores. Todas estas empresas forman la gran familia de la fabricación avanzada en España. AFM Cluster forma parte de diversas organizaciones asociativas a escala internacional como CECIMO, ECTA, o CEO, y organiza ferias y acontecimientos internacionales como BIEMH, ADDIT3D, Ferroforma, Subcontratación, WORKINN o el CMH-Congreso de Fabricación Avanzada y Máquinas-herramienta. ●



**MANN+HUMMEL**

## Crecimiento rentable en 2017

En el ejercicio económico de 2017, Mann+Hummel aumentó los ingresos por ventas hasta los 3.900 millones de EUR (2016: 3.480 millones). En términos de ajuste monetario, esto corresponde a un crecimiento del 11,8%. El nivel del EBIT en 185,1 millones de EUR (2016: 115,7 millones) ha mejorado significativamente. El margen del EBIT fue del 4,8 % (2016: 3,3%).

Emese Weissenbacher, CFO de Mann+Hummel, estaba satisfecha en general con el resultado anual: "Como se anunció el año pasado, en el transcurso de 2017 pudimos aumentar más los ingresos por ventas y también mejorar sustancialmente nuestro resultado anual". El EBIT aumentó en 69 millones de EUR hasta alcanzar los 185,1 millones.

Después del ajuste para efectos extraordinarios de deficiencias no previstas hasta la cantidad de 14,2 millones de EUR, el resultado operativo ascendió a 199,3 millones.

- Con filtración al futuro. "Desarrollamos y fabricamos productos con

tecnología innovadora para la salud y la movilidad de las personas. En este proceso, el foco se encuentra muy claramente en la experiencia fundamental de la empresa, concretamente, la filtración. La filtración separa lo útil de lo perjudicial y es una tecnología clave. Se emplea en numerosas aplicaciones industriales y técnicas y también para limpiar el aire y el agua", dijo Kai Knickmann, director General de Equipo Original, durante la presentación de las cifras del ejercicio económico de 2017 el 24 de abril en Ludwigsburg (Alemania). "Las industrias de la automoción y la ingeniería mecánica están experimentando una transformación fundamental. Lo mismo ocurre con nuestro modelo de negocio. Los impulsores son las soluciones de transporte alternativas, la digitalización y el crecimiento de la importancia de la sostenibilidad. La conformación de la movilidad y la industria del futuro pocas veces ha sido tan interesante como lo es hoy día, o ha presentado tantas oportunidades", añadió.

- Número de empleados. En 2017 Mann+Hummel dio empleo a un total de 20.535 personas en todos sus centros. Con el fin de tener más en cuenta el alto dinamismo de la indus-

tria de la automoción, la firma prevé obligar a la cooperación basada en proyectos dentro del grupo. "Estamos fortaleciendo el uso de equipos interdisciplinarios con un alto nivel de independencia para decisiones y cooperación y estamos trabajando todavía más estrechamente en una etapa más temprana con nuestros clientes y proveedores para implementar productos atractivos mucho más rápido en serie. Pero eso también significa que un proyecto ha de ser interrumpido rápidamente si no es posible cumplir las expectativas. En estas circunstancias, también es posible una cultura de start-up en grupo". Un ejemplo al respecto es



Weissenbacher.

**MANN+HUMMEL IBÉRICA**

## Renovación del patrocinio con el Stadium Casablanca

El equipo de Liga Femenina Stadium Casablanca contará por sexto año consecutivo con el patrocinio de Mann+Hummel Ibérica bajo la marca comercial Mann-Filter; apoyo que permitirá al equipo continuar en la máxima categoría de baloncesto femenino en la temporada 2018/2019.

"Para la compañía es un orgullo renovar nuestro compro-

miso con Stadium Casablanca y con el deporte femenino en Aragón, un equipo que está demostrando esfuerzo, trabajo y superación", explicó el director General de la compañía, Javier Sanz, durante la firma del acuerdo el 10 de mayo en las instalaciones que Mann+Hummel Ibérica tiene en Zaragoza.

Por su parte, el presidente del Stadium Casablanca, Javier Sierra, manifestó su satisfacción y agradecimiento a Mann+Hummel Ibérica por seguir confiando un año más en el proyecto y por contar con una empresa cuyos valores coinciden plenamente con el Club que dirige.

El equipo Mann-Filter terminó la temporada 2017/2018 con un resultado histórico: tercer puesto en la Liga DÍA de baloncesto femenino y semifinalista en la Copa de la Reina.

La unión del Mann-Filter y Stadium Casablanca ha permitido

el proyecto del “Comedor de polvo fino”, en el que compañeros de diferentes disciplinas cooperan sin los inconvenientes de las limitaciones de las estructuras existentes.

- I+D. En 2017 el grupo invirtió 133 millones de EUR en este concepto. Según Knickmann, la empresa desea mantener su posición de liderazgo en filtración, independientemente de si este es en los campos de la automoción, las Ciencias Biológicas o la tecnología ambiental.

“La digitalización de la cadena de valor y los cambios para impulsar sistemas están empujando un desarrollo emocionante”, dice Knickmann. “Como resultado, hay nuevas e interesantes



Knickmann.

áreas de negocio para nuestra empresa”. Pero para un avance fundamental tendrá que haber un salto en la tecnología de las baterías. En base a la flota total de vehículos, incluso en diez años es probable que la cuota de mercado de los vehículos eléctricos esté por debajo del 5%. “Todas las tecnologías de motores necesitan filtración”, explica Knickmann. “Nosotros representamos una amplia gama de productos y una apertura a nuevas ideas tecnológicas. Aquellos que deseen cambiar sin contratiempos de la monocultura de los motores de combustión a de los motores eléctricos perderán enorme potencial y oportunidades de futuro que posiblemente hoy no podemos prever.” Mann+Hummel ya ofrece una amplia gama de productos para motores alternativos. La oferta se amplía constantemente para incluir nuevas aplicaciones y la filtración de aire y agua. Al respecto, en enero la empresa organizó sistemáticamente su modelo de negocio para centrarse en los dos segmentos de mercado de transporte y Ciencias Biológicas y ambiente.

- Previsión para 2018. Weissenbacher considera que la empresa de filtración está bien preparada para enfrentarse al futuro: “Mann+Hummel es sólida a nivel financiero y tiene



Sede Central del Grupo Mann Hummel.

una posición tecnológica fuerte. Estamos centrados en una estrategia clara y la perseguimos.” En 2017 la empresa adquirió con éxito Wix-Filtron, división ahora totalmente integrada en el grupo. Wix-Filtron ha cumplido las expectativas y ha fortalecido de forma especialmente significativa la posición en el mercado posventa americano. En este campo el mercado posventa se considera tradicionalmente más rentable que el negocio de equipo original.

Weissenbacher se ha comprometido a mejorar más el margen de beneficio en 2018. En total se espera un crecimiento en los ingresos por ventas en el rango porcentual del 5% junto con una evolución ligeramente positiva del margen. El margen operativo (EBIT) también se establece que esté en el rango del 5%. ●

que las jóvenes promesas aragonesas hayan tenido la oportunidad de jugar en la máxima categoría de baloncesto durante esta temporada, impulsando sus carreras deportivas y siendo un espejo en que mirarse para las jóvenes de la cantera.

Sierra y Sanz recordaron que el equipo de Liga Femenina Stadium Casablanca y Mann+Hummel Ibérica comparten valores como el liderazgo, el respeto y el trabajo en Equipo y animan a todos los socios del Stadium y a todos los aragoneses a llenar el Pabellón Eduardo Lastrada en la temporada 2018/2019, “apoyando a un equipo que promete y que ofrecerá un gran espectáculo”, añadieron.

También rubricaron su firma en la renovación del acuerdo Jorge Sala, director de Ventas IAM del Sur de Europa, y Julián Tapia, delegado General de la A.D. Stadium Casablanca. ●



## FESTO

## Educación 4.0 para los profesionales de la industria del futuro

La industria está desarrollando el concepto de Industria 4.0, que plantea las tecnologías y la interacción entre persona y tecnología que requerirá la fábrica del futuro. Sin embargo, el ámbito educativo no evoluciona al mismo ritmo que la industria. Por ello, Festo, especialista mundial en soluciones de automatización, apuesta por implantar un enfoque integral 4.0, con el objetivo de reducir la diferencia temporal entre industria y formación, y alcanzar una producción muy competitiva a través de sus profesionales. En el marco de las VII Jornadas sobre Tecnologías y soluciones

para la Automatización Industrial (JAI'2018), Xavier Segura, director de Festo España y Portugal, realizó una conferencia para impulsar el enfoque 4.0 en el ámbito formativo.

La ponencia, que tuvo lugar el miércoles 14 de marzo en el Salón de actos de la Escuela de Ingeniería Industrial (Sede Campus) de Vigo, se centró en el cambio de paradigma que supone la Industria 4.0. Según Segura "la disrupción proviene de la conectividad entre todos los elementos de la Industria 4.0.". Este aspecto coincide con las características de la era de la complejidad en la que nos hallamos actualmente "donde las interconexiones son mayores que nunca".

Para ello, Segura apuesta por la formación dual y continua de los profesionales de la industria, tanto en la formación profesional como en el ámbito universitario (estudios de grado o máster), como el sistema más eficiente y efectivo para atender las posibles demandas del sector. ●

## Selección de delegado en Cataluña

Elesa Ganter Ibérica, S.L., es la filial española de la corporación internacional Elesa+Ganter, *joint venture* de Elesa SpA (Italia) y Otto Ganter GmbH & Co. KG (Alemania), referentes a escala mundial como fabricantes de componentes técnicos para el sector industrial, con una facturación global que en 2017 superó los 200 millones de EUR y con más de 600 empleados en las distintas plantas de fabricación y distribución por todo el mundo.

Sus productos poseen la ISO 9001 y la ISO 14001, y sus departamentos de I+D apuestan por innovar constantemente en diseño y materiales, esfuerzos reconocidos por los jurados más prestigiosos del sector, que le han otorgado más de 30 premios internacionales de diseño técnico industrial.

Con una sólida implantación en España y debido a su actual fuerte proceso de crecimiento y expansión, ha de incorporar, en dependencia de dirección Comercial, un delegado, como técnico comercial, para Cataluña. Dicho técnico se encargará de potenciar y aumentar la cartera de clientes existente y desarrollar las relaciones comerciales con los clientes asignados, mediante el asesora-

ramiento técnico sobre la gama de productos, la búsqueda de oportunidades basadas en las mejores soluciones tecnológicas y el desarrollo de proyectos en combinación con el área de I+D de la empresa. Su trabajo se desarrollará mediante visitas concertadas y en régimen de "home-office".

Su incorporación a la compañía será respaldada por un sólido proceso de formación técnica inicial, que irá ampliándose con *trainings* periódicos y especialización en producto, tanto en la central como en las fábricas de las matrices Elesa SpA en Milán (Italia) y Otto Ganter GmbH en Furtwangen (Alemania). Por ello el candidato debe poseer un nivel alto de comprensión y conversación en inglés.

Su proactividad, orientación al cliente, autoexigencia y habilidades sociales para la elaboración, negociación y cierre de ofertas, decidirán sus posibilidades de incorporación a la compañía.

Se ofrece a los candidatos seleccionados: incorporación inmediata, formación especializada continua a cargo de la empresa, contrato indefinido tras superar el período de prueba, más un importante paquete retributivo compuesto de salario fijo y variable y otros beneficios sociales, como seguro médico privado y plan de pensiones. Además, dispondrá como herramientas de trabajo, de

vehículo de empresa, teléfono móvil, tablet y ordenador portátil con conexión 3G.

Los requisitos mínimos para optar al puesto son:

- Muy deseable poseer la titulación de Ingeniería Técnica Mecánica o similar, e imprescindible disponer de FP de grado superior en -Fabricación Mecánica (o similar) en caso de no poseerla.
- Nivel alto de inglés a nivel conversación
- Experiencia mínima de 5 años como técnico comercial comercializando productos en el sector de industria
- Carnet de conducir.
- Residencia en zona de trabajo.
- Informática a nivel de usuario.
- Responsabilidad y compromiso con los clientes y objetivos de la empresa.
- Habilidades comunicativas.
- Orientado a realizar un asesoramiento técnico de calidad al cliente.
- Disponibilidad total para viajar por la zona asignada, a las reuniones mensuales con la dirección Comercial, ferias, *trainings* técnicos en España y en las sedes en Italia y Alemania.

Y como requisitos deseados:

- Buen conocimiento de zona asignada
- Conocimiento avanzado de herramientas ofimáticas (Excel, Word, Outlook, Autocad, etc.)
- Dominio del catalán.