

# mecanizadores

## ASPROMEC



ENTREVISTA

## Roberto Iriarte, Gerente de Mecanizados Iriarte

**NÚM. 28**  
ENERO 2016

## ENTREVISTA

# Roberto Iriarte, Gerente de Mecanizados Iriarte

“El avance en la gestión empresarial es uno de los puntos fuertes que nos ha llevado a mantener la empresa viva hasta hoy”



Especialistas en mantenimiento, mecanizados bajo plano y fabricación y rectificado de rodillos, Mecanizados Iriarte cuenta con más de 40 años de experiencia en el sector, dando respuesta a una completa gestión integral de las necesidades de mecanizado de sus clientes. Pero esta empresa alavesa no solo ha sabido ponerse al día tecnológicamente para hacer frente a su día a día: su firme apuesta por una mejora constante en gestión empresarial ha ayudado en su mantenimiento, tanto en los buenos como en los malos tiempos, llevando a cabo interesantes alianzas y colaboraciones con otras empresas, con el fin de crecer en capacidad para abordar proyectos como la internacionalización. Todo ello con la complicidad y la ayuda de Aleacción, proyecto del Grupo Vadillo dirigido a las pymes del metal.

**Para empezar, explíquenos un poco a qué se dedican en Mecanizados Iriarte**

La actividad principal de Mecanizados Iriarte es el mecaniza-

do de piezas bajo plano y la reparación mecánica (o mantenimiento mecánico integral). Hacemos un servicio integral de mecanizado lo que nos permite satisfacer las demandas de cualquier sector industrial. Siendo la reparación de reductores industriales una de nuestras especialidades, también fabricamos y rectificamos rodillos para el conformado de tubo y enderezado de barras y tubos.

**¿Cuál ha sido su evolución desde su fundación?**

En los primeros años, la actividad principal de la empresa se centraba en la realización de modelos de madera y coquillas para el sector de las fundiciones, acompañándose a esto el mecanizado de piezas en máquinas convencionales. Con el paso del tiempo, se abandonó los trabajos en modelos de madera y actualmente somos una empresa centrada en el mecanizado de todo tipo de piezas en máquina CNC, especialmente en aquellas que tienen un elevado grado de complejidad y con un mayor valor añadido.

### ***¿Cuáles son sus principales sectores cliente?***

Cada vez trabajamos para sectores más diversos: automoción, siderurgia, transformados metálicos, ferroviario, etc. En la actualidad estamos empezando en el mundo de la aeronáutica.

### ***¿Y qué tipo de materiales trabajan?***

Trabajamos todo tipo de materiales férricos, bronce, aluminio y plásticos.

### ***¿Con qué parque de maquinaria cuentan hoy en día?***

Actualmente contamos con un parque de maquinaria de 2 centros de mecanizado, disponiendo uno de ellos de 5 ejes y mesa basculante, 2 fresadoras CNC (con capacidad de hasta 4 metros de bancada), 3 tornos CNC (con hasta 3 metros de longitud y 1,2 de diámetro), varios tornos y fresadoras convencionales, rectificadoras y otra maquinaria auxiliar.

### ***Además de la tecnología en sus equipos, Iriarte ha integrado nuevas implantaciones en gestión empresarial. ¿Puede contarnos más sobre ellas?***

El avance en la gestión empresarial es, sin duda, uno de los puntos fuertes que nos ha llevado a mantener la empresa viva hasta el día de hoy. Una empresa no es únicamente maquinaria; Iriarte no sería nada sin la implicación de sus personas y, mantener el know-how en la misma es uno de los retos fundamentales de nuestra empresa.

### ***Está llevando a cabo estos proyectos de gestión empresarial de la mano de Grupo Vadillo - Aleacción. ¿Qué valoran de esta colaboración?***

Hemos realizado diversos proyectos con el Grupo Vadillo, desde

la realización de herramientas de costes, hasta la implantación de un equipo piloto de gestión por procesos. Uno de los avances más significativos que hemos realizado gracias a nuestra colaboración con ellos es darnos cuenta de la importancia de implantar un plan comercial y de marketing que nos ayudara en la coyuntura actual del mercado, y hemos realizado muchos avances en este ámbito fruto de dicha colaboración.

### ***¿Desde cuándo colaboran con Grupo Vadillo - Aleacción?***

Nuestra relación con Vadillo comenzó hace 8 años y tenemos la firme intención de mantenerla y colaborar en nuevos proyectos.

### ***¿En qué otros proyectos de gestión empresarial han colaborado con ellos?***

Hemos colaborado, y seguimos haciéndolo, en el establecimiento de alianzas y colaboraciones con otras empresas, con el objetivo de ganar tamaño y abordar procesos de internacionalización. Nos parece un tema sumamente interesante y contar con la experiencia del Grupo Vadillo- Aleacción nos está ayudando a emprender este camino.

### ***¿Cree que, en general, las empresas de subcontratación desatienden su gestión empresarial?***

Desde luego, las empresas pequeñas tendemos a pensar únicamente en la fabricación puesto que es lo que nos da de comer, pero no nos damos cuenta de la importancia del servicio que se presta al cliente y que para ello las personas de la empresa son indispensables. Mejorar el servicio y mantener una gestión excelente son totalmente indispensables en el momento actual, pero requieren de mano de obra indirecta, que no todo el mundo valora de igual manera.





*¿El cliente valora su inversión en temas de consultoría empresarial? ¿Cómo se transmite?*

No todos los clientes lo valoran igual, pero cuando les demuestras que las mejoras que introduces en los distintos proyectos de consultoría, redundan en una mayor competitividad de la empresa, es cuando más aprecian el esfuerzo realizado. No hay mejor manera de transmitir estos temas que demostrando los resultados obtenidos en los proyectos que hemos realizado.

*Para finalizar, ¿tienen prevista alguna nueva inversión o proyecto para este año?*

Este año tenemos previsto seguir avanzando en un proyecto de colaboración con otras dos empresas, con las cuales abordaremos un proceso conjunto de internacionalización centrado en el mercado francés, pero abierto a nuevas oportunidades que puedan surgir en otros países. Tenemos muchas ilusiones en esta nueva andadura, que puede suponer un salto muy importante en la historia de Mecanizados Iriarte.

# LA RESPUESTA SOLUBLE A LOS RETOS DE MECANIZADO MÚLTIPLE

## CASO DE ESTUDIO DE HYSOL MB 50 DE BP CASTROL

*Un fabricante de componentes de precisión estaba realizando operaciones de fresado y taladrado en componentes que consiste de una amplia variedad de metales, incluyendo el titanio, el aluminio y el acero. Las herramientas empleadas se componían de acero de alta velocidad (HSS) y plaquitas de corte de metal duro, de alta velocidad. El cliente tenía problemas con el control de la formación de espuma durante las operaciones de taladro más severas, donde se requerían presiones de 1 500 psi como mínimo.*

### ANTES DE CASTROL HYSOL MB 50

- El cliente solía utilizar un refrigerante semisintético de otro proveedor a un 6-7% de concentración.
- Acabado superficial bueno.
- Problemas habituales con la formación de espuma debido a la alta presión.
- Vida de la fresa madre limitada a corte de una pieza por fresa.

### DESPUÉS DE CASTROL HYSOL MB 50

- El cliente utilizó, Castrol Hysol MB 50a una concentración del refrigerante de un 6-7%.
- Acabado superficial mejorado comparado con el refrigerante que el cliente utilizaba anteriormente.
- Ausencia de formación de espuma, incluso por encima de 1 000 psi.
- La vida de la herramienta de la fresa madre aumentó hasta permitir al cliente cortar diez piezas por fresa.

**Con Hysol MB 50, el cliente podrá mecanizar diez piezas con fresa madre, en comparación con una sola pieza que se realizaba con su refrigerante anterior.**

# Swen Hamann, nuevo presidente de Aspromec



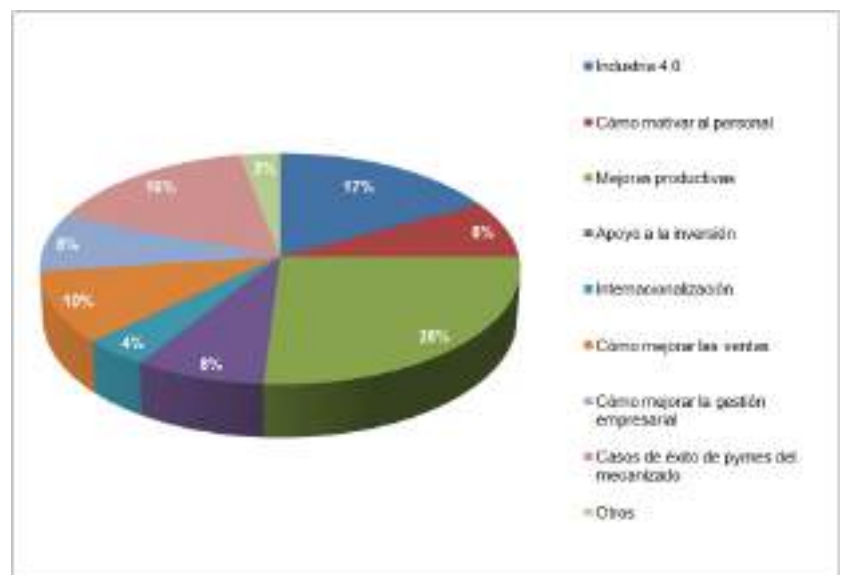
La Junta Directiva de Aspromec, Asociación de Profesionales para la Competitividad del Mecanizado, se reunió ayer día 12 de enero en Zaragoza. Durante la reunión, además de aprobar las cuentas del 2015 y el presupuesto para 2016, se trazaron las líneas de actuación para este año.

Además, tras dos años de presidencia de la asociación, Alejandro Arjona dio el relevo a Swen Hamann, el actual vicepresidente y Director General de Zoller Ibérica, S.L. Alejandro Arjona Knorr, Sales Area Manager and Business Development Latinamerica de la empresa Tebis AG, asumió el cargo de presidente en 2013, en sustitución de Ramiro Bengochea, Director General de WNT Ibérica y fundador de Aspromec. Por su parte, Francisco Moreno Gil, Director General de Tebis Iberia será el vicepresidente de la asociación los próximos dos años.

# Resultados de la encuesta: ¿Sobre qué temas le gustaría que se hablara en los próximos Encuentros del Mecanizado?

A continuación pueden ver los resultados de la encuesta realizada sobre la base de datos de Aspromec sobre los temas de interés a tratar en los próximos Encuentros del Mecanizado.

Dentro de la opción de "Otros", los participantes sugirieron temas como el adding manufacturing, la gestión del conocimiento dentro de las empresas del sector del mecanizado, sistemas organizativos y reingeniería de procesos, TICs y Apps del sector, programas de financiación para llevar a cabo proyectos de I+D+i dentro de las empresas del sector o la mejora de la comunicación.





**ALEACCIÓN** es un proyecto del Grupo Vadillo Asesores dentro de su filosofía de especialización en sectores concretos de actividad mediante la estrategia de alianzas.

Así, ayudan a las empresas a mejorar la relación comercial con sus clientes actuales, además de acceder a nuevos mercados de subcontratación a escala internacional.

Por otra parte, también las orientan a establecer un plan comercial que garantice la captación sistemática de clientes rentables en el mercado internacional y a realizar un análisis de costes detallado de procesos y actividades en la empresa.



**CASTROL** asegura calidad, elevado rendimiento y tecnología punta en el ámbito de la lubricación.

Basándose en pilares como liderazgo tecnológico, espíritu ganador, pasión y emoción y alto rendimiento, estos valores sustentan su compromiso para trabajar de manera conjunta con los clientes obteniendo beneficios mutuos, en los cuales se centra su éxito.

Tras más de cien años satisfaciendo las necesidades de sus clientes, la firma sigue trabajando para suministrar los servicios y los lubricantes tecnológicamente más avanzados.



**INTEREMPRESAS** es un producto editorial exclusivo que combina la eficacia informativa en papel y la versatilidad de las nuevas tecnologías de la información.

Se trata de una propuesta multimedia –con la edición de revistas técnicas, ediciones electrónicas, e-mailings, catálogos sectoriales y el portal Interempresas.net– y multisectorial: Interempresas se dirige, de forma segmentada, a todos los sectores de la industria, la distribución y los servicios.

Además, es un medio auditado por OJD, lo que garantiza los datos publicados en cuanto a tirada y difusión de las revistas. La difusión del website está controlada por Nielsen//Netratings y auditada por OJD interactiva.



**INTERMAHER** es una empresa dedicada a la venta de máquina-herramienta para arranque de viruta Mazak, especialista del sector a nivel mundial. En Intermaher confluyen la avanzada tecnología y excelente ingeniería Mazak con un servicio de asistencia posventa que se adapta a las necesidades de cada cliente, y un alto grado de seguimiento e implicación en cada proyecto, durante todo el ciclo de vida del producto.

En marzo de 2001 la compañía concluyó la primera etapa de su plan de expansión y, tras completar su staff técnico, comercial y administrativo, inauguró su nueva sede central en Goianin - Legutiano (Araba) y su nuevo centro tecnológico Intermaher-Mazak, lugar de estrecha colaboración técnica con sus clientes y un centro de formación de los usuarios de estas máquinas japonesas.



**KROMI LOGISTIK** ofrece a las empresas de producción la subcontratación integral de la gestión de herramientas de corte y abrasivos, independiente de los fabricantes. KROMI ofrece un servicio completo: CONSULTORÍA,

INGENIERÍA, LOGÍSTICA y CONTROL DE COSTES. KROMI, por medio de un sistema combinado de máquinas dispensadoras y un catálogo electrónico personalizado, automatiza la gestión administrativa financiando el stock de consumibles, pagando los consumos y garantizando una disponibilidad del 100%. KROMI reduce los costes y optimiza el proceso, situando la herramienta adecuada en el lugar adecuado y en el momento adecuado. Ofrece, además, un control fiable y preciso del consumo de herramientas. KROMI tiene como objetivo reducir los costes de gestión, financieros y de producción y ofrece todos los componentes para un 'Tool Management' exitoso de última generación y permanentemente actualizado.



**TEBIS** es una empresa de software con actividades en el ámbito internacional que se dedica a desarrollar sistemas CAD/CAM para la fabricación de modelos, moldes y troqueles, entrega sus productos llave en

mano y, además, ofrece un amplio servicio de asistencia para dichos programas, que incluyen ayuda durante la instalación, así como formación sobre los productos y asesoramiento en línea. Actualmente sus clientes pertenecen a la industria automovilística y aeronáutica, así como a sus empresas proveedoras, en particular a las áreas de diseño, fabricación de modelos, moldes y troqueles. Pero también utilizan el software CAD/CAM empresas fabricantes de electrodomésticos y del área sanitaria, así como del sector médico y dental.



**TOOLOX** es un acero de alta resistencia mecánica optimizado para el mecanizado. Como el acero Toolox viene ya tratado, se evitan todas las complicaciones que provocan los tratamientos térmicos. Además, se conoce

siempre la procedencia de Toolox: la fábrica de SSAB en Oxelösund, Suecia. Toolox garantiza unas propiedades homogéneas que comportan grandes ventajas en los talleres de mecanizado.

Entre las aplicaciones donde se emplea Toolox con muy buenos resultados destacan los moldes de plástico, troqueles para deformación en frío, así como diferente tipos de piezas para maquinaria.



**ZOLLER** es una empresa familiar que tiene su sede central en el sur de Alemania. La producción en serie de máquinas de medición para herramientas empezó en 1968. Actualmente hay 28.000 máquinas funcio-

nando en todo el mundo, lo que nos posiciona como compañía líder en el sector de la medición y administración de la herramienta. ZOLLER mide y gestiona las herramientas de una forma rápida, fácil y con precisión micrométrica. Esto supone una disminución del número de piezas defectuosas en la máquina de mecanizado, menos coste de herramientas y menos paradas de máquina. "el éxito es medible". Este eslogan es tan importante para nuestros clientes, como para ZOLLER. En un mundo cada vez más globalizado solo el fabricante más eficiente, con los medios más productivos, mantendrá su sitio en este sector tan competitivo.



ASPROMECA es la institución que organiza y da contenido a los Encuentros del Mecanizado. El punto de encuentro para la pequeña y mediana empresa de mecanizado.



# Fomentamos la competitividad del mecanizado

Patrocinadores:

