

# Peer Review CLAUTO

De articulación sectorial a plataforma de competitividad automotriz



# Propósito de la sesión

Una conversación para convertir hallazgos en prioridades accionables

01

## Validar lectura de madurez

Confirmar si el diagnóstico refleja la realidad operativa del clúster.

02

## Priorizar recomendaciones

Distinguir lo urgente, lo asumible y lo transformacional.

03

## Aprender de benchmarks

Usar casos internacionales como inspiración práctica, no como copia.

04

## Acordar siguiente salto

Definir qué debe cambiar en 90 días, 12 meses y 24 meses.

**Mensaje de conducción: no todos los retos son del sector; algunos pertenecen al modelo operativo del clúster. La sesión debe enfocarse en lo que CLAUTO sí puede gestionar.**

# Idea fuerza para el diálogo

El salto de madurez no depende de hacer más actividades, sino de generar valor repetible

**Un clúster maduro no sólo conecta actores:  
convierte confianza en servicios, proyectos, indicadores e impacto.**

## Confianza

Red / legitimidad

## Servicios

Valor recurrente

## Proyectos

Ejecución con responsables

## Indicadores

Gestión y aprendizaje

## Impacto

Evidencia para miembros

# ¿Dónde está CLAUTO hoy?

Lectura general de madurez

Score orientativo

## 3.3/5



**Nivel: En desarrollo avanzado**

Alta legitimidad, masa crítica y agenda estratégica; brechas en servicios, equipo, KPIs, presupuesto e impacto medible.

Lectura ejecutiva

**CLAUTO no parte de cero: tiene base sectorial y legitimidad. Su siguiente salto es profesionalizar la operación para que el clúster entregue valor tangible, no sólo articulación.**

Masa crítica

Agenda 2030

Talento

Movilidad sostenible

Internacionalización

Gobernanza

# Mapa de evaluación por dimensión

La puntuación muestra fortalezas, brechas y prioridades de ejecución



**Lectura clave:** las dimensiones fuertes (composición, talento, innovación, territorio e internacionalización) dependen de resolver dimensiones habilitadoras: estrategia operativa, servicios, equipo, financiación e impacto.

# Tres fortalezas sobre las que construir

La recomendación no parte de una debilidad, sino de una base estratégica real

## 1. Masa crítica y legitimidad

Terminales, Tier 1/Tier 2, instituciones educativas, centros tecnológicos y actores de soporte. Esta composición permite transferencia tecnológica y colaboración entre niveles de la cadena.

## 2. Agenda alineada al futuro

Talento, movilidad sostenible, eficiencia energética, descarbonización, logística, transformación tecnológica e internacionalización son ejes pertinentes para la industria.

## 3. Potencial territorial

CLAUTO puede convertirse en plataforma de implementación de política pública industrial: inversión, talento, innovación, energía, logística y competitividad regional.

**Mensaje para Consejo: CLAUTO tiene “licencia estratégica” para jugar un rol mayor; ahora debe construir la capacidad operativa para sostenerlo.**

# Tres brechas que limitan el salto

El reto no es legitimidad: es convertir agenda en ejecución

1

## Plan 2030 aún no es sistema de gestión

Falta traducir estrategia en plan anual, responsables, KPIs, presupuesto y seguimiento trimestral.

2

## Capacidad operativa insuficiente

Equipo parcial para una agenda amplia. La gobernanza debe dar autonomía y foco operativo.

3

## Servicios e impacto aún no sistemáticos

Sin portafolio recurrente ni métricas de valor, la percepción depende de pertenencia y proyectos.

**Principio de priorización: resolver primero las capacidades que habilitan todo lo demás.**

# Benchmark: qué hacen los clústeres automotrices maduros

Casos para inspirar acciones concretas

## CLAUT Nuevo León

Comités especializados y desarrollo de proveedores / talento; enfoque en mejores prácticas y necesidades empresariales.

Aprendizaje: Comités con agenda, responsables y resultados.

## CLAUGTO Guanajuato

Más de 200 empresas asociadas; proyectos visibles como catálogo de proveedores y comité de proveedores PYMEs.

Aprendizaje: Servicios concretos para pymes y proveedores.

## CEAGA Galicia

PCAM 2030: 10 retos estratégicos + 36 planes operativos; ESCA Gold Label con excelencia en estrategia, servicios y gestión.

Aprendizaje: Plan estratégico convertido en planes operativos.

## ACICAE País Vasco

Primer clúster automotriz europeo; AIC como centro de innovación abierta y cooperación tecnológica.

Aprendizaje: Infraestructura colaborativa para innovación.

## AVIA Valencia / CIAC Cataluña

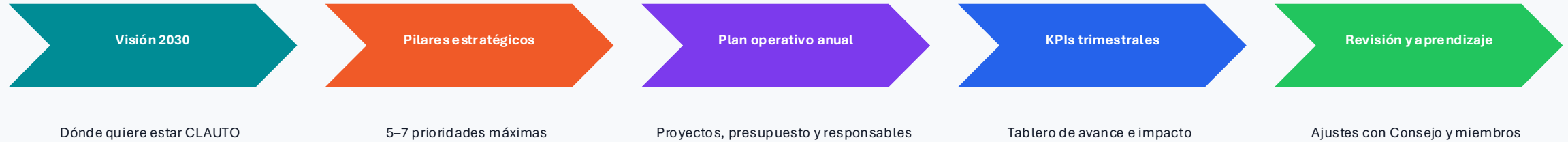
Representación de cadena de valor, talento, innovación, sostenibilidad y conexión internacional.

Aprendizaje: Proyectos y eventos con orientación a competitividad.

# Recomendación 1: convertir el Plan 2030 en sistema de gestión

De la visión estratégica al despliegue operativo

## Modelo sugerido: Hoshin Kanri adaptado a gestión cluster



### Decisión práctica para CLAUTO

**Aprobar un Plan Operativo 2026 con máximo 5-7 proyectos tractores. Cada proyecto debe tener responsable, presupuesto, KPIs, entregables trimestrales y vínculo con política pública.**

**Benchmark: CEAGA PCAM 2030 estructura su estrategia en 10 retos y 36 planes operativos; la clave no es el documento, sino el despliegue.**

# Recomendación 2: rediseñar gobernanza para ejecutar

La gobernanza debe dar legitimidad, pero también velocidad

**Consejo Directivo** Visión, prioridades, alianzas, validación de resultados

Estratégico

**Equipo operativo** Ejecución, seguimiento, servicios, KPIs, atención a miembros

Ejecutivo

**Comisiones / proyectos** Líder técnico + responsable operativo + entregables + calendario

Operativo

## Triple hélice inteligente



Incorporar una contraparte gubernamental permanente con voz y sin voto para alinear instrumentos, inversión, talento, logística y energía.

**Clave: más control no siempre significa mejor gestión; el Consejo debe aprobar presupuesto y metas, y el equipo ejecutar dentro de reglas claras.**

# Recomendación 3: construir servicios recurrentes

La propuesta de valor debe sentirse cada mes, no sólo en proyectos emblemáticos

## Portafolio mínimo de servicios CLAUTO



### Modelo de monetización sugerido

**Servicios incluidos para miembros + tarifa preferencial en programas avanzados + tarifa diferencial para no socios. Esto eleva valor percibido y diversifica ingresos.**

# Recomendación 4: convertir innovación e internacionalización en resultados

De iniciativas a pilotos, servicios y evidencia

## Hoy

Cartera amplia de iniciativas: movilidad sostenible, descarbonización, biocombustibles, robótica, automatismos, formación técnica e internacionalización.

## Riesgo

Quedar en proyectos aislados, misiones o acuerdos sin trazabilidad de resultados.

## Siguiente salto

Plataformas de innovación e internacionalización con pilotos, servicios, KPIs y seguimiento postmisión.

### Convertir cada línea en una cadena de valor del proyecto



Ejemplos: medición de huella → servicio recurrente; misión México → RFQs y alianzas; formación técnica → programa anual; movilidad verde → pilotos con indicadores.

# Recomendación 5: medir y comunicar impacto

Si el valor no se mide, se vuelve percepción; si se reporta, se vuelve evidencia

## Tablero trimestral sugerido

- **Miembros activos**

% participación

- **Servicios entregados**

número y uso

- **Empresas beneficiadas**

por proyecto

- **Talento formado**

personas / perfiles

- **B2B / RFQs**

oportunidades

- **Fondos movilizados**

públicos/privados

- **Innovación transferida**

pilotos / adopción

- **Valor estimado**

ahorro / ventas / impacto

## CRM de valor para miembros

**Registrar cada interacción: solicitudes, atenciones, servicios, proyectos, vinculaciones, oportunidades, resultados y beneficios por empresa.**

## Reporte a miembros: “esto generó CLAUTO este trimestre”

Una página visual con avances, indicadores, próximos hitos, oportunidades y casos de éxito.

**Objetivo: que la membresía se justifique por evidencia de valor, no sólo por pertenencia.**

# Hoja de ruta sugerida

Secuencia realista: corto plazo, 12 meses y transformación



0-90 días

## Foco y diseño

- Priorizar 5-7 proyectos
- Definir KPIs mínimos
- Aprobar estructura de servicios piloto
- Validar rol del gobierno en consejo estratégico

6-12 meses

## Operación y evidencia

- Plan operativo anual y presupuesto
- 3 servicios recurrentes activos
- Tablero trimestral
- Primer reporte de valor a miembros

12-24 meses

## Consolidación

- Equipo con mayor dedicación
- Modelo financiero diversificado
- Plataforma B2B y talento
- Casos de éxito documentados

24+ meses

## Referencia regional

- Portafolio maduro de servicios
- Alianzas internacionales con resultados
- Impacto económico reportado
- Ruta hacia excelencia tipo ESCA

**Esta ruta separa “resolver el diseño” de “demostrar valor”. No todo puede implementarse en el primer trimestre, pero sí debe quedar gobernado.**

# Preguntas para construir acuerdo con el Consejo

La sesión debe cerrar con decisiones, no sólo con aceptación del diagnóstico

## Foco

¿Cuáles son los 5 proyectos que realmente deben concentrar la energía 2026?

## Servicios

¿Qué valor tangible debe recibir un miembro cada trimestre?

## Gobernanza

¿Qué decisiones puede ejecutar el equipo sin volver al Consejo?

## Financiación

¿Qué servicios pueden monetizarse sin perder confianza?

## Impacto

¿Qué indicadores convencerían a un socio de renovar y aumentar su compromiso?

## Triple hélice

¿Qué contraparte pública debe sentarse de forma permanente con voz y sin voto?

**La pregunta no es si CLAUTO tiene valor; la pregunta es cómo lo convierte en resultados visibles, financiables y sostenibles.**

## Cierre

**CLAUTO tiene la legitimidad y la agenda para ser un clúster referente;**  
**su salto estratégico dependerá de convertir articulación en servicios,**  
**proyectos en impacto y gobernanza en ejecución.**



Siguiente paso sugerido: validar 5–7 proyectos prioritarios y construir el Plan Operativo 2026 con presupuesto, responsables e indicadores.