

## PABLO IZETA

Presidente de ESKUIN

### “NUESTRAS PRIORIDADES SON LAS PERSONAS, LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y LA SOSTENIBILIDAD”



#### ¿Cómo describiría ESKUIN en pocas palabras para quienes no están familiarizados con la asociación?

ESKUIN, fundada en 1965, es la asociación que representa a los fabricantes de herramientas de mano y suministro industrial en España. Desde ESKUIN promovemos la internacionalización, el desarrollo tecnológico y la realización de acciones dirigidas a la mejora de la competitividad del sector mediante la cooperación interempresarial.

En 2016, ESKUIN pasó a formar parte de AFM Cluster, el Cluster de la Fabricación Avanzada y Digital que agrupa a 7 asociaciones sectoriales, además de ESKUIN: AFM y AIMHE (máquina herramienta), ADDIMAT (fabricación aditiva), AFMEC (mecanizadores), STECH (automatización y robótica), y UPTTEK (startups de base tecnológica). En total, un ecosistema de más de 800 empresas del mundo del manufacturing avanzado, con una facturación de alrededor 4.000 millones de euros y 20.000 empleos directos.

#### ¿Qué impacto cree que ha tenido ESKUIN en el sector de la ferretería y el suministro industrial en los últimos años?

Por un lado, hemos contribuido al crecimiento y mejora de

nuestras empresas a través del acompañamiento en la organización de actividades en ámbitos como la internacionalización, el desarrollo tecnológico o la cooperación, entre otros.

Por otro, destacaría la labor de representación y posicionamiento del sector ante las administraciones que realizamos tanto a nivel nacional como internacional. En el ámbito internacional, es relevante nuestra pertenencia al CEO (Comité Europeo de l'Outillage/ European Tool Association), la asociación europea de fabricantes de herramientas, lo que nos permite trasladar las necesidades y problemáticas del sector a los organismos de la Unión Europea de una manera directa.

#### Desde su posición como presidente, ¿cuál ha sido su mayor reto y satisfacción liderando ESKUIN?

Pienso que hemos consolidado un espacio basado en la confianza, donde intercambiamos información y tendencias del mercado y nos apoyamos entre nosotros para afrontar los retos del sector de manera colectiva compartiendo problemáticas y buenas prácticas. Todo esto nos lleva a seguir



creciendo y mejorando continuamente como sector.

Adicionalmente, nuestra presencia en un clúster tan extenso en número de empresas del sector de la fabricación avanzada y representativo del buen hacer de manera agregada como AFM Cluster ayuda a abordar con mayores garantías los desafíos que hemos identificado en términos de talento, digitalización o sostenibilidad.

### 2023 ha sido un año de récord para el sector, con una facturación de 455 millones de euros. ¿A qué atribuye este éxito?

Creo que es gracias a la apuesta de nuestras empresas por el posicionamiento en un segmento de alta calidad contrastada. El prestigio de nuestras marcas, el profundo conocimiento del producto y del mercado, junto con plantas productivas muy bien equipadas, cada vez más automatizadas, adaptables y eficientes, son elementos críticos de nuestra competitividad que debemos seguir potenciando para enfrentarnos con éxito a nuestra competencia.

Sabemos que la competencia del producto asiático sigue siendo un desafío, y somos conscientes de que para mantener nuestra competitividad se requiere una apuesta decidida por la productividad incorporando cada vez más digitalización y automatización en nuestros procesos. El talento y la rapidez en el aprendizaje, la consolidación de nuestra presencia en mercados relevantes, la entrada en nuevos mercados de gran potencial, así como una inversión estratégica en sostenibilidad son otras claves.

### ¿Cómo ha cambiado el sector desde los descensos de 2020, y qué aprendizajes quedaron de esa experiencia?

Considero que en general, la pandemia nos enseñó a desenvolvernos mejor en escenarios de incertidumbre y a no dar por hecho muchas cuestiones, que hasta ese momento considerábamos asentadas. El compromiso de las personas y tener un plan estratégico bien definido, pero dinámico y flexible a su vez, son esenciales. También me gusta recalcar que, en contextos de adversidad, pueden surgir nuevas oportunidades y hay que estar ahí para aprovecharlas.

### ¿Qué papel juega la colaboración dentro del AFM Cluster para enfrentar los desafíos actuales?

Una de las principales labores que se acometen desde AFM Cluster, es la de promover iniciativas y generar espacios que faciliten e impulsen la cooperación entre empresas asociadas de distintos sectores, con el objetivo de aprovechar sinergias. En ese sentido en cada evento o actividad que se organiza, desde AFM Cluster sea una feria, una jornada o un encuentro empresarial, se ofrecen espacios de networking que tratan de facilitar el conocimiento mutuo de las empresas que conforman el cluster propiciando así proyectos en colaboración basados en intereses comunes.

### ¿Cómo está evolucionando la demanda en mercados nacionales e internacionales?

Los datos de los que disponemos hasta el mes de septiembre indican un crecimiento del 4% en las ventas totales. Sin embargo, vemos un comportamiento dispar entre el merca-

Made for Motion



## LA GAMA MÁS COMPLETA DE ACOPLAMIENTOS



### PARA UN MANTENIMIENTO FÁCIL Y RÁPIDO



KTR Spain

KTR Systems GmbH  
Estartetxe, nº 5-Oficina 322  
E-48940 Leioa (Vizcaya)

Tel: +34 9 44 80 39 09  
Fax: +34 9 44 31 68 07  
E-mail: ktr-es@ktr.com

www.ktr.com

do nacional y lo que sucede en el entorno internacional, ya que mientras que las ventas nacionales se han mantenido, las exportaciones han crecido un 8% respecto al mismo periodo del año anterior.

En todo caso, a nadie se nos escapa que estamos navegando en un escenario geopolítico convulso, en el que las amenazas de las medidas arancelarias por parte de Estados Unidos y la llegada masiva de producto chino cada vez de mejor calidad suponen un desafío que reta nuestra actividad a diario. La situación concreta de algunos sectores y el comportamiento de algunos países son factores que también influirán en la demanda futura.

### ¿Qué tendencias observa en términos de sostenibilidad y digitalización dentro del sector?

En términos de sostenibilidad la tendencia es trazar, medir y controlar para reducir la huella de carbono tanto en los procesos de fabricación, como en los propios productos que hacemos. Se presta especial atención al consumo energético y a las materias que usamos tanto en nuestras herramientas como en los embalajes que las contienen con el objetivo de minimizar el impacto.

En lo que a la digitalización y automatización respecta, se está invirtiendo en contar con instalaciones productivas y procesos cada vez más automatizados y en la utilización de datos para distintos propósitos (mantenimiento, optimización de procesos, trazabilidad, etc.). La incorporación de la digitalización en el producto también avanza dependiendo del caso, permitiendo nuevas utilidades al cliente.

### ¿Cuáles son los principales retos que enfrentan las empresas del sector en el contexto actual de incertidumbre económica global?

El eterno reto, mayor si cabe en estos momentos es continuar siendo competitivo, ya he apuntado algunas claves para lograrlo (personas, tecnología y sostenibilidad). Por otro lado, este permanente escenario de inestabilidad nos obliga adicionalmente a seleccionar y desarrollar muy bien y de manera flexible los mercados y sectores cliente. No es un ejercicio sencillo.

### ¿Qué impacto tienen factores como la inflación o la escasez de materias primas en la operativa del sector?

Son elementos que se suman a los anteriores como factores de inestabilidad y complican mucho la gestión de nuestras actividades y la necesaria rentabilidad de estas. Afortunadamente parece que estos dos elementos en concreto comienzan a estar más controlados, aunque como decía se suman otras situaciones nuevas que nos mantienen permanentemente entretenidos.

### ¿Qué oportunidades ve en la adopción de tecnologías avanzadas como la fabricación aditiva o la inteligencia artificial?

Son dos temas muy distintos. Por un lado, la fabricación aditiva es una tecnología de fabricación y es en ese espacio donde puede generar un impacto. Se trata de una tecnología no convencional con un dilatado recorrido en el

» Los grandes grupos, las grandes superficies, los grandes distribuidores con marca propia conviven con pequeñas ferreterías y suministros industriales que han ido evolucionando a lo largo de los años.

prototipaje, que todavía tiene un recorrido limitado en la fabricación seriada de herramientas de mano. Como con otras tecnologías emergentes, tenemos permanentemente un ojo puesto en cómo evolucionan para los intereses de nuestros procesos productivos.

En lo que a la IA respecta, hablamos de una tecnología transversal, que como su nombre indica viene a sustituir y/o acelerar actividades que hasta ahora requerían de la inteligencia convencional. Vemos aplicación en muchos campos desde labores de oficina, oficina técnica, programación, mejora procesos, atención al cliente, análisis de mercados, creatividad, etc. Parece que incorporar esta tecnología a los distintos procesos de nuestras empresas va a resultar una necesidad competitiva, y en ello hay que trabajar.

### ¿Cuáles son las prioridades estratégicas de ESKUIN para los próximos años?

Las 3 grandes prioridades estratégicas de ESKUIN para los próximos años, están centradas en tres ejes que han ido apareciendo a lo largo de esta conversación: las personas y el talento, la transformación digital/automatización y la sostenibilidad.

La escasez de personas jóvenes, el atractivo que la industria genera para ellos, y las bajas tasas de vocaciones industriales entre las mujeres, conforman un cóctel del que nos tenemos que hacer cargo. Debemos de trasladar un mensaje contundente a la sociedad de la calidad del empleo que generamos y del atractivo de los itinerarios profesionales que el sector industrial ofrece. Un ejemplo de nuestro compromiso con este recorrido es nuestra plataforma del empleo industrial JOIND.es, que reúne ofertas de empleo, oferta formativa e información sobre lo que significa trabajar en nuestras industrias.

En términos de sostenibilidad, la tendencia es asegurar un uso responsable de los recursos naturales y minimizar la generación de residuos. Nos enfocamos en medir para reducir nuestra huella de carbono y en incluir criterios socioambientales en el diseño y fabricación de productos. Priorizamos la compra de materiales de origen sostenible y fomentamos la reciclabilidad de productos y envases.

Además, consolidamos nuestras empresas como espacios seguros, fomentando la prevención y asegurando entornos y maquinaria seguros. Afianzamos los equipos de personas comprometidas y con futuro, apostando por el talento in-



terno y joven. También promovemos la compra responsable, incluyendo criterios socioambientales en la selección y gestión de proveedores.

También hemos hablado de la digitalización, el dato como elemento de generación de valor para diversos propósitos es una tendencia sin retorno. O también de la automatización íntimamente ligada a la primera, que nos va a permitir ser mucho más eficientes, competitivos, y también más flexibles en el futuro.


La digitalización no sólo tiene implicaciones industriales, sino que juega un papel fundamental en el posicionamiento y el marketing. En ese sentido recientemente hemos presentado el "Libro Blanco del Marketing Digital para la Industria", realizado en colaboración con Mondragon Unibertsitatea. Es un documento que busca ofrecer a las empresas del sector una guía práctica para optimizar sus estrategias digitales, mejorar su posicionamiento y potenciar las ventas en un entorno industrial cada vez más competitivo.

### ¿Cómo ve el futuro del sector de la ferretería y el suministro industrial en España y Europa?

Creo que hemos comentado de manera extensa los retos desde la perspectiva de la oferta; si nos centramos en el canal, es evidente que hemos asistido a un proceso de concentración que ha modificado la fotografía que presentaba el sector hace 25 años.

Los grandes grupos, las grandes superficies, los grandes distribuidores con marca propia conviven con pequeñas ferreterías y suministros industriales que han ido evolucionando a lo largo de los años. De la misma manera que la demanda seguirá existiendo, nuestra industria y sus canales deberán seguir adaptándose a las necesidades de nuestros clientes.

En este contexto, el comercio electrónico ha transformado la manera en que las empresas industriales operan, permitiendo una mayor personalización y optimización de precios mediante el uso de herramientas digitales y análisis de datos. Además, la presencia digital permite a los fabricantes mantener una relación directa con los consumidores, lo que se traduce en una mayor lealtad a la marca y retención de beneficios.

A medida que el comercio on-line sigue creciendo, es esencial que las empresas del sector industrial integren estrategias digitales en su modelo de negocio para mantenerse competitivas. La capacidad de escalar operaciones y automatizar procesos a través de plataformas de e-commerce ofrece una ventaja significativa en términos de eficiencia y adaptabilidad a las demandas del mercado. 

ESKUIIN

[www.eskuin.com](http://www.eskuin.com)


## Soluciones de Amarre



### Cabecillas Porta Machos

Cabecillas con embrague, sin embrague, adaptadores de inserción, reductores, cabezar ensanchador...



Asteasu Industrialdea  
Zona E - Pab. 73 - 74  
Asteasu (Guipúzcoa)

Tel.: 943 69 10 93 - 98 - 99  
[gamor@gamor.es](mailto:gamor@gamor.es)

[www.gamor.es](http://www.gamor.es)