

# AERONÁUTICA ANDALUZA Nº 44

MARZO 2018 | PRECIO: 3 €

**HÉLICE**  
ANDALUSIAN AEROSPACE CLUSTER

## TALENTO FEMENINO EN EL SECTOR AERONAÚTICO ANDALUZ

FEMALE TALENT IN THE  
ANDALUSIAN AEROSPACE SECTOR

# PÉREZ CARDOSO SE SUMA A LA INDUSTRIA 4.0 Y LA I+D

>> YA SON MÁS DE 40 AÑOS DE EXPERIENCIA LOS QUE ACUMULA PÉREZ CARDOSO EN LA INDUSTRIA AEROESPACIAL, UNA TRAYECTORIA QUE LE HA CONVERTIDO EN UNO DE LOS PROVEEDORES LÍDERES EN EL SUMINISTRO DE UTILLAJE Y MATERIAL AERONÁUTICO E INDUSTRIAL EN ESPAÑA. PERO EN UN SECTOR TAN EXIGENTE A NIVEL TECNOLÓGICO Y DE COMPETITIVIDAD, COMO EL AEROESPACIAL, HAY QUE EVOLUCIONAR AL RITMO QUE MARCA LA INDUSTRIA. Y PÉREZ CARDOSO LO HACE APOSTANDO POR LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y LA ELABORACIÓN DE UN PLAN ESTRATÉGICO DE I+D

## Redacción

Pérez Cardoso puede presumir de ser una de las pocas empresas aeronáuticas andaluzas con más de 40 años de experiencia en el sector, por eso estamos ante uno de los proveedores líderes de servicios y material aeronáutico en España. Ente otras cosas, gracias a su catálogo de herramientas, consumibles, útiles y recambios con más de 10.000 referencias constantemente actualizadas. La compañía andaluza, que es proveedor de grandes fabricantes como Airbus Defence & Space, Boeing o Embraer, además de los tres tier one españoles (Alestis, Aernnova y Aciturri) y de todo el sector auxiliar nacional, viene en los últimos años potenciando, junto a la capacidad de suministro,

los servicios enfocados a la consultoría y gestión de útiles y herramientas. "Nuestra vocación es aportar valor a los clientes ayudándoles a mejorar la gestión de sus herramientas, eliminando las que están en desuso u obsoletas e incorporando, a su vez, las últimas novedades existentes en el mercado", apunta el gerente de Pérez Cardoso, Miguel Pérez Fernández.

El catálogo de productos de Pérez Cardoso abarca desde herramientas de corte hasta maquinaria de montaje aeronáutico, pasando por casquillería y útiles de taladrado, abrasivos, maquinaria, repuestos y servicio de reparación neumática, pinturas, sellantes, equipos de protección individual, vestuario laboral,





## PEREZ CARDOSO JOINS INDUSTRY 4.0 AND R&D

PEREZ CARDOSO COUNTS ON MORE THAN 40 YEARS OF EXPERTISE IN THE AEROSPACE INDUSTRY, AND HAS POSITIONED ITSELF AS ONE OF THE SPANISH LEADING SUPPLIERS OF AERONAUTICAL AND INDUSTRIAL EQUIPMENT. BUT IN A SECTOR THAT IS ALWAYS DEMANDING A HIGH TECHNOLOGICAL AND COMPETITIVE LEVEL, SUCH AS AERONAUTICS, TO EVOLVE AT THE PACE SET BY THE INDUSTRY IS A MUST. AND PÉREZ CARDOSO DOES IT BY BETTING ON DIGITAL TRANSFORMATION AND DEVELOPING A STRATEGIC R&D PLAN

Perez Cardoso can brag about being one of the few Andalusian aerospace companies with more than 40 years of expertise in the sector, that's why it is one of the leading providers of aeronautical services and materials in Spain. Among other things, thanks to its wide catalogue of tools, consumables, supplies and spare parts with more than 10,000 constantly updated references. The Andalusian company, which is a supplier to major manufacturers such as Airbus Defence & Space, Boeing or Embraer, as well as the three Spanish tier one (Alestis, Aernnova and Aciturri) and the entire national auxiliary industry, has been strengthening in recent years, along with its supply capacity, the services focused on the consultancy and management of tools. "Our vocation is to provide

value to customers by improving the management of their tools, eliminating those that are obsolete and incorporating also the latest developments in the market", says Perez Cardoso's CEO, Miguel Perez Fernandez.

Pérez Cardoso's product catalogue ranges from cutting tools to aeronautical assembly machinery, including ferrules and drilling tools, abrasives, machinery, spare parts and pneumatic repair services, paints, sealants, personal protective equipment, workwear, etc. The Andalusian company is a leading supplier of these tools, and also in the implementation of tool vending machines, which allow an adequate location for the maintenance of the stock in optimal conditions.



etc. La compañía andaluza es líder en el suministro de estos útiles, y también en la implantación de racks de armarios, que permiten una ubicación adecuada para el mantenimiento del stock en óptimas condiciones.

### Nuevas instalaciones

El crecimiento como empresa, que en 2017 ha llegado a los 3,5 millones de euros de facturación, ha ido acompañado de una ampliación de sus instalaciones. Tras una inversión de 400.000 euros en una nueva nave de 3.000 metros cuadrados, Pérez Cardoso cuenta actualmente con 5.000 metros cuadrados de instalaciones de las que salen aproximadamente más de cinco millones de elementos cada año. "Junto al asesoramiento, uno de los valores que aportamos a las empresas es el ahorro de espacio para almacenamiento. Con esta ampliación damos respuesta a una demanda de nuestros clientes, al tiempo que ganamos en capacidad de trabajo", afirma Miguel Pérez.

Pero los planes de futuro de Pérez Cardoso pasan por seguir aumentando sus instalaciones, y está ya muy cerca la adquisición de una nueva parcela en la que se ubicaría un taller más amplio que el que tienen actualmente, y desde el que fabrican sus propias piezas, para satisfacer la creciente demanda de sus clientes. Además de la producción propia de herramientas de corte y reafilables, la compañía sevillana ofrece un servicio de *refurbishing* o reparaciones de herramientas (neumáticas, por ejemplo) y elementos para alargar su vida útil.

Tras una inversión de 400.000 euros en una nueva nave de 3.000 metros cuadrados, Pérez Cardoso cuenta actualmente con 5.000 metros cuadrados de instalaciones de las que salen aproximadamente más de cinco millones de elementos cada año

### Un modelo de proveedor único que avanza hacia la digitalización y la I+D

Pérez Cardoso apuesta por la optimización de recursos y la reducción de costes para el cliente, pero manteniendo siempre un alto estándar de calidad y eficiencia. Un potencial ahorro derivado del modelo de único proveedor que permite el control y mantenimiento de stocks en óptimas condiciones sin coste, una constante reposición de material y herramientas, un coste fijo tanto por los suministros como por los servicios y una entrega directa en planta al cliente en 24/48 horas. Como indica su gerente, "nos gusta tener una escucha activa de las necesidades del mer-



After an investment of 400,000 euros in a new warehouse of 3,000 square meters, Perez Cardoso currently has 5,000 square meters of facilities from where over five million items leave each year

### New facilities

The growth of Perez Cardoso as a company, which in 2017 reached 3.5 million euros in turnover, has been accompanied by an expansion of its facilities. After an investment of 400,000 euros in a new warehouse of 3,000 square meters, Perez Cardoso currently has 5,000 square meters of facilities from where over five million items leave each year. "Along with consultancy services, one of the values we bring to companies is saving space for storage. With this extension of our facilities we respond to a demand from our clients, while we gain in work capacity", Miguel Perez said.

But Perez Cardoso's plans for the future still bet for increasing its facilities. The acquisition of a new plot in which a bigger workshop from where they manufacture their own pieces, is already very close, in order to meet the growing demand of its customers. In addition to the own production of cutting and resharpenable tools, the Andalusian company offers a tool refurbishing service (pneumatic, for example) to extend its useful life.

### A comprehensive supplier that moves towards digitalization and R&D

Pérez Cardoso is committed to optimizing resources and reducing costs for the customer, but always maintaining a high standard of quality and efficiency. A potential savings derived from the comprehensive supplier model that allows the control and maintenance

cado y de los clientes, a los que les ofrecemos planes 100% personalizados para que sean lo más productivos para ellos. Por eso en Pérez Cardoso también hacemos una periódica revisión de métodos, que unido a la formación especializada de nuestros empleados, nos permite ofrecer el mejor servicio, que es nuestro principal objetivo”.

Un modelo de proveedor único que evoluciona hacia el concepto de Industria 4.0 y la transformación digital. Pérez Cardoso trabaja en un innovador sistema de gestión para mantener una comunicación directa con sus clientes, poniendo a su disposición información actualizada del estado de sus pedidos. La digitalización también ha llegado a sus racks de armario, uno de sus principales productos, que están implantándose en el mercado con muy buena acogida.

El expertise de Pérez Cardoso acumulado en estas cuatro décadas le ha permitido obtener un conocimiento dentro del sector aeroespacial que ahora está plasmado en un plan estratégico de I+D, muy ambicioso, basado en la ingeniería de procedimientos y el ahorro estructural. Con su puesta en práctica, pretende mejorar la atención al cliente, diversificar las líneas de contacto y negocio, así como desarrollar nuevos canales que surjan al hilo de los avances tecnológicos.

of stocks in optimal conditions without cost, a constant replacement of material and tools, a fixed cost for both supplies and services and direct delivery to the customer in 24/48 hours. As its manager indicates, “we like to have an active listening of the needs of the market and of the clients, to whom we offer 100% customized plans so that they are the most productive for them. That is why in Perez Cardoso we also make a periodic review of methods, which in addition to the specialized training of our employees, allows us to offer the best service, which is our main objective.”

A comprehensive supplier model that evolves towards the Industry 4.0 concept and digital transformation. Perez Cardoso works on an innovative management system in order to keep direct communication with its customers, offering them up-to-date information on the status of their orders. Digitalization has also reached its tool vending machines, one of its main products, which are being implanted in the market and well received.

The expertise of Perez Cardoso accumulated in these four decades has allowed it to reach a knowledge within the aerospace sector that is now been applied in a strategic R&D plan, very ambitious, based on process engineering and structural savings. With its implementation, it aims to improve customer service, diversify the lines of contact and business, and develop new channels that arise in line with technological advances.

### **Pérez Cardoso presentará sus novedades en ADM 2018**

La 4ª edición de Aerospace & Defense Meetings Sevilla 2018, que se celebrará en el Palacio de Congresos y Exposiciones del 15 al 18 de mayo, contará con la presencia de Pérez Cardoso, donde tendrá un stand de 24 m2 desde el que presentará sus servicios y suministros aeronáuticos. Como novedad, la compañía presentará las numerosas ventajas de los racks de armario digitales con respecto al control y seguimiento continuo de las existencias y su consumo. ADM 2018 no sea probablemente el único evento del sector al que asista Pérez Cardoso, que tiene entre sus objetivos dar el salto a otras ferias internacionales para introducirse en nuevos mercados. Aunque ya trabaja para países como Portugal y Alemania, la internacionalización de sus servicios es uno de los retos de la compañía para un futuro próximo.



### **Perez Cardoso will show its latest products and services at ADM 2018**

The 4<sup>th</sup> edition of Aerospace & Defense Meetings Sevilla 2018, to be held at the FIBES Congress and Exhibition Centre from May 15 to 18, will count on the attendance of Perez Cardoso, where it will have a stand of 24 square meters from which it will present its aeronautical services and supplies. As a novelty, the company will present the advantages of the vending machines with respect to the control and continuous monitoring of stocks. ADM 2018 is probably not the only event in the aerospace sector attended by Perez Cardoso, which has among its objectives to make the leap to other international fairs to enter new markets. Although it already works for countries such as Portugal and Germany, the internationalization of its services is one of the challenges of the company for the coming future.