



Metallied Powder Solutions (en adelante Metallied) es una organización dedicada principalmente a la siderometalurgia, en concreto a la fabricación de polvos metálicos de alto valor añadido con aleaciones a medida para sus clientes, mayormente, dedicados a sectores tales como la automoción, aeronáutica, energía y la biomedicina. Nace como una organización de base tecnológica surgida como una spin-off de CEIT-IK4 y a partir del 2011 pertenece al grupo francés ERASTEEL.

Sus claves competitivas se basan fundamentalmente en la idea de negocio y en el know-how que existe en la organización, lo que se considera una barrera de entrada importante ante posibles competidores.

Respondiendo a las tendencias competitivas, Metallied es una organización innovadora que ha desarrollado una estrategia de internacionalización que ha dado como resultado la exportación del 98% de su facturación.

PILAR DE COMPETITIVIDAD: EMPRENDIMIENTO

Metallied es una spin-off que surge del CEIT- IK4 (Centro de Estudios e Investigaciones Técnicas creada por la Universidad de Navarra) en el momento que se observa que existe una necesidad en el mercado de fabricar polvo con aleaciones a medida. Después de unos inicios complicados, consiguen desarrollar internamente la máquina que fabrica los polvos en base a dos tecnologías (por gas y por agua). Es una máquina que no existe en el mercado.

Desde sus inicios, debida a la gran inversión requerida, Metallied ha hecho uso de fuentes de financiación alternativa, donde desde un principio el capital de la organización estaba compuesta por las dos personas promotoras del negocio, el CEIT, y fondos de capital riesgo. Finalmente, en el año 2011 la multinacional francesa ERASTEEL adquiere el 51% de la organización, pactando la salida de los socios de capital riesgo, así, actualmente el grupo Erasteel ha adquirido el 71% del capital de Metallied.

PILAR DE COMPETITIVIDAD: INNOVACIÓN

Metallied ha desarrollado un plan de producto a tres años y el departamento de marketing del Grupo Erasteel es quien se encarga de estar en continuo contacto con el cliente, con el mercado y es desde donde se detectan las necesidades y las tendencias del mercado.

Además, se mantienen reuniones semanales con el departamento de marketing del grupo con la finalidad de compartir información y tener una comunicación fluida.

Nombre la organización:

Metallied Powder Solutions, S. A.

Sector de actividad:

Metal

Actividad principal:

Fabricación de polvos metálicos de alto valor añadido con aleaciones a medida para sus clientes.

Año de creación y ubicación:

2007, Irun (Guipúzcoa)

Tamaño: Pequeña

Facturación: < 1,5 M€

Empleo directo: 14 personas trabajadoras

PILAR DE COMPETITIVIDAD: INTERNACIONALIZACIÓN

Metallied exporta el 98% de su facturación a países como Francia, Alemania, Suiza, Suecia, Reino Unido, Corea del Sur y Japón. Actualmente, el Grupo ERASTEEL opera desde una red de 6 Centros de Servicio en Europa, America y Asia.

PILAR DE COMPETITIVIDAD: TALENTO

En Metallied, para que las personas trabajadoras se involucren en el proyecto, se cuida la transparencia de información, se presentan las cuentas de pérdidas y ganancias, el balance de resultados y se trabaja mucho la autonomía en la toma de decisiones.

Los objetivos generalmente se proponen y si se logran, se priman económicamente y además si la organización va bien, existe la posibilidad de participar en los resultados de la organización.