



INFORME MISIÓN CHINA 20-27 SEPTIEMBRE 2008

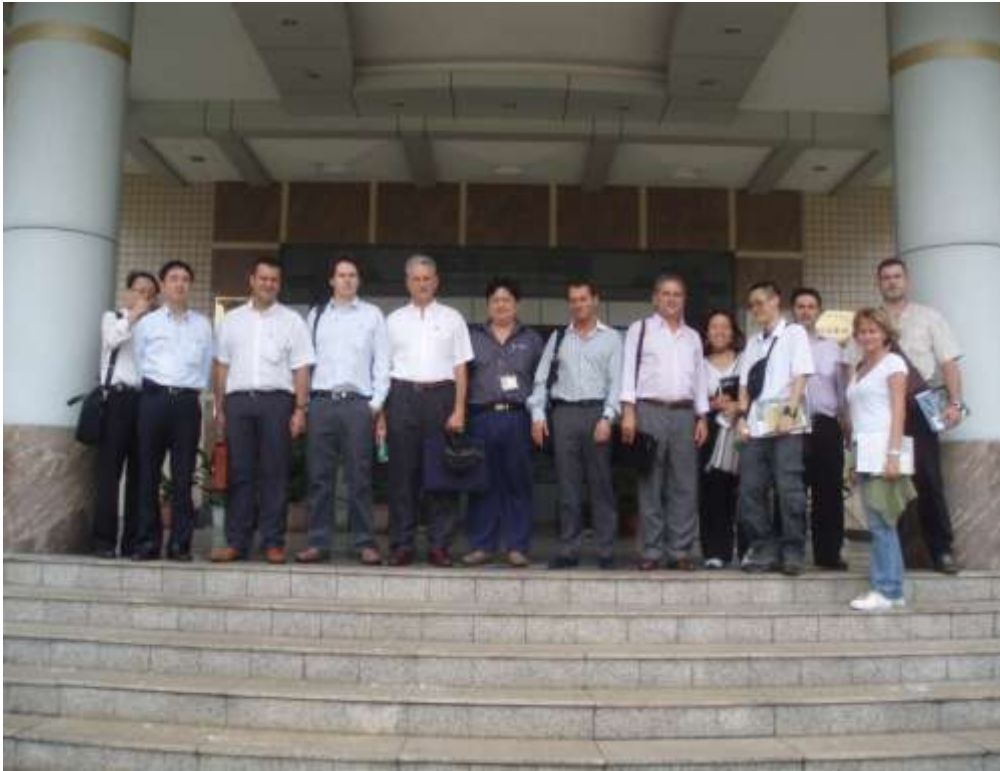
Del 20 al 27 de Septiembre se ha efectuado la quinta misión a China organizada por FEAMM con el objetivo de fomentar las colaboraciones entre empresas del sector de ambos países.

Al igual que en ocasiones anteriores, el programa de visitas ha sido elaborado por UDDEHOLM-ASSAB que además nos ha acompañado en las visitas a todas las empresas.

1. Empresas participantes

Participaron un total de 12 empresas y FEAMM divididas en tres grupos: moldes para aluminio, moldes para plástico y visitas por su cuenta. El siguiente cuadro muestra la composición de los grupos:

PARTICIPANTES MISIÓN A CHINA 20-27 SEPTIEMBRE				
TIPO	EMPRESA	PARTICIPANTE	FACTURACIÓN	EXPORTACIÓN
MOLDES PARA ALUMINIO	GRUPO MATRIGALSA, S.L.	SR. MARCOS RODRÍGUEZ	7.000.000,00 €	15%
	INDUSTRIAS ORMOLA, S.A.L.	SR. GORKA SUDUPE	2.984.635,00 €	--
	TALLERES ROGASA, S.A.	SR. DANIEL ROS	1.700.000,00 €	10%
	TROQUELERÍA URA, S.L.	SR. MANUEL GARCÍA	3.500.000,00 €	10%
MOLDES PARA PLÁSTICO	ALUMETRICA 2000, S.L.	SR. DANIEL FRESQUET	6.500.000,00 €	20%
		SR. LAURA FRESQUET		
	INDUSTRIAS YOR, S.A.	SR. MANUEL GRACIA	2.000.000,00 €	--
	INFAMOL, S.A.	SR. MANUEL COY	2.631.869,22 €	--
VISITAS POR SU CUENTA	ABM MOLDES, S.L.	SR. JAUME GUMÀ	1.367.274,52 €	43,16%
	ELAN MOLDES, S.L.	SR MANUEL VELASCO	1.615.265,00 €	65%
	INDUSTRIAS LEBARIO, S.L.	SR. JON KEPA IDOIAGA	3.500.000,00 €	35%
	ORIHUELA Y MORET, S.A.	SR. GUILLEM F. ORIHUELA	2.760.566,32€	3%
	SOLÀ ALCON, S.A.	SR. JOSE LUIS MONRÓS	6.000.000,00 €	--
	FEAMM	SR. JOSEP FONT	--	--



Representantes de FEAMM en su visita a la empresa ALTRUST.

2. Objetivos

Los objetivos son conocer empresas chinas a las cuales poder subcontratar para, en una primera fase, poder abaratar costes y así intentar mantener los clientes actuales y evitar que acudan directamente a China.

En una segunda fase se pretende abordar el mercado chino, que es el segundo comprador mundial de moldes y matrices, y se piensa utilizar para ello la relación con estas empresas chinas.

3. Programa

El programa previsto comprendía 4 días de visitas a empresas en el área de Dongguan, Shenzhen y Guangzhou y 1 día de visita a la feria ASIAMOLD que celebraba su segunda edición.

También incluía una reunión y cena con la Asociación de Moldistas y Matriceros de Hong Kong.

Se adjuntan los programas de visitas.



4. Información de las empresas visitadas

Se indican a continuación las empresas visitadas por el grupo de plástico en el cual estaba el representante de FEAMM.

EMPRESA	PÁGINA WEB
ASSAB	www.assabsteels.com
SUN LINE	www.sunline.com
HUIJIN	www.huijinmould.com
GOODVIEW	www.goodview.com.cn
ALTRUST	www.altrust.com.cn
DATRIN	www.datrin.com.hk
DS MOULD	www.ds-casting.com
PRIME	www.pesi.com.tw
HYS	www.hysmould.com
VEM	www.vem-tooling.com
MOLDKING	www.moldking.cn
WIN TARGET	www.win-target.com
YING SHING	www.ying-shing.com
CHI WO	www.chiwo.com

5. Coste de la actividad

El coste ha sido de unos 2.800€ por participante, repartidos como se indica: avión 1.000, hoteles 700, dietas 700, intérpretes y desplazamientos internos 400

No ha habido coste de preparación de agendas o programas de visitas. Esta labor ha sido realizada por UDDEHOLM-ASSAB que es un fabricante sueco de acero proveedor de los moldistas y matriceros.

6. Valoración de la actividad por las empresas

De la encuesta a los participantes realizada por esta Federación, se deduce que todos ellos valoran positivamente esta actividad.

Se adjuntan las respuestas.

7. Análisis y valoración por parte de FEAMM

A diferencia de visitas anteriores, en esta ocasión se observaba una baja ocupación en las empresas. Algunas de ellas habían reducido personal como consecuencia de la bajada de exportaciones a EEUU principalmente.

Sus precios son todavía inferiores a los nuestros pero la diferencia se va reduciendo.

En la reunión con los moldistas y matriceros de Hong Kong, se comentó que varios clientes (NOKIA) consideran altos los precios chinos y compran en países más baratos como Vietnam.

La zona de Dongguan y Shenzhen, en el Sur del país, es la más industrializada y se notaba la influencia de Hong Kong, Taiwán, Singapur y Japón en muchas empresas, bien sea en el capital, en la maquinaria o en los técnicos.



Las empresas visitadas eran mucho mayores que las nuestras. Tenían cientos o miles de empleados. En general emplean más personal del estrictamente necesario.

Varias empresas visitadas tenían viviendas para los empleados en el mismo recinto de la fábrica.

La mayoría disponía de instalaciones nuevas, espaciosas y bien distribuidas. Muy bien equipadas en maquinaria. Muchas de ellas tenían sección de inyección.

A pesar de que, en opinión de varios participantes españoles, su nivel tecnológico y de conocimiento es inferior al nuestro, lo cierto es que trabajan para los mismos clientes.

Muchas de ellas exportaban tanto moldes como piezas a Europa, EEUU y Japón.

UDDEHOLM-ASSAB importa el acero de Suecia y lo distribuye a través de sus múltiples almacenes.

El precio es más caro en China que en España.

Ofrece también el tratamiento térmico y puede garantizar ante terceros la calidad de los aceros utilizados en la fabricación de los moldes.

Además de la aproximación al mercado visitado, las misiones tienen también otro efecto positivo que es el mejor conocimiento entre los participantes que favorece la colaboración entre ellos.

Septiembre 2008