

ENTREVISTA

David González de Miguel

DIRECTOR SPAIN SATELLITE
WCC ADVANCED MANUFACTURING
ALTRAN

“Trabajar con Solve nos permitirá posicionarnos aún más como uno de los principales actores en el mundo de la industria 4.0.”

Altran es líder internacional en la creación de soluciones de ingeniería e I+D, ¿cuáles son sus valores diferenciales?

Altran es una compañía líder en innovación y tecnología, que colabora con las empresas para definir, evolucionar e implantar nuevos modelos de desarrollo de producto, fabricación y distribución. El conjunto integrado de competencias tecnológicas y organizativas de Altran nos permite asesorar a las compañías en su camino a la transformación tecnológica, ayudando a implantar estas tecnologías y el cambio asociado en los procesos de negocio y cooperando en su mantenimiento.

Gracias a nuestro amplio conjunto de competencias tecnológicas, estratégicas y organizativas; al conocimiento íntimo de las operaciones industriales de nuestros clientes; a la capacidad de poner a disposición de los retos de las compañías el mejor conocimiento aplicable debido a la gestión de la red de centros de excelencia y a la amplia experiencia en afrontar retos similares en distintos sectores, podemos ofrecer a nues-

“Altran se convierte en líder indiscutible a nivel mundial en servicios de ingeniería e I+D tras la adquisición de Aricent”



tros clientes una capacidad de máximo nivel para que acometan con éxito sus retos de transformación industrial.

¿En qué países están presentes y cuánta gente trabaja en su compañía?

Altran se convierte en líder indiscutible a nivel mundial en servicios de ingeniería e I+D tras la adquisición de Aricent. Poseemos una inigualable propuesta de valor, que permite a las empresas abordar sus necesidades de transformación e innovación. Trabajamos conjuntamente con nuestros clientes desde la concepción inicial hasta la fase de industrialización,

para inventar los productos y servicios del mañana. Durante más de 30 años, hemos proporcionado experiencia al sector aeroespacial, de automoción, de defensa y también de otros ámbitos como el de la energía, las ciencias de la vida, los ferrocarriles, los servicios financieros o las telecomunicaciones, entre otros. La adquisición de Aricent extiende nuestro liderazgo a las áreas de semiconductores, experiencia digital e innovación de diseño. En conjunto, Altran y Aricent han generado unos ingresos de 2.900 millones de euros en 2017, y cuentan con 45.000 empleados en más de 30 países.

¿Por qué han decidido contar con la experiencia de SolveAdvisorsGroup?

Dentro de Altran Group nos dividimos en diversos centros de conocimiento y experiencia, a los cuales se les ha llamado World Class Centers (WCC). En el caso del WCC dedicado a la parte de *Advanced Manufacturing*, se decidió contar con la colaboración de Solve Advisors Group para reforzar y potenciar (gracias a su gran conocimiento y experiencia en el mundo de las operaciones industriales) la capa más senior del WCC. Se consideró que la combinación e integración de experiencia, metodologías, conocimientos y madurez profesional que aportaba Solve, junto al soporte tecnológico y de I +D y la gran experiencia en consultoría de Altran (fruto de 30 años de actividad) sería un valor añadido y un gran factor diferencial para nuestros clientes, aportando servicios y proyectos únicos en el mercado de la consultoría de operaciones industriales.

“Altran y Aricent han generado unos ingresos de 2.900 millones de euros en 2017”

¿Cómo valora las reuniones mantenidas hasta la fecha con el personal de SolveAdvisorsGroup?

Las experiencias y los proyectos realizados hasta ahora con Solve han sido francamente muy positivos y enriquecedores. Cada uno de los miembros del equipo de Solve ha demostrado una excelente profesionalidad sustentada en un profundo conocimiento de las metodologías propias de su área, así como una gran experiencia y madurez en la gestión de equipos y situaciones críticas en cualquier proceso de transformación industrial. Junto a esto, poseen una ética profesional y honestidad hacia sus colaboradores y clientes, muchas veces difícil de encontrar en este tipo de entornos.

¿Cuáles son los objetivos de mejora de ALTRAN y sus retos a medio plazo?

La visión del WCC *Advanced Manufacturing*, a medio plazo, se centra principalmente en establecerse como un grupo diferenciador, tanto a nivel interno como hacia sus clientes y competidores. Un grupo que sea capaz de integrar la mejora de las operaciones industriales y las nuevas tecnologías, con la única obsesión de ayudar a sus clientes a cumplir sus retos industriales. Es por esto que consideramos que la vinculación con Solve Advisors Group contribuye de manera muy significativa y positiva a alcanzar nuestra visión. Estamos seguros de que nos permitirá posicionarnos aún más como uno de los principales actores en el mundo de la industria 4.0.

“Cada uno de los miembros del equipo de Solve ha demostrado una excelente profesionalidad”



Grupo APRIM confía en Solve

APRIM, una de las empresas más cualificadas e importantes en el sector de mecanizados metálicos en España, consciente de la necesidad de instaurar una política empresarial orientada a la mejora continua como vía para alcanzar una mejora de la competitividad sostenida, ha confiado en Solve Advisors Group como partner para llevar a cabo este proyecto.

Hemos compartido con todo el equipo de la compañía una jornada de reflexión estratégica

Desde Solve Advisor Group queremos agradecer a APRIM la confianza que nos ha otorgado, al encargarnos este proyecto integral de transformación de la compañía. Dentro del plan de trabajo, iniciado en el mes de noviembre, consideramos indispensable compartir con todo el equipo directivo de la compañía una jornada de reflexión estratégica para integrar a toda la compañía en los objetivos del proyecto.

Implicación y compromiso

Los días 5 y 6 de julio, en línea con la Dirección General y el Comité Ejecutivo, mantuvimos diferentes reuniones de trabajo, orientadas a buscar la implicación y el compromiso en la implantación de un nuevo modelo de gestión.

En todas las reuniones se enfatizó la necesidad de introducir profundos cambios, tanto en los sistemas de gestión como en el estilo de dirección, poniendo mucho énfasis en la necesidad de interiorizar “*el cambio como un estilo de vida*”, que le permita a APRIM alcanzar la transformación que necesita para seguir manteniendo la confianza de un sector tan exigente como el del automóvil y para mejorar la competitividad de la compañía a través de una optimización de la productividad.



aprim
alta precisión industrial mecánica

Para ello se realizaron diferentes mesas de trabajo que culminaron con la puesta en común de unos objetivos comunes de toda la dirección para implementar en la empresa, que garantizarán que la transformación se hace desde dentro con la ayuda de expertos que aporten método de trabajo y *expertise* en las operaciones. Se trata de una tarea que hemos aceptado encantados desde Solve.

Queremos agradecer a la empresa la confianza que nos ha otorgado, al encargarnos un proyecto integral de transformación de la compañía

Las jornadas terminaron con la intervención de la Dirección General agradeciendo el trabajo hecho y animando a todos a alcanzar los objetivos allí propuestos, que serán sin duda el camino adecuado para llevar a APRIM a alcanzar nuevas cotas de éxito y crecimiento sostenido. Finalmente, mantuvimos una comida de trabajo distendida e integradora con el equipo.



Proyecto de transformación organizacional para Autocars Gamón

La transformación organizacional es un proceso de redefinición del negocio o de algunas de sus áreas con el fin de ajustarlas a los cambios del entorno y alinear organización con nuevas estrategias competitivas y nuevos enfoques

Solve Advisors Group está desarrollando un proyecto de estas características para Autocars Gamón, una empresa dedicada al transporte nacional e internacional de viajeros por carretera establecida en las provincias de Lleida y Huesca.

Gamon

autocars

Desde los inicios de su negocio, en 1977, Gamón se ha expandido para realizar servicios regulares de escolares, laborales y discrecionales en los ámbitos nacional e internacional, así como servicio de taxi y de mercancías. Junto a la expansión propia, la empresa ha crecido mediante la adquisición de otras empresas de transporte como Autocars Griñó, en 1995; Promou, en 1999 o Autocars Lax, en 2014. Actualmente, dispone de la mayor flota de Lleida con un total de 65 vehículos.

Reunión con Altran para racionalización y desarrollo de proveedores

Los días 16 y 17 de julio tuvo lugar en el centro de negocios IESE Business School de Barcelona una reunión conjunta de personal de Solve Advisors Group y de Altran, con el fin de unificar estrategias y criterios para la racionalización y desarrollo de un grupo de proveedores de esta importante empresa líder internacional en la creación de soluciones ferroviarias.

Nuestra empresa es una consultora en operaciones, cuya fortaleza radica en nuestra amplia experiencia internacional como gestores de operaciones, lo que nos ha permitido crear un modelo propio y poseer una metodología autóctona de implantación. Por su parte, Altran es una empresa global de servicios de Ingeniería e I+D, que desarrolla productos y servicios para el mañana.

Equipos de trabajo

En la reunión se crearon los equipos de trabajo para aprovechar las sinergias del *partnership* entre ambas compañías. Fueron dos días de intensa actividad en los que se revisaron con todo detalle las matrices que hay que utilizar para evaluar la situación actual de cada proveedor en los aspectos de calidad, competitividad, entregas, gestión general, ingeniería y producción.

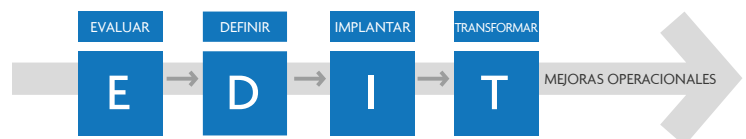
Objetivos

Los objetivos que se han planteado inicialmente para el proyecto de transformación organizacional en Gamón son:

1. Preparar la organización para afrontar una nueva etapa del negocio dirigida a una estrategia competitiva de eficiencia e innovación en servicios.
2. Incrementar la apertura de las comunicaciones verticales, laterales y diagonales.
3. Buscar soluciones sinérgicas a los problemas (soluciones sinérgicas son soluciones creativas en las que $1+1 = 3$, y mediante las cuales todas las partes ganan mediante la cooperación, más que mediante el conflicto).
4. Incrementar la responsabilidad individual, el desarrollo de los RR. HH., y la responsabilidad grupal en la planificación y la implementación.

Ejes de Trabajo

El proyecto se está desarrollando en tres ejes de trabajo: organización, gestión interna y procesos; aplicando el modelo propio EDIT. El valor diferencial de SolveAdvisorsGroup en los proyectos de transformación está no sólo en la implicación con el cliente en la etapa de implantación (We Do), sino, sobre todo, en el acompañamiento al cliente en la fase de transformación (You Do).



La fase inicial del proyecto, el *assessment*, que se preparó en la reunión, consiste en la citada evaluación de proveedores y en su clasificación en cuatro niveles. Las fases contemplan la mejora de la performance de los mismos, pasando del nivel conseguido en el *assessment* a niveles superiores. Y todo ello con la finalidad de:

- Racionalizar y potenciar los proveedores clave.
- Mejorar el trabajo cliente-proveedor.
- Mejorar la industrialización de los componentes del proveedor.
- Reducir los tiempos de desarrollo en proveedor.
- Mejorar el trabajo en equipo, tanto en fase proyecto como en serie.



EDITA: Solve Advisors Group

Sede Central
ESADE Creapolis. Despacho B11.
Av. Torreblanca, 57 - 08172
Sant Cugat del Vallès, Barcelona
(Spain) Tel.: 935 107 942

www.solve-group.com

Delegaciones

Euskadi
c/ San Kristobal, 21, SM dcha.
20600 - Eibar (Gipuzkoa)
Apdo. 232 (Bilbao)

Sur
c/ Mar Caspio, 14
11500 - El Puerto de Santa María (Cádiz)

Centro
c/ El Perdón, 37
28400 - Collado Villalba
(Madrid)

Noroeste
Ronda de Outeiro, 64, 1º D
15009 - A Coruña

Diseño, redacción y
producción:
Atelier Gráfica Visual

Tel.: 881 896 542