

11° CONGRESO NACIONAL



LA RUTA DEL ACERO

DESAFÍOS ACTUALES, NUEVOS HORIZONTES

AUSPICIAN



PATROCINAN



11° CONGRESO
NACIONAL



Plan Estratégico ICHA

Gastón L'Huillier T.
Socio GroupeLoyal

Temario



I-Posibilidades de mejora en la operación de la cadena de valor del acero

II-Propuesta de valor ICHA

III-Proyecto Red Acero, Primera Etapa

1.-Siderurgia

1.1.-Organización Segmento Siderurgia y

1.2.-Registro Nacional de Productos de Acero, Sección: Barras, Alambrón y Derivados.

2.-Conformadores

2.1.-Organización Segmento Conformadores y

2.2.-Registro Nacional de Productos de Acero, Sección: Tubos y Perfiles Conformados en Frío, Cubiertas y Revestimientos, Defensas Camineras y Corrugados.

2.3.-Monitoreo de Perfiles Conformados en Frío, Abiertos, Cerrados y Planchas Galvanizadas Aplicadas para uso en Cubiertas y Revestimientos.

3-Maestranzas

3.1.-Organización Segmento Maestranzas y

3.2.-Desarrollo Tecnológico y Comercial de la Construcción de Edificios Habitacionales y de Oficinas, Estructurados con Vigas, Columnas y Arriostramientos de Acero.

4-Sustentabilidad

4.1.-Organización de comité de sustentabilidad

4.2.-Proyecto Acero Sustentable

I.-Posibilidades de mejora en la operación de la cadena de valor del acero



Posibilidades de mejora en la operación de la cadena de valor del acero



1. Identificación de necesidades de mejora en los productos, servicios e información a usuarios,

Se requieren mejoras en la oferta para que consumo nacional de productos de acero crezca en función del aumento del PIB

Requerimientos del mercado del acero en aumento



2. Desarrollo de proyectos colaborativos para mejorar operación del rubro con participación de todos los actores,

Definición conjunta de mejoras y proyectos, implantación colaborativa con todos los actores y apoyada por medios de difusión (Canal Temático, redes sociales, medios y red de participantes).

Posibilidades de mejora en la operación de la cadena de valor del acero



3. Tener capacidad de canalizar y acordar con autoridades y entidades demandantes políticas que aumenten uso del acero,

Una mejor organización interna, canales de difusión y aliados como Proyecto País para mejorar relación y colaboración con autoridades y demandantes.

Posibilidades de mejora en la operación de la cadena de valor del acero



4. Autoregulación y fiscalización para mejorar operación del rubro y evitar competencia desleal,

Implantar mecanismos de control internos y externos al rubro.

Estas situaciones generan hoy grandes riesgos a clientes y usuarios



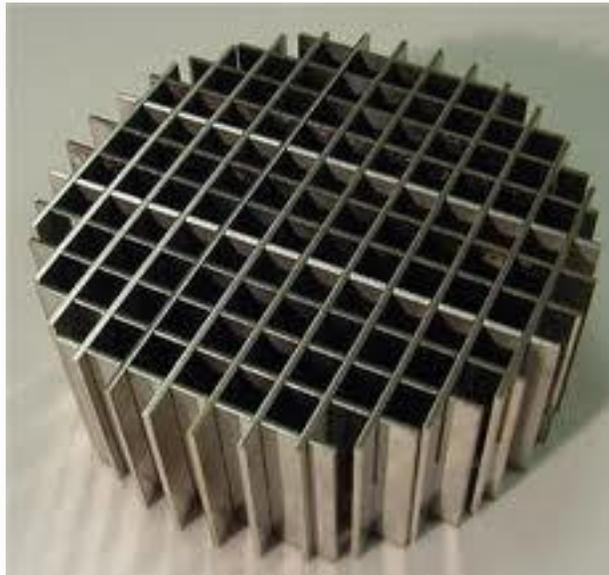
Hacen muy difícil a un cliente comprar asegurando los niveles
de calidad requeridos



Estas situaciones generan hoy grandes riesgos a clientes y usuarios



Afecta a las empresas que cumplen con estándares de calidad y enfrentan una competencia desleal que no los cumple



Estas situaciones generan hoy grandes riesgos a clientes y usuarios



Produce gran inquietud en usuarios y reguladores del sector público en materias como Obras Públicas y Vivienda



- Chile dentro de la OCDE destaca por la falta de políticas sectoriales.

Erik Haindl, Pdte Comisión Macroeconómica, Proyecto País

Levels of Trust by Country, informe social OCDE 2011.



Motivos de la desconfianza

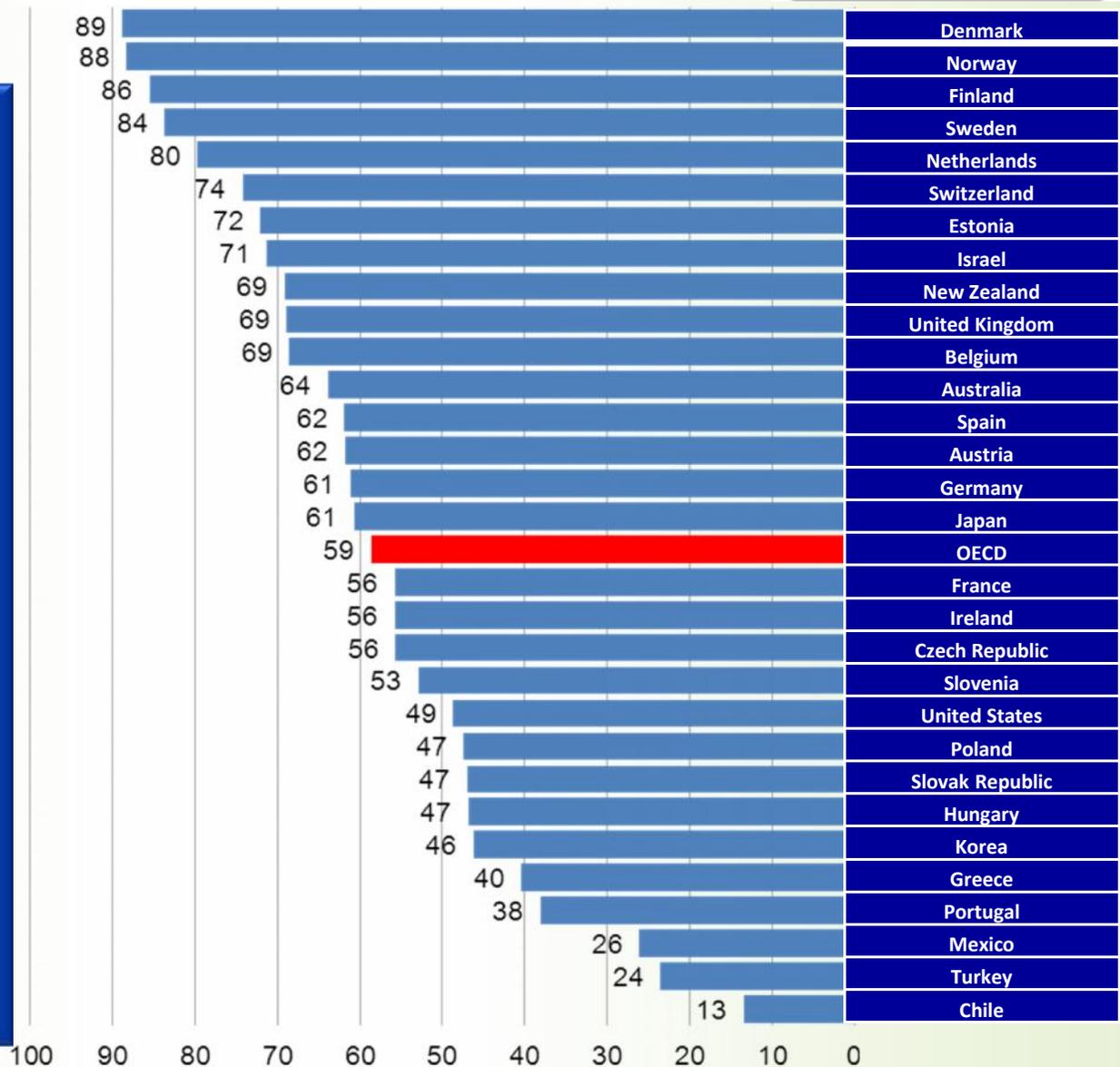
-Origen ancestral de la desconfianza.

“Mapuches eran gente carente de vicios y malicia, hasta que llegan los españoles”. Alonso de Ercilla.

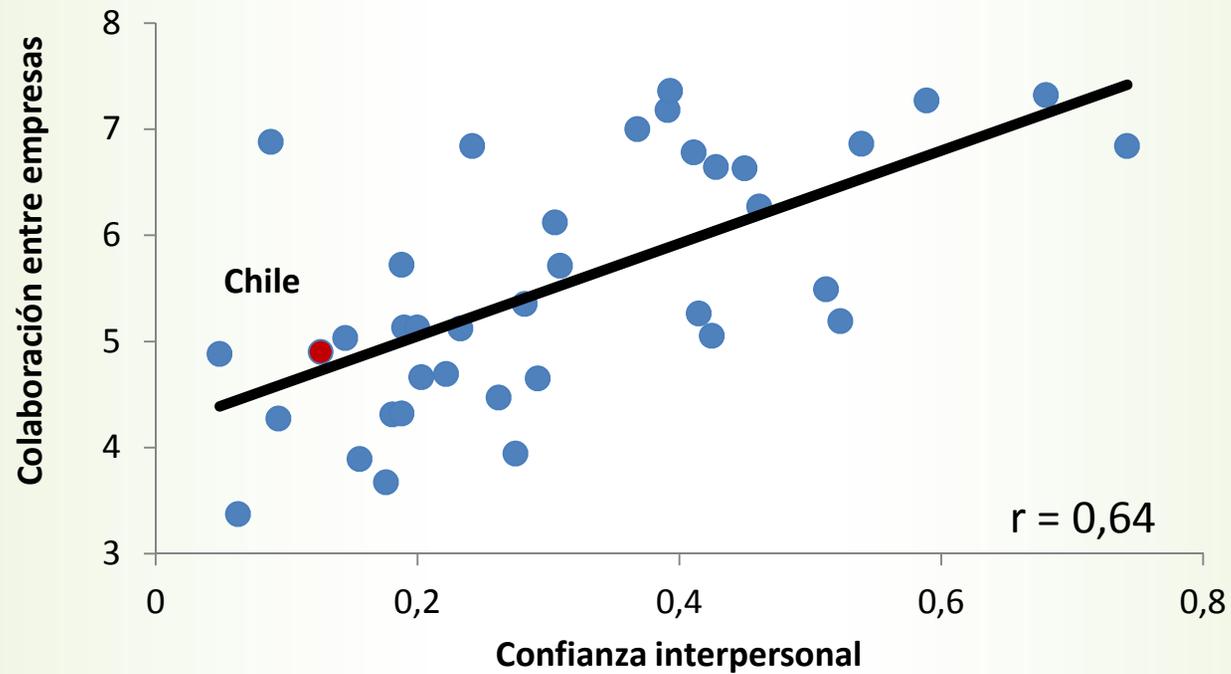
-Desigualdad del ingresos,

-Baja integración entre sectores sociales,

-Falta de reciprocidad entre ciudadanos, el estado y empresas (78% opina que recibe menos del estado de lo que le entrega, 68% en empresas. PNUD)



Falta de confianza disminuye colaboración



Fuente: World Competitiveness Yearbook 2009

II.-Propuesta de valor ICHA





Resultados

Ser reconocido como el referente técnico que impulse soluciones en acero para el desarrollo integral operando sustentablemente

Contribuir al desarrollo de la industria del Acero C1

Representar la opinión técnica de la red de valor del acero en las decisiones que afectan al sector R1

Prestar servicios de utilidad para los asociados S1

Clientes

Promover usos del acero no desarrollados C2

Provocar cambios que mejoren operación de la cadena de valor del acero C3

Proveer capital humano para el desarrollo del rubro C4

Aportar opiniones públicas, normas y estudios, como referente técnico, facilitador de soluciones y con fuerte ética empresarial R2

Desarrollo de imagen de credibilidad de la cadena de valor del acero R3

Prestar servicios de información y capacitación S2

Procesos

Definir soluciones a necesidades de los segmentos C5

Definir cambios para mejorar la operación del sector C6

Desarrollar capacitación C7

Desarrollar publicaciones, estudios técnicos y actualización normativa R4

Desarrollar la autorregulación del gremio R5

Segmentar a los usuarios del acero y conocer sus necesidades C8

Aumentar la participación gremial incorporando nuevos actores R6

Organizar una red colaborativa de conocimiento, para mejorar la operación de la cadena de valor del acero C9

Aprendizaje y Crecimiento

Aumentar involucramiento y unidad entre los asociados D1

Fortalecer cultura de ética profesional, colaboración, orientación al bien común D2

Desarrollar capacidades para generar y difundir opiniones técnicas D3

Adecuar la organización administrando el conocimiento y la asociación público privada en todas las materias D4



Resultados

Ser reconocido como el referente técnico que impulse soluciones en acero para el desarrollo integral operando sustentablemente

Contribuir al desarrollo de la industria del Acero

C1

Representar la opinión técnica de la red de valor del acero en las decisiones que afectan al sector

R1

Prestar servicios de utilidad para los asociados

S1

Cientes

Promover usos del acero no desarrollados

Provocar cambios que mejoren operación de la cadena de valor del acero

Proveer capital humano para el desarrollo del rubro

Aportar opiniones públicas, normas y estudios, facilitar soluciones, actuando con ética empresarial

Desarrollo de imagen de credibilidad de la cadena de valor del acero

Prestar servicios de información y capacitación

R6

Organizar una red colaborativa de conocimiento, para mejorar la operación de la cadena de valor del acero

En este contexto, ICHA propone



Organizar a los actores de rubro para:

Tener capacidad de servir de vocero y contraparte efectiva

Tener capacidad de acordar la implantación de políticas sectoriales relacionándose con autoridades

Lograr colaboración para mejoras necesarias,

Permitir a los usuarios comprar informados,

Evitar los riesgos y sanciones asociados a fallas de productos o servicios.



Propuesta de valor de ICHA

Organizar a los actores del rubro para identificar y realizar las mejoras en la operación de la cadena de valor del acero necesarias en forma colaborativa, incluyendo:

- Identificación de necesidades de mejora en los productos, servicios e información a usuarios,
- Cambios requeridos de Normativa,
- Autoregulación del rubro,
- Desarrollo de proyectos colaborativos para mejorar operación del rubro,



Propuesta de valor de ICHA

Organizar a los actores del rubro para identificar y realizar las mejoras en la operación de la cadena de valor del acero necesarias en forma colaborativa, incluyendo:

- Definición y canalización de políticas públicas a autoridades,
- Fiscalización y todos los aspectos necesarios para promover un mayor uso de productos de acero,
- Desarrollo de capital humano,
- Difundir cambios con apoyo (Canal Temático, redes sociales, medios y red de participantes)
- Seguimiento de proposiciones y gestión de proyectos o emprendimientos para mejorar operación de la red



Temario



I-Posibilidades de mejora en la operación de la cadena de valor del acero

II-Propuesta de valor ICHA

III-Proyecto Red Acero, Primera Etapa

1.-Siderurgia

1.1.-Organización Segmento Siderurgia y

1.2.-Registro Nacional de Productos de Acero, Sección: Barras, Alambrón y Derivados.

2.-Conformadores

2.1.-Organización Segmento Conformadores y

2.2.-Registro Nacional de Productos de Acero, Sección: Tubos y Perfiles Conformados en Frío, Cubiertas y Revestimientos, Defensas Camineras y Corrugados.

2.3.-Monitoreo de Perfiles Conformados en Frío, Abiertos, Cerrados y Planchas Galvanizadas Aplicadas para uso en Cubiertas y Revestimientos.

3-Maestranzas

3.1.-Organización Segmento Maestranzas y

3.2.-Desarrollo Tecnológico y Comercial de la Construcción de Edificios Habitacionales y de Oficinas, Estructurados con Vigas, Columnas y Arriostramientos de Acero.

4-Sustentabilidad

4.1.-Organización de comité de sustentabilidad

4.2.-Proyecto Acero Sustentable

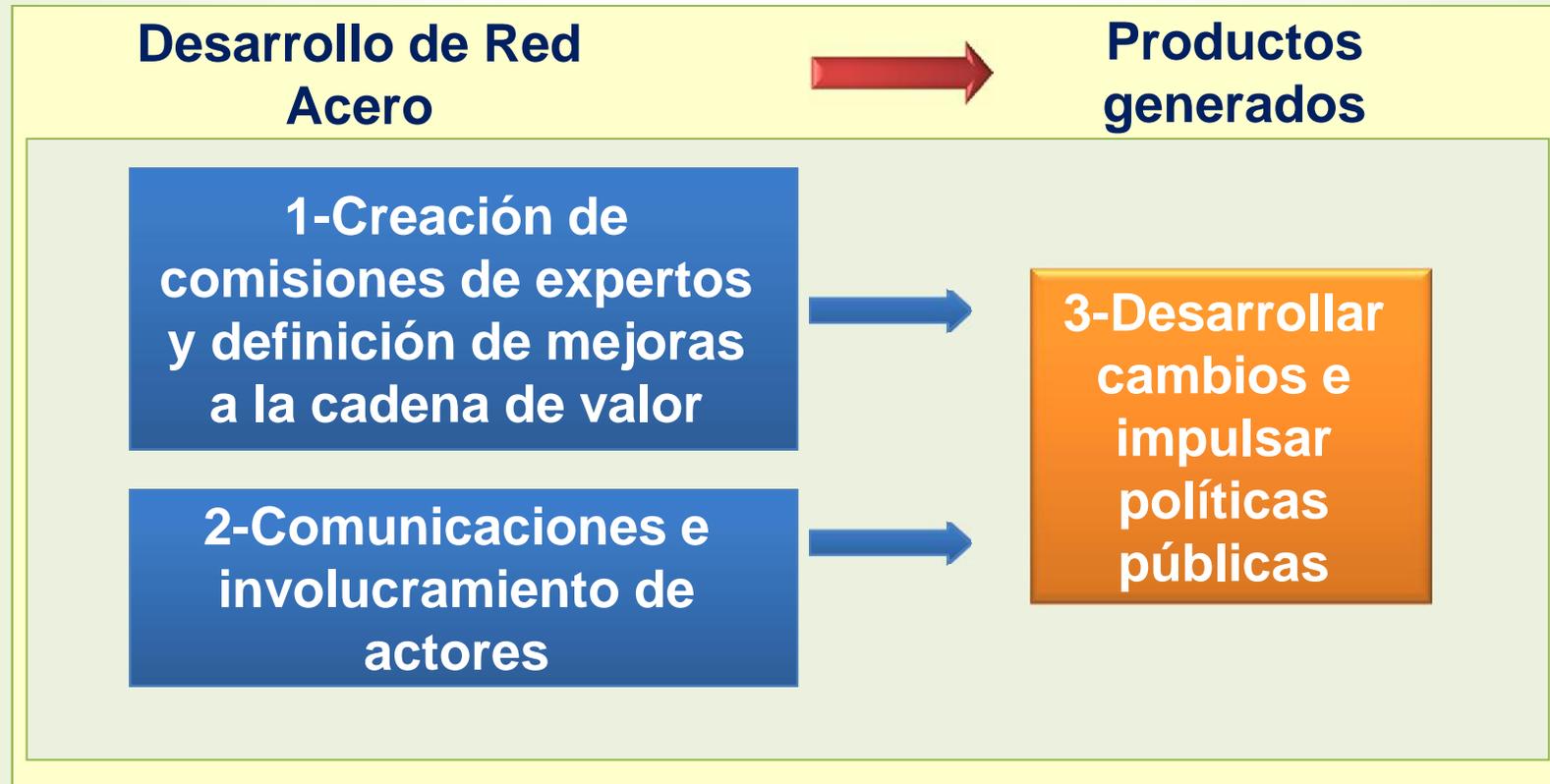
Objetivo General



Organización de segmento

- **Crear una plataforma colaborativa público privada para mejorar la operación de la cadena de valor del acero.**
- **Usar metodología probada.**







1-Creación de comisiones de expertos y definición de mejoras a la cadena de valor.

Actividades

- Identificación e invitación de expertos del sector (Presidentes y miembros de comisión)
- Identificación de brechas y proyectos de mejora de la operación del segmento,
- Preparación de presidentes para ser voceros.

2-Comunicaciones e involucramiento de actores



Posibles módulos del canal temático:

- Presentación general de canal temático (videos y fotos, descripciones, entrevistas, organización, valores y códigos de conducta, etc).
- Secciones con proposiciones de comisiones (publicaciones y papers, videos tipo TED conferences, resultados de encuestas de comisiones, lugar para que recibir propuestas, diálogos).
- Sección prensa y redes sociales.
- Registro Nacional de Productos de Acero.

2-Comunicaciones e involucramiento de actores



Publicación y difusión de proposiciones y atracción de comunidad a canal temático mediante:

- Ebooks sinópticos con ponencias de eventos,
- Newsletter mensual en formato Ebook,
- Comunicado de prensa mensual (radio, tv, diarios, revistas y medios web),
- Gestión de redes sociales, direccionando públicos a Canal Temático.

3-Desarrollar cambios e impulsar políticas públicas.



Desarrollo de proyectos de mejora de políticas públicas,

Definir proyectos y políticas públicas a impulsar y organismos relacionados que es necesario involucrar,

Canalizar proposiciones a organismos y opinión pública y generación de acuerdos colaborativos transversales,



Temario



I-Posibilidades de mejora en la operación de la cadena de valor del acero

II-Propuesta de valor ICHA

III-Proyecto Red Acero, Primera Etapa

1.-Siderurgia

1.1.-Organización Segmento Siderurgia y

1.2.-Registro Nacional de Productos de Acero, Sección: Barras, Alambrón y Derivados.

2.-Conformadores

2.1.-Organización Segmento Conformadores y

2.2.-Registro Nacional de Productos de Acero, Sección: Tubos y Perfiles Conformados en Frío, Cubiertas y Revestimientos, Defensas Camineras y Corrugados.

2.3.-Monitoreo de Perfiles Conformados en Frío, Abiertos, Cerrados y Planchas Galvanizadas Aplicadas para uso en Cubiertas y Revestimientos.

3-Maestranzas

3.1.-Organización Segmento Maestranzas y

3.2.-Desarrollo Tecnológico y Comercial de la Construcción de Edificios Habitacionales y de Oficinas, Estructurados con Vigas, Columnas y Arriostramientos de Acero.

4-Sustentabilidad

4.1.-Organización de comité de sustentabilidad

4.2.-Proyecto Acero Sustentable

Propuesta de valor de ICHA



Dar garantía de calidad a todos los agentes que intervienen en la especificación, distribución, comercialización, inspección técnica, fabricación y transporte del material, considerando aspectos tales como:

1. Denominaciones
2. Marcajes
3. Certificaciones
4. Procedencia
5. Composición química
6. Comportamiento mecánico
7. Otros relevantes para los usuarios

Objetivo General



Crear el registro de marcas de productos de acero para aportar visibilidad del cumplimiento de las normas de calidad, incluyendo las exigidas legalmente.



Objetivos Específicos y Alcance



Definición de categorías,

Obtención de información de productos,

Homologación para incluir productos en categorías,



Objetivos Específicos y Alcance



Definición de requisitos para aceptar productos en el registro,

Diseño proceso de puesta en marcha del Registro,

Implementación y puesta en operación regular del Registro.

Metodología



Metodología

Diseño y puesta en marcha del registro

ETAPA 1.-Diseño del registro

ETAPA 2.-Diseño de detalle,
implantación y puesta en
operación regular.

Productos
Generados

- Diseño de registro, de su proceso y estructura de funcionamiento,
- Implementación y puesta en operación regular.

ETAPA 1.-Diseño de registro a nivel de hipótesis de componentes y funcionamiento



Elementos a diseñar

Definición de pautas para considerar vigentes la información de productos del registro, tratamiento de incumplimientos en colaboración con entidades regulatorias, conforme a la institucionalidad vigente,

ETAPA 2.-Implementación y puesta en operación de régimen



Desarrollo Registro en Internet (canal de información e interacción)

ETAPA 2.-Implementación y puesta en operación de régimen



Suscripción de convenios con organizaciones complementarias como: certificadores y laboratorios de ensayo acreditados, paneles técnicos en materias relevantes, MINVU, MOP, fiscalizadores, reguladores y otros.

ETAPA 2.-Implementación y puesta en operación de régimen



**Invitación a empresas a incorporar sus productos al Registro
cumpliendo los requisitos definidos**

Difusión de existencia del registro a sus potenciales usuarios

ETAPA 2.-Implementación y puesta en operación de régimen



Puesta en marcha y entrada en operación regular de Registro online

Plan de Trabajo



DISEÑO Y PUESTA EN MARCHA DE REGISTRO																									
SEMANAS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	
Diseño de Registro																									
Hipótesis Objetivos Estratégicos	■	■	■	■																					
Hipótesis de modelo de negocio,			■	■	■	■																			
Hipótesis de modelo financiero,	■	■	■	■	■																				
Hipótesis de categorías y criterios de agrupación y homologación de productos,			■	■	■	■																			
Hipótesis de organización					■	■	■	■																	
Taller de Revisión y depuración de Diseño					■	■	■	■																	
Implantación y puesta en operación regular																									
Desarrollo de canal temático del Acero en Internet.								■	■	■	■	■	■	■	■										
Suscripción de convenios con organizaciones complementarias							■	■	■	■	■	■	■	■											
Diseño de componentes de la estructura								■	■	■	■	■	■												
Talleres de revisión											■	■	■	■	■	■	■	■	■						
Puesta en marcha																				■	■	■	■	■	■
Invitación a empresas a incorporar sus productos al Registro											■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Agrupación y homologación de productos.											■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Difusión de existencia del registro											■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Entrada en operación regular de Registro online y documentación.											■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

Información Importante



La Superintendencia de Industria y Comercio está visitando las ferreterías y vetando temporalmente a algunas para vender barras corrugadas, alegando incumplimiento del Decreto 1513 del 2.012 que es el Reglamento Técnico aplicable a las barras corrugadas para refuerzo de concreto en construcciones sismo resistentes que se fabriquen, importen o comercialicen en Colombia.

Los certificados de conformidad (Sello Icontec) donde se indique que el fabricante en su producción cumple con buenas prácticas de producción

Que los paquetes de barras conserven la etiqueta la cual debe contener al menos el país de origen, el nombre del fabricante o importador y la identificación del lote o fecha de producción

Temario



I-Posibilidades de mejora en la operación de la cadena de valor del acero

II-Propuesta de valor ICHA

III-Proyecto Red Acero, Primera Etapa

1.-Siderurgia

1.1.-Organización Segmento Siderurgia y

1.2.-Registro Nacional de Productos de Acero, Sección: Barras, Alambrón y Derivados.

2.-Conformadores

2.1.-Organización Segmento Conformadores y

2.2.-Registro Nacional de Productos de Acero, Sección: Tubos y Perfiles Conformados en Frío, Cubiertas y Revestimientos, Defensas Camineras y Corrugados.

2.3.-Monitoreo de Perfiles Conformados en Frío, Abiertos, Cerrados y Planchas Galvanizadas Aplicadas para uso en Cubiertas y Revestimientos.

3-Maestranzas

3.1.-Organización Segmento Maestranzas y

3.2.-Desarrollo Tecnológico y Comercial de la Construcción de Edificios Habitacionales y de Oficinas, Estructurados con Vigas, Columnas y Arriostramientos de Acero.

4-Sustentabilidad

4.1.-Organización de comité de sustentabilidad

4.2.-Proyecto Acero Sustentable

Desarrollo Tecnológico y Comercial de la Construcción de Edificios. Estimación de demanda.



Podemos estimar que se construyeron unos 645 edificios de 3 pisos o más durante año 2011. La gran mayoría de estos edificios se construyeron con hormigón armado.

La construcción de un solo edificio por mes de 10.000m² en acero demandará 600 ton de estructuras. Es decir, el 10% del mercado se podrían alcanzar a 38.700 ton anuales.

Se puede esperar un mercado emergente de unas 60.000 ton de vigas/año. Este es un mercado totalmente nuevo para las maestranzas.

Monitoreo de Perfiles Conformados en frío, Abiertos, Cerrados y Planchas Galvanizadas Aplicadas uso en Cubiertas y Revestimientos



Actividades

1. Actividades

- a) Compra de perfiles abiertos, cerrados y planchas ^[1]
- b) Normas
- c) Ensayos de Laboratorio para los productos ^[2]
- d) Validación notarial
- e) Análisis de resultados
- f) Acuerdos con autoridades e instituciones

Temario



I-Posibilidades de mejora en la operación de la cadena de valor del acero

II-Propuesta de valor ICHA

III-Proyecto Red Acero, Primera Etapa

1.-Siderurgia

1.1.-Organización Segmento Siderurgia y

1.2.-Registro Nacional de Productos de Acero, Sección: Barras, Alambrón y Derivados.

2.-Conformadores

2.1.-Organización Segmento Conformadores y

2.2.-Registro Nacional de Productos de Acero, Sección: Tubos y Perfiles Conformados en Frío, Cubiertas y Revestimientos, Defensas Camineras y Corrugados.

2.3.-Monitoreo de Perfiles Conformados en Frío, Abiertos, Cerrados y Planchas Galvanizadas Aplicadas para uso en Cubiertas y Revestimientos.

3-Maestranzas

3.1.-Organización Segmento Maestranzas y

3.2.-Desarrollo Tecnológico y Comercial de la Construcción de Edificios Habitacionales y de Oficinas, Estructurados con Vigas, Columnas y Arriostramientos de Acero.

4-Sustentabilidad

4.1.-Organización de comité de sustentabilidad

4.2.-Proyecto Acero Sustentable

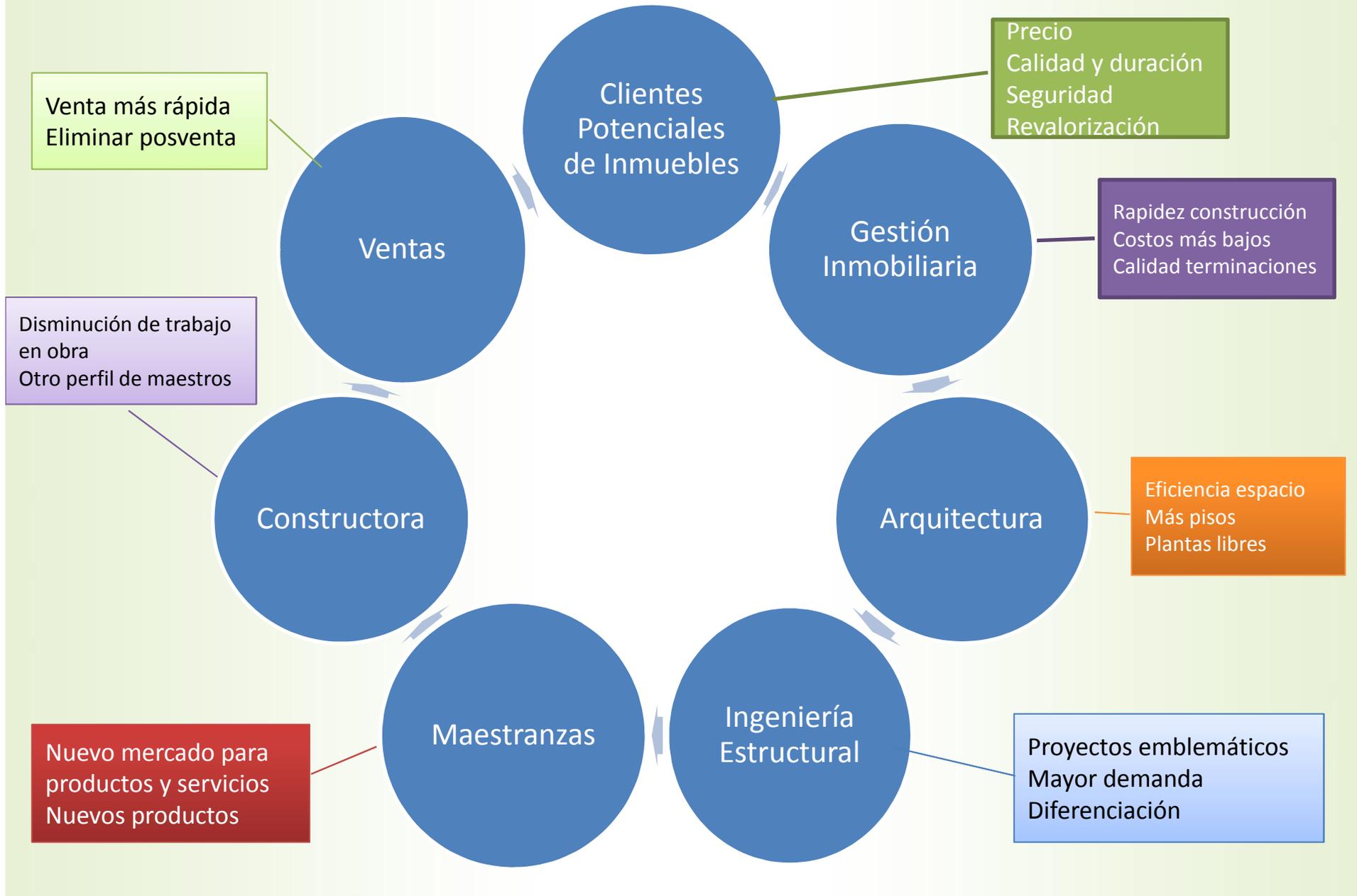
Desarrollo Tecnológico y Comercial de la Construcción de Edificios. Estimación de demanda.



¿Porqué muchos productos y sistemas constructivos potencialmente muy competitivos y convenientes, como el basado en vigas de acero, no se usan en Chile?



Condiciones Sine Qua Non para Desarrollar la Industria de Estructuras de Acero para Edificios: **Todos los involucrados deben ganar**



Desarrollo Tecnológico y Comercial de la Construcción de Edificios. Estimación de demanda.



Podemos estimar que se construyeron unos 645 edificios de 3 pisos o más durante año 2011. La gran mayoría de estos edificios se construyeron con hormigón armado.

La construcción de un solo edificio por mes de 10.000m² en acero demandará 600 ton de estructuras. Es decir, el 10% del mercado se podrían alcanzar a 38.700 ton anuales.

Se puede esperar un mercado emergente de unas 60.000 ton de vigas/año. Este es un mercado totalmente nuevo para las maestranzas.

Desarrollo Tecnológico y Comercial de la Construcción de Edificios



FORMACIÓN DE LOS EQUIPOS DE TRABAJO
EVALUACION PRELIMINAR DEL PROYECTO
ESTUDIO NORMAS Y ORDENANZA DE USO DE ELEMENTOS ESTRUCTURALES DE ACERO
DETERMINACION DE UNA ESTRATEGIA GENERAL DEL PROYECTO
DISEÑAR SOLUCIONES TECNOLOGICA DE PROTECCION CONTRA INCENDIO
ENSAYOS DE FUEGO, SI FUERAN NECESARIO
PRUEBAS DE APLICACIÓN DE LA SOLUCIÓN EN OBRA
DISEÑO ESTRUCTURAL
CATALOGO PARA DISEÑO Y SELECCIÓN
DETERMINACION DE ESTRATEGIA COMERCIAL
LANZAMIENTO DEL PRODUCTO AL MERCADO
CAPACITACION TECNICA
MODELO DE PROMOCION EN OFICINAS DE ARQUITECTOS
MODELO DE PROMOCION EN OFICINAS DE CALCULO
MODELO DE PROMOCION PARA INMOBILIARIAS
ESTRATEGIA DE MARKETING
ESTRATEGIA DE VENTAS
ESTUDIO DE PATENTES Y MARCAS



11° CONGRESO NACIONAL



MUCHAS GRACIAS
LA RUTA DEL ACERO
DESAFÍOS ACTUALES, NUEVOS HORIZONTES

AUSPICIAN



PATROCINAN

