

NEWSLETTER BIMESTRAL | EDICIÓN 01

FEMIA[®]

FEDERACION MEXICANA DE LA INDUSTRIA AEROSPAACIAL, A.C



**CONQUISTEMOS
EL ESPACIO**

Estimado lector...	3
Conoce la Comisión del Espacio	4
FEMIA y AEM firman convenio de colaboración	5
René Espinosa, nuevo presidente FEMIA	6
Liderazgo en tiempos Covid	12
Incursionemos en el sector Defensa	13

Todos los derechos reservados. Prohibida su reproducción total o parcial.
Newsletter Edición





Estimado lector interesado en la INDUSTRIA AEROESPACIAL MEXICANA:

Es para mí, motivo de orgullo, a nombre de la Federación Mexicana de la Industria Aeroespacial, A.C. – FEMIA, presentar este nuevo formato de boletín informativo de nuestro organismo, el cual, permitirá en esta nueva imagen, dar a conocer de mejor manera la actividad de nuestro sector tanto en México como en el mundo, así como difundir entre la comunidad de negocios, las capacidades de los miembros de nuestro organismo.

Estamos convencidos que en estos tiempos de retos y nuevas situaciones que el entorno global de negocios nos plantea como industria, la solución es redoblar el esfuerzo y buscar soluciones más prácticas y funcionales que agreguen valor a nuestra membresía en lo particular y a nuestro sector en lo general

El compromiso de FEMIA como organización y de cada uno de los integrantes del Consejo Directivo y Staff, será seguir adelante para buscar nuevas oportunidades que, una vez que las condiciones de negocio en el sector sean más favorables, permitirán seguir dando ejemplo de la gran capacidad de las empresas que conforman este sector estratégico para México.

Siempre estaremos atentos en recibir retroalimentación para buscar nuevas formas de cumplir con nuestro objetivo que es fortalecer y desarrollar a nuestra industria en nuestro país. De todo corazón espero, que este instrumento sea factor de unidad entre los diferentes participantes de nuestro ecosistema aeroespacial mexicano.

Les mando un respetuoso y cordial saludo.

Ing. Luis G. Lizcano,
Presidente Ejecutivo, FEMIA.



CONOCE LA COMISIÓN DEL ESPACIO

Se trata de un sector estratégico para la reactivación económica y que sumará competitividad a México

Como parte de la estrategia para impulsar el desarrollo de la industria espacial en México y sumar a las empresas aeroespaciales, la Federación Mexicana de la Industria Aeroespacial (FEMIA) creó la "Comisión de Espacio", a través de la cual busca escalar las capacidades de las empresas aeroespaciales hacia el espacio.

La Comisión de Espacio, presidida por Benjamín Najjar, promoverá como un hito entre sus miembros, apoyos y patrocinios a proyectos específicos de investigación y tecnología en cooperación internacional, vinculados al desarrollo de ciencia enfocada a la exploración espacial.

Para ello, la Femia y la Agencia Espacial Mexicana impulsan una agenda intensa en alianza para impulsar la industria y la tecnología espacial.

La misión de la Comisión de Espacio es desarrollar el ecosistema del sector espacial nacional (una cadena de suministro y servicios), trabajando en conjunto con el Gobierno de México para impulsar una agenda de desarrollo espacial que, con tecnología de vanguardia, genere derrama económica y nuevos empleos.

Los logros del sector aeroespacial mexicano han sido un ejemplo mundial ya que, de no formar en principio parte de la lista de países exportadores, hoy, México es el tercer destino de Inversión Extranjera Directa en esta industria, es el décimo país exportador y el sexto proveedor en Estados Unidos, con un volumen de 9,600 millones de dólares, una capacidad ejecutiva y económica que, ahora, se enfocará también hacia el modelo denominado New Space.



IMPULSAN SECTOR DEL ESPACIO

FEMIA Y SCT FIRMAN CONVENIO

Observación de la Tierra, Telecomunicaciones y Ciencia y Tecnología son los proyectos delineados

El sector del espacio representa una gran área de oportunidad. A nivel global, este sector representa un mercado de 366 billones de dólares y las empresas en México podrían beneficiarse.

Es por ello que la Federación Mexicana de la Industria Aeroespacial (Femia) y la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT), a través de la Agencia Espacial Mexicana, firmaron un convenio de colaboración que fomentará el desarrollo de la industria espacial mexicana, mediante proyectos específicos relacionados a: Observación de la Tierra, Telecomunicaciones y Ciencia y Tecnología Espacial.

El convenio tiene como misión desarrollar las empresas del sector aeroespacial hacia el espacial, impulsar la creación de empleos y posicionar a México en el escenario mundial.

Actualmente, Femia cuenta con la participación y sinergia de empresas como Boeing, Airbus, Honeywell, Safran, Collins, General Electric, Axxon y Metal Finishing, entre otras, que cuentan con operaciones aeronáuticas en México y a nivel global cuenta con divisiones espaciales o bien que participan en programas espaciales.

La participación de las empresas privadas, representadas por la Femia es de suma importancia, ante la visión del gobierno federal para aplicar un modelo de penta hélice, para impulsar la innovación y el desarrollo sustentable y así consolidar el Programa Nacional de Actividades Espaciales (PNAE) 2020-2024 con visión al 2040.

RENÉ ESPINOSA, NUEVO PRESIDENTE DE FEMIA

En Asamblea General Ordinaria fue elegido por votación y ocupará el cargo durante el periodo 2020-2022

La Federación Mexicana de la Industria Aeroespacial (FEMIA), de acuerdo con los estatutos marcados en su constitución, continúa su operación bajo un nuevo liderazgo. En la Asamblea General Ordinaria 2020 fue elegido por votación el Lic. René Espinosa Terrazas como Presidente de la misma, durante el periodo 2020-2022.

Espinosa Terrazas releva al Ing. Felipe Sandoval Ramírez, quien se desempeñó en el cargo del 2018 al 2020.

A través de los años, el Lic. René Espinosa Terrazas ha desarrollado experiencia en el desarrollo e integración de la cadena de suministro, actualmente liderando la iniciativa del programa de desarrollo de la cadena de suministro en la FEMIA.

Entre las actividades que -por estatutos establece la Federación- desempeñará el presidente se encuentran: representar a la Asociación ante toda clase de autoridades y particulares; cuidar el cumplimiento de los acuerdos emanados de la Asamblea General, del Consejo Directivo, de las Sesiones Plenarias, de los Comités y de las Comisiones, permanentes o especiales, de la Asociación; gestionar, activamente, cuanto interese al desarrollo y buen funcionamiento de la Asociación y a la consecución de sus fines, entre otras.

Espinosa Terrazas posee más de 16 años de experiencia en la industria, especialmente, en el procesamiento químico y el acabado de superficies de piezas de metal y aluminio para el sector. Actualmente, dirige la operación de Metal Finishing Co. en Chihuahua, México, posicionando a la compañía como el taller de procesos aeroespaciales más grande de México.

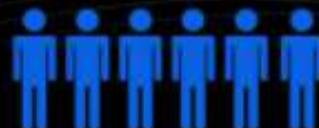


INDUSTRIA AEROESPACIAL DE MÉXICO EN NÚMEROS

Es el sector industrial más dinámico en el país, con 14% de crecimiento sostenido en los últimos 15 años.



+350 industrias
en México.



60,000 empleos
directos en **19** estados.



+18% de superávit
comercial.



12° lugar
a nivel global en
la industria.



7° mayor
exportador a
Estados Unidos.

Con más de **15 años**
de experiencia

Specialty Materials provee soluciones integrales en materiales especiales y soldaduras de calidad (aceros inoxidable, dúplex, súper dúplex, monel, inconel, incoloy, hastelloy, stellite, titanio y más).

Empresa
certificada
bajo



CONTACTO

5520998048 / 5554316651

edna@starsoldaduras.com.mx

ricardo@starsoldaduras.com.mx

www.specialtymaterials.mx

* INCONEL, MONEL e INCOLOY son marcas registradas del grupo Special Metals Corporation.

* STELLITE es una marca registrada de Deloro Stellite Company propiedad de Kennametal Inc.

Calle Presas No. 3 Int.6 Col. Santiago Occipaco, Naucalpán,
Estado de México. C.P.53250.

Agradecemos a **Felipe Sandoval Ramírez**



Su desempeño y compromiso en el desarrollo de la Industria Aeroespacial en México, como **Presidente de la Federación Mexicana de la Industria Aeroespacial A.C.** durante el **periodo 2018-2020**

Viernes 6 de noviembre, 2020.

FEMIA

¿QUÉ ES AS 9100?

Es la norma utilizada por las empresas fabricantes y proveedores de la industria aeroespacial, aviación, espacio y defensa.

Se trata de un sistema de gestión de calidad basado en ISO 9001, desarrollado por el Grupo Internacional de Calidad Aeroespacial (IAQG, por sus siglas en inglés).

AS9100 cuenta con requerimientos adicionales al ISO:

- ➔ Gestión del riesgo de las operaciones - **Producto Seguro.**
- ➔ Requerimientos especiales - **Elementos críticos.**
- ➔ Gestión de la configuración - **Entrega a tiempo.**
- ➔ Piezas falsas.
- ➔ Ampliación de los requerimientos de producción y proveedores externos.

“El AS es el ISO con ciertos requerimientos más. No son cosas de otro mundo que una industria formada no pueda cumplir”

Jatziri Barrios,
Directora general, ETU Aerospace.

Trefilados Inoxidables de México S.A de C.V

Se pone a la orden con nuestra línea de productos en Acero Inoxidable, en Aluminio y en Aleaciones al Níquel; En las presentaciones de:

- Alambre Fino
- Alambre para Formas
- Alambre para Resorte
- Soldaduras Especiales
- Barras Redondas, Cuadradas y Hexagonales
- Acero para Válvulas
- Varilla Roscada en Acero Inoxidable

Te invitamos a conocer más de nosotros en nuestra página:
www.trefilados.com.mx

ventas@trefilados.com.mx; Tel: 247 47 254 29 / 22



Fuente: International Aerospace Quality Group. | Webinar: Travesía de una PYME en la Industria Aeroespacial.

FEMIA



En tiempos complicados,
agilizamos procesos y eficientamos
costos operativos hasta en un 30%
en la primavera fase

AGILIDAD TECNOLÓGICA



www.lertait.com

 @lerta-it  @lertaitagilidadtecnologica

 @lertait  @lerta_it

Aerospace Testing Solutions

Link Engineering Company has a well-established history of supplying customized solutions to the aircraft industry; with an extensive portfolio of equipment for Tire, Wheel, Brake, as well as Structural testing. LINK has the expertise to help you with any testing challenge.



Test Smarter.



LINK's aircraft dynamometers simulate conventional and emergency braking conditions and landings at speeds up to 350 mph. Our roll dynamometers are utilized for testing of aircraft wheels for measuring performance of wheel designs. See below a snapshot of LINK aircraft testing solutions:

- Material Testing
 - Lug Tester
 - Subscale Friction Tester
- Brake Testing
 - Shaft Dyno
 - Road Wheel Dyno (Tire Coupled)
- Wheel Testing
 - Roll Dyno
- Tire Durability Testing

EQUIPMENT. TESTING. SUPPORT.



Custom Solutions



Control & Acquisition



Brakes



Transmission & Driveline



Wheel End



Sensor Dynamics



Springs

  Link Engineering Company | www.linkeng.com | sales@linkeng.com

Call us at: +52.55.5664.2264

LIDERAZGO EN LOS TIEMPOS DE COVID-19

Carlos Robles Álvarez, Vicepresidente Región Centro de la Federación Mexicana de la Industria Aeroespacial compartió su visión acerca de cómo asumir el liderazgo ante tiempos inciertos



“Un buen líder es aquel que es especialista en cada uno de los miembros de su equipo para descubrir cuáles son sus expectativas y darles la esperanza de que sea adaptable a las ambiciones personales”

Carlos Robles Álvarez,

Vicepresidente Región Centro, FEMIA

La información en exceso, las perspectivas de corto plazo negativas, aunado al distanciamiento social -que, incluso, va a plantear nuevos modelos de negocios- con el Covid-19 traen una serie de emociones que los líderes tienen que aprender a administrar y manejarlas al interior de sus equipos de trabajo de la mejor manera.

“No tenemos el poder para cambiar esta situación que estamos viviendo. Pero sí podemos elegir la actitud para hacerle frente, cómo podemos capitalizar las oportunidades ante las que estamos y cómo podemos sacar nuestra mejor versión”

Todos tenemos esa libertad de elegir. Por ello es importante elegir:

- Tu actitud
- Cómo reinventarte
- Ser tu mejor versión de como líder
- El sentido de esta experiencia

Ante todo ello, es imprescindible no perder la vulnerabilidad, está bien “quitarse la capa y el antifaz”.

Es momento de encontrar, dentro del distanciamiento social, la forma de acercarnos a las personas. Y, ¿cómo hacerlo? Con comunicación asertiva, porque persuade, matiza y convence. Es la forma de guiar hacia el objetivo y los sueños.

Hay que tener comunicación con el equipo y con los clientes. Hoy en día

es cuando más se tiene que hablar con la cadena de proveeduría y con los clientes y de decir la verdad. De informar los planes de acción, de qué está pasando, cómo se va a interactuar y, principalmente, de tener empatía y sensibilidad con los demás.

La ética es parte de este acercamiento personal. Es importante pensar que antes de que trabajamos con profesionales, trabajamos con seres humanos que merecen respeto.

Y ésta a su vez ayuda a cohesionar el equipo y darle un sentido de pertenencia: lograr que se sientan orgullosos de ser parte de un algo

Para lograr ser un buen líder, algunos de los consejos son:

- Simplifica, no priorices
- Empodera
- Ten indicadores de dirección (con sentido)
- Muchas victorias pequeñas frecuentes

Estamos ante un reset del mundo y necesitamos tener la capacidad de transformarnos, de transformar nuestros procesos e incluso nuestros mercados y encontrar las oportunidades para implementar la tecnología y prácticas disruptivas.

Hoy los mercados sufren una contracción pero, van a rebotar y necesitamos estar listos para tomar las oportunidades que se presenten.

DEFENSA, OPORTUNIDAD DE PESO EN LA INDUSTRIA

Xavier Hurtado, Director de Programa de Desarrollo de Proveedores de FEMIA, aborda el por qué sí es un nicho atractivo para incursionar

¿Cómo sí? Es la pregunta que en la Federación Mexicana de la Industria Aeroespacial se plantea para voltear a ver y buscar oportunidades que dan otros sectores dentro de esta industria, adicional al comercial, como el de Defensa.

Tras el Covid-19, la aviación comercial sufrió un fuerte impacto. Los vuelos se vieron afectados a nivel global, lo que, a su vez, ha derivado en cancelaciones de órdenes, postergación de servicios a MRO, entre otros.

No obstante, a diferencia del comercial, el sector de Defensa mantiene su comportamiento de gasto. Por ejemplo, este sector en Estados Unidos gasta más de 60% de su presupuesto en empresas pequeñas (60 mil millones en contratos), lo que representa un comportamiento importante.

Por ello, en FEMIA, arrancamos con un programa piloto para buscar insertar a proveedores aeroespaciales (directos o indirectos) en el sector de Defensa. El primer paso es identificar en dónde estamos, por qué estamos ahí y hacia dónde podemos crecer. Esto podría ser incursionando a nuevas aplicaciones romper el tramo de directos e indirectos, diferentes programas, entre otros.

Para ello, es necesario prepararse, por lo que podríamos realizar un check list de algunos puntos que se requiere tomar en cuenta para tomar ese camino:

- Registrarse con SBA Small Business Administration
- Identificar el producto o servicio
- Obtener un número para registrarse (Data Universal Numbering System) para participar en proyectos
- Identificar capacidades
- Familiarizarse con regulaciones y requerimientos
- Explorar los contratos
- Analizar y asesorarse con el esquema de precios
- Observar oportunidades de subcontratos



“Estamos cerrando una etapa de crisis, que a todos nos ha golpeado, de Covid 19, es importante voltear a otros segmentos del sector aeroespacial donde podamos incursionar y que haya oportunidades”

Xavier Hurtado,

Director de Desarrollo de Proveedores, FEMIA

- Investigar acerca de otros programas en los que se puede participar

Analizar y comprender el aspecto financiero

En FEMIA acompañamos a las empresas en este proceso, en el que la paciencia juega un papel importante, pues puede tomar 30 días mostrar una propuesta muy buena, pero para tener el contrato puede tomar hasta 18 meses.

Actualmente el programa de Desarrollo de Proveedores tiene casos de éxito, pues en sus primeros tres años, del 2017 al 2019, se lograron colocar 37 millones de dólares con 1,500 números de parte, con 23 proveedores.

GROUPE AEROPLAST®

Ofrecemos **un servicio completo** para ayudarles a desarrollar sus proyectos, desde la concepción hasta la entrega de las partes.

Somos especialistas en **micro inyección** de piezas termoplásticas y **maquinado** de muy alta precisión.

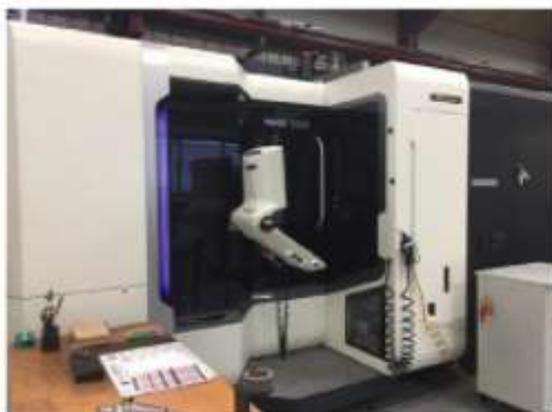


VENTAJAS

- PRESENCIA GLOBAL
- INGENIERÍA INVERSA
- 2K-3K SHOTS



¡INTERACTUE CON SOLO UN PROVEEDOR!



GROUPE
AEROPLAST®

Tooling, injection, plastic machining, micro turning

Lafontaine 32 col. Polanco 11550 México, CDMX México

WWW.AEROPLAST.FR

TEL: +52 56 18 80 73 70



Francia



Marruecos



México



Somos una empresa de manufactura de piezas especiales de baja y media producción para las industria Automotriz y Aeroespacial.

Contamos con fresado CNC, torneado CNC, torneado, taladrado, gravado láser, electroerosión, corte por hilo entre otras herramientas que se pueden automatizar. Proveemos una larga lista de materiales para tus necesidades, como aluminio, acero inoxidable, bronce, latón, cobre, acero, aleaciones de zinc, aleaciones de aluminio, titanio, inonel y cualquier material requerido

Tenemos lo más avanzado en equipos y herramientas para el desarrollo de inspección y medición. Trabajamos con Máquina de Coordenadas (CMM) Contura Zeizz, Escaner 3D HandyScan Creafom, Comparador Óptico, Medidor de Alturas, Micrómetros, entre otros.

1
INGENIERIA INVERSA

Se digitaliza la pieza desgastada para su reconstrucción.

2
PROTOTIPADO

Si imprime o maquina en materiales plásticos par cuestiones mecánicas y estéticas.

3
PRODUCTO FINAL

Se maquina en el mismo material de la pieza y si se requiere el mismo tratamiento.

Ingeniería Inversa & Prototipado
Medición por Coordenadas


Con la CMM podemos tomar mediciones de alta precisión

Escaneo 3D


Contamos con el equipo para escanear cualquier pieza en cualquier lugar

Impresión 3D


Tenemos impresoras de alta resolución para piezas exigentes, de filamento y resina

Enfocados en un fresado versátil

Al trabajar con producciones mixtas, siempre es una buena idea invertir en una fresa versátil. CoroMill® 390, equipada con insertos de tamaño D7, es un producto extremadamente flexible, diseñado para proporcionar un fresado productivo en una amplia gama de operaciones y materiales. Gracias al tamaño de los insertos, la gran densidad de filos en la herramienta ofrece una productividad superior. Combinela con el grado de inserto GC1130, fabricado con la tecnología Zertivo™, para disfrutar de una seguridad y una predictibilidad en la vida útil adicional en sus operaciones de fresado de acero.

El nuevo CoroMill® 390. Made for Milling.

