

mecanizadores

ASPROMEC



La nueva »smile«
ajuste y medición
profesional de
herramientas de corte



NÚM. 13
MARZO 2014

LA NUEVA »SMILE«: el dispositivo de ajuste y medición de la próxima generación

La nueva »smile« combina décadas de experiencia y desarrollo orientado al usuario con las innovaciones típicas de ZOLLER: inigualable en este segmento de precios en términos de amplitud de rendimiento, facilidad de manejo y ergonomía; equipado también, de acuerdo a las necesidades individuales, con las diversas tecnologías de mando »pilot 2.0«, »pilot 2 mT« o »pilot 3.0«. La »smile« brinda todo lo que se necesita para el ajuste y la medición profesional de herramientas de corte.

La tecnología de pantalla táctil, de manejo intuitivo, establece nuevos estándares en el desarrollo de dispositivos de ajuste y medición de fácil de uso.



Vista específica del usuario de los cuadros de diálogo de la pantalla.

Hardware pensado y apto para el taller

El diseño funcional probado, disponible ahora con un nuevo sistema adicional de mesa inferior, convierte el trabajo con el dispositivo en fácil y manejable en términos de ergonomía y de manejo técnico. Robusto y apto para el entorno del taller, puede ser colocado directamente en la máquina. El uso exclusivo de componentes de marca, de alta calidad y duraderos, convierten a la »smile« en líder de calidad en el segmento inicial de precios.

Sujeción de herramienta accionada por fuerza

Por primera vez, una sujeción de herramienta de accionamiento mecánico está disponible en el mercado opcionalmente en la clase inicial de precios. En particular, en relación a HSK, éste es el requisito básico para un cambio de alta precisión con óptimo confort de funcionamiento. Una sujeción de herramienta manual está siempre sujeta a la influencia del operador; la sujeción de herramienta de accionamiento mecánico asegura ahora posibilidades micrométricas de cambio con sólo pulsar un botón.

Diferentes tecnologías de mando según requerimiento

Dependiendo de los requerimientos individuales, la »smile« está disponible con diferentes tecnologías de mando: »pilot 2.0« para las funciones básicas de medición e inspección, el nuevo »pilot 2mt« con moderna tecnología de mando de pantalla táctil e interfaz combinable individualmente. Para estándares y flexibilidad más elevados disponemos de la vasta tecnología de procesamiento de imágenes »pilot 3.0«.

Nuevo: tecnología de mando intuitiva con pantalla táctil

Con la moderna tecnología de pantalla táctil »pilot 2mT«, de manejo intuitivo, Zoller establece nuevos estándares en el desarrollo de dispositivos de ajuste y medición de fácil de uso. Esta tecnología es autoexplicativa y de rápido aprendizaje, por lo que no sólo ahorra tiempo de entrenamiento, sino que además torna el trabajo más agradable. La visualización de los cuadros de diálogo en la pantalla principal desde el punto de vista específico del usuario, permite definir las prioridades de forma individual para cada usuario en la interfaz. Así, la información puede ubicarse en el primer plano o en el trasfondo, dependiendo de la aplicación, sin que el resto de la información desaparezca de la vista.

El Zoller »pilot 2mt« se centra en las funciones esenciales más importantes para el ajuste y la medición de herramientas. La detección automática de la forma de corte y del rango de medición de más de 100 diferentes formas de corte, funciones como la gestión de adaptadores, inspección de filos o el sistema de navegación »compass«, permiten obtener resultados de medición precisos con un manejo sencillo.

	»smile 400«		»smile 400/RA 100«		»smile 600«		»smile 600/RA 100«	
	mm	pulgadas	mm	pulgadas	mm	pulgadas	mm	pulgadas
Rango de medida Z	400	15,7	400	15,7	600	23,6	600	23,6
Rango de medida X	210	8,3	160	6,2	210	8,3	160	6,2
Diámetro	420	16,5	320	12,6	420	16,5	320	12,6
Calibre de boca Ø			100	3,9			100	3,9

Debido al uso de adaptadores y portaadaptadores, eventualmente se reduce el rango de medida indicado.
Debido a la selección del "calibre de boca" se reduce el diámetro máximo de la herramienta X.

Potenciar las alianzas y la transferencia de conocimiento, recetas del XIV Encuentro del Mecanizado

El pasado 25 de marzo se celebró en Barcelona el XIV Encuentro del Mecanizado, una nueva edición del encuentro organizado por Aspromec que reúne a proveedores, empresas tractoras y clientes para fomentar la competitividad de las pymes. Alejandro Arjona, director general de Tebis Iberia y presidente actual de Aspromec, inauguró el evento haciendo un repaso a los factores que pueden mejorar la competitividad. Como viene siendo habitual en los últimos encuentros, la jornada constó de dos partes diferenciadas: primero, una serie de presentaciones y, a continuación, el llamado 'circuito de competitividad' en el que las diferentes empresas participantes pudieron explicar en pequeños grupos su actividad a los asistentes.

Ibon Linacisoro, Director de Interempresas

En el centro de la mesa de ponentes, Alejandro Arjona, Director General de Tebis Iberia y actual Presidente de Aspromec. A su izq. en la imagen, Ramiro Bengochea, Director General de WNT Ibérica y anterior Presidente de la asociación.

Primero por la izq., Joan Martorell, de Grupo Gutmar, hizo hincapié en la necesidad de contar con una red de subcontratistas potente.





Xavier Conesa, de Tecnomatrix –primero por la dcha.– destacó que la presencia de las empresas en las redes sociales y medios online les permite “ser mucho más visibles y llegar a públicos que de otro modo no podrían”.

La innovación constante, la mejor organización, la disciplina, la flexibilidad, la mejora continua y la implicación de toda la empresa en esta mejora deben ser los criterios relevantes para ser competitivos. Con este concepto como marco de la jornada tomó la palabra Joan Martorell, de Grupo Gutmar, que dio la visión de los sectores del futuro del metal y cómo han superado los obstáculos que se van encontrando en el mercado. Gutmar es un Tier 1, dedicado a la fabricación y montaje de conjuntos mecánicos y está presente en productos desarrollados para el espacio, el cielo, la tierra y el mar. La aeronáutica representa un 60% de su negocio y Francia es su primer país cliente, con un 38%.

Martorell mencionó la necesidad de establecer alianzas, “aunque España es un país con poca tradición en este tipo de acuerdos”. Pero también remarcó como puntos a su favor un debilitamiento de los competidores internacionales y una coyuntura que facilita el crecimiento vía adquisiciones, así como el crecimiento exponencial del mercado aeroespacial previsto hasta 2020. La previsión es que en 4 años Airbus triplique la demanda con proyectos de trabajo a 20 ó 25 años. “Ello supone una gran oportunidad pero ser socio a riesgo con este tipo de compañías también comporta un serio reto. El ‘cash flow’ no es positivo hasta el 5º ó 6º año”. Sin embargo, Martorell se preguntó ante a la audiencia “¿en qué otro sector se puede garantizar la rentabilidad a tan largo plazo? La entrada es dura, pero el futuro es bueno”, sentenció.

Cabe destacar que si bien el mercado interior está en franca recesión, Gutmar ha sabido encontrar una oportunidad en los sectores de alto valor, a ser posible en ciclo de vida de producto largo, en aplicaciones para aeronáutica, espacio y tecnologías médicas. También la robótica está en clara expansión y tiene un gran futuro en defensa, seguridad y asistencia a personas. En términos generales las barreras tecnológicas se superan en esta empresa con la cualificación de los empleados, los lotes de fabricación pequeños, de gran precisión y complejidad, el diseño y fabricación de piezas con superficies complejas y la necesidad de gestionar simultáneamente gran cantidad de órdenes de fabricación. Otras barreras con las que se encuentra son las de servicio integral, para lo cual integraron en el grupo la ingeniería con el objetivo de dar un servicio global. Por otra parte, para solucionar las barreras financieras propuso realizar alianzas entre empresas, hospitales, centros tecnológicos y profesionales del sector para acometer proyectos de gran tamaño y apoyarse en Cenit. “Cuando el retorno de la inversión es a medio y largo plazo, la solución es diversificar el riesgo en otros sectores de retorno inmediato y fabricar para clientes de primer nivel. Animo desde aquí a unir fuerzas para salir fuera”, añadió.

Joan Martorell puso de manifiesto la problemática de la red de subcontratistas en Cataluña como compañeros de viaje para ir a los grandes proyectos por el bajo número de empresas certificadas. “Hay pocas empresas con maquinaria de cinco ejes y

pocas personas formadas en CAM de alto nivel para piezas casi unitarias y materiales muy especiales”.

A continuación tomó la palabra Xavier Conesa, de la empresa Tecnomatrix, dedicada al diseño y fabricación de útiles de control. Esta empresa de 25 trabajadores, gestionada actualmente por la tercera generación de una familia, cuenta con un parque importante de máquinas tridimensionales para responder al sector de los útiles de control. Conesa explicó cómo una empresa pequeña puede innovar: en su caso, se apoyaron en producto, en servicios, en sistemas productivos y en gestión interna. Destacó también como un paso importante la decisión, en 2011, de tener un producto propio, el sistema Captor. “Una empresa que se ha dedicado siempre al mecanizado si quiere puede abrirse paso en otros mercados muy diferentes”, afirmó.

En el turno de preguntas defendió los resultados de sus intensas acciones de marketing así como su entrada en las redes sociales, que “hemos visto que tiene repercusión entre la gente, porque nos llaman para preguntarnos por asuntos que vamos publicando. A veces sobre temas novedosos y otros no tan novedosos. El retorno que generaba nos fue animando a entrar en más redes sociales. Hemos generado tal cantidad de información que estamos muy lejos de algunos de nuestros competidores”. Para Conesa, es importante estar en todos sitios, físicamente en los clientes pero también en la red: “Nos llama gente de todo el mundo porque ven vídeos en Internet. Algo que de otra manera no podrían ver”.

Tras Xavier Conesa intervino Alberto Echeverría, de Lortek, integrada en la alianza IK4. El investigador puso sobre la mesa los problemas relacionados con las tensiones residuales y su influencia en la precisión de procesos de mecanizado, un trabajo que ya se presentó en el último Congreso de Máquina-Herramienta organizado por Invema y que está publicado en Interempresas.net. En este sentido, ofreció su ayuda a los asistentes para obtener información sobre la convocatoria de proyectos de apoyo a pymes para lo cual proyectó su dirección de email.

Por su parte, Josep Marsol, de la empresa Blumeprot, fue el encargado de cerrar el bloque de presentaciones. Explicó cómo una empresa pequeña ha crecido, desde su nacimiento en 2011, en plena crisis, hasta consolidarse. Vieron que había un hueco en el mercado, que había que hacer un cambio porque la distancia entre cliente y proveedor era cada vez más grande. Necesitaban un servicio diferente: “Detectamos un nicho de mercado que cubrían pocas empresas. Nos dedicamos a la fabricación de prototipos de piezas de alto valor, pieza única de precisión y preseries cortas. En definitiva, piezas que sirvan como prototipos funcionales para testear”. Y para hacer las piezas de valor requieren de personal bien formado pero también muy motivado, “y a ello le dedicamos nuestros esfuerzos”. Porque cuando decidieron crear la empresa tuvieron muy claro que también querían “disfrutar con el trabajo”.

Más allá de la situación complicada que vive el sector, Marsol puso sobre la mesa otros problemas como “empresarios y trabajadores poco motivados, personal poco formado y poca cooperación entre las pymes”. Para él, el objetivo es acceder a proyectos a los cuales ahora no tienen acceso “y esto ocurre porque la mayoría somos micropymes, debemos aprender a cooperar”. Un llamamiento aplicable también en el interior de la propia empresa, “tenemos que hablar con nuestros empleados para saber qué necesidades de inversión tienen. En definitiva, debemos invertir con cabeza”. Recordó que la necesidad de innovación no es “exclusivo de grandes empresas”, y añadió que “parece que tenemos miedo al cambio y esto es lo que hay que cambiar”. Para ello recalcó la necesidad de buscar un mayor vínculo con los centros tecnológicos y con los proveedores de los cuales “podemos aprender mucho”. Asimismo, Marsol apuntó también que otro cambio a ejecutar está en el mismo proceso de venta. “El tiempo en el que esperamos a que entre un pedido por fax se ha terminado. Tenemos que aprender a vender un servicio, no horas de máquina, los clientes necesitan un plus, un valor”. Y para ello es necesario “conocer a los clientes y saber qué quieren”, concluyó.

Artículo publicado originalmente en el portal Interempresas:

<http://www.interempresas.net/MetalMecanica/Articulos/121239-Potenciar-alianzas-transferecia-conocimiento-recetas-del-XIV-Encuentro-del-Mecanizado.html>

El Circuito de Competitividad vuelve a girar en Barcelona

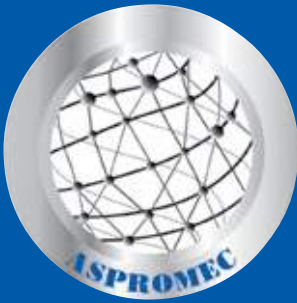
Durante el último Encuentro del Mecanizado, celebrado en Barcelona el pasado 25 de marzo, ASPROMECC volvió a apostar por el formato del 'Circuito de la Competitividad'.

Este formato, que agrupa un número reducido de asistentes de forma aleatoria, permite fomentar los nuevos contactos dentro del sector, a la vez que conocen de primera mano los mejores equipos y servicios para fomentar su productividad.

Este formato se estrenó por primera vez en los XII Encuentros del Mecanizado, celebrados en Vitoria en marzo de 2013. En este circuito, el espacio se organiza en puntos informativos, correspondientes a los nueve patrocinadores de ASPROMECC identificados con un leitmotiv. En esta ocasión, y teniendo en cuenta el entorno tecnológico y científico del CosmoCaixa, se apostó por la evolución de los materiales, de forma que se demostraba cómo habían evolucionado a lo largo de la historia los productos y servicios que ofrecen los promotores de Aspromecc. Tanto la organización como los participantes se mostraron satisfechos del funcionamiento de esta novedad, por su agilidad y por fomentar el diálogo entre los asistentes.

La jornada resultó muy enriquecedora, tanto por las ponencias como en la participación de los asistentes, procedentes en su mayoría de pymes del mecanizado de Cataluña.





Asociación de
profesionales para
la competitividad
del mecanizado

**Thin
anK** ASPRAMEC

Generación de ideas
para mejorar el sector
del mecanizado

www.aspromec.org

PATROCINADORES:

aleaCción
vellidoasesores

Castrol

Interempresas®

INTERMAHER
MAQUINAS - HERRAMIENTA

KROMI
LOGISTIK AG

tebis
LOS EXPERTOS EN CAD/CAM

TOOLOX®
ENGINEERING & TOOL STEEL

WIT
TOTAL TOOLING + CALIDAD + SERVICES

ZOLLER
el éxito es medible