

Lancor

LANCOR es una organización especializada en el desarrollo y fabricación de motores y máquinas eléctricas para sectores como la elevación y la mini eólica, entre otros. Su actividad se centra en dar respuesta a las necesidades específicas de cada cliente, diseñando y desarrollando los motores a medida. Además, con el objetivo de que la idea del cliente se haga realidad, construyen con el cliente una relaciones de confianza basado en el trabajo colaborativo y ponen a disposición del mismo su conocimiento e I+D+i.

Sus claves competitivas se basan, por un lado, en la capacidad de construir alianzas estables y relaciones de confianza con los clientes, co-creando con éstos para dar mejor respuesta a sus necesidades. Además, disponen de una red consolidada de agentes tecnológicos y universidades que les permite incorporar las últimas innovaciones. Por otro lado, disponen de un modelo de gestión empresarial basado en equipos autogestionados que hace que las personas trabajadoras/socias estén identificadas y sean protagonistas del proyecto empresarial.

Respondiendo a las tendencias competitivas Lancor ha optado por innovar en su modelo de negocio diversificando su negocio hacia el sector eólico y modificando la forma de relacionarse con sus clientes (relaciones estables de confianza). Estos cambios surgen de la necesidad de alinear los valores y principios que comparten las personas socias/trabajadoras de Lancor con capacidades tecnológicas (producto/servicio).

PILAR DE COMPETITIVIDAD: INNOVACIÓN Incorporación del cliente

LANCOR tiene una **estrategia** clara para la **incorporación de sus clientes** en el desarrollo y mejora de sus productos. Construye con ellos una relación de confianza y ejemplo de ello es que en el 2014 Schindler le premió como uno de sus mejores proveedores por su competitividad y la calidad de su servicio. De hecho, las personas trabajadoras han realizado visitas a los clientes para empatizar con éstos y asumir así el compromiso de servicio 100%: "*ninguna máquina se entrega fuera de tiempo*". Por otro lado, se podría decir que Lancor ha **innovado en su modelo de negocio** ya que ha sabido construir una **relación estable y de confianza** con sus clientes, siendo un factor clave de competitividad.

Además, colabora de manera proactiva con diferentes agentes del Sistema Regional de Innovación.

PILAR DE COMPETITIVIDAD: EMPREDIMIENTO

En 2005 Lancor hizo una apuesta por invertir en recursos para diversificar su producto (dependían de unos pocos clientes), creando un equipo de desarrollo compuesto por 5 personas. Esta apuesta les permitió salir, conocer nuevas experiencias, nuevos mercados y empezar a ver nuevas oportunidades en el mundo de la elevación. La primera oportunidad surgió de la **colaboración con Ennera**, ofreciéndoles generadores eólicos. La segunda oportunidad se generó tras conocer que **Enair** buscaba un proveedor de generadores para sus mini-eólicas; en esta ocasión se animaron a presentar un proyecto al **programa Europeo Horizon2020** con el objetivo de ampliar la potencia de su gama de generadores.

Por último, Lancor se ha lanzado a **diseñar su propio motor eléctrico** y a través de una colaboración con Yaskawa (complementarios, ellos disponen de la parte eléctrica) está entrando en nuevos mercados.

Nombre la empresa:

Lancor 2.000 S.Coop.

Sector de actividad:

Metal

Actividad principal:

Desarrollo y fabricación de motores y máquinas eléctricas.

Año de creación y ubicación:

1943, Gallarta (Bizkaia)

Tamaño: Mediana

Facturación: > 20 M€

Empleo directo: 90 personas trabajadoras

PILAR DE COMPETITIVIDAD: INTERNACIONALIZACIÓN en red

Actualmente, Lancor **exporta el 90% de su facturación** a través de una **alianza global** con sus clientes. Es decir, como sus clientes actúan de forma global, Lancor exporta de forma **indirecta y reactiva de manera global**. De todas formas, están reflexionando sobre su estrategia de internacionalización, ya que están barajando la posibilidad de entrar en el mercado Indio y Latino-Americano con su propio diseño de producto, inicialmente desde aquí, aunque son conscientes de que será difícil.

PILAR DE COMPETITIVIDAD: FINANCIACIÓN colaboración con stakeholders

Por un lado, Lancor ha podido **compartir inversiones y llegar a acuerdos** sobre los plazos de pago de los pedidos con sus clientes (fruto de su estrecha relación de confianza) para que éste pueda seguir desarrollando y mejorando sus productos.

Por otro lado, Lancor pertenece a Ner Group y por tanto, participa en **Kutxa Ner**, un fondo donde los diferentes miembros del grupo pueden apalancarse para financiar diferentes actividades.

PILAR DE COMPETITIVIDAD TALENTO participación y proyecto compartido

En 2013 Lancor finalizó su proceso de **transformación** de Sociedad Limitada a **Cooperativa**. Actualmente, el 87% de las personas trabajadoras son socias de la cooperativa, gozando así de una **participación integral** (gestión, resultados y capital).

Además, trabajan en **equipos autogestionados**, donde cada año cada equipo establece sus objetivos alineados con la estrategia de la organización. Las personas trabajadoras se van **rotando por diferentes puestos de trabajo y roles**, buscando así la empatía sus compañeros/as. Se podría decir que se da una participación real.

Por otra parte, las diferentes **políticas y prácticas de gestión de personas están alineadas con los retos estratégicos**; disponen de sistemas de evaluación 360º, de planes de formación estratégicas, formaciones y despliegues de competencias de liderazgo y la comunicación y transparencia de los indicadores están a disposición de las personas en todo momento.

Por último, Lancor desde 2005 ha trabajado constantemente en la creación de contextos para generar un **proyecto compartido**, buscando la alineación de los objetivos personales con los organizacionales. Las personas trabajadoras están **identificadas con el proyecto Lancor**.