

mecanizadores

ASPRONEC



intermaher
40 AÑOS
cumple 40 años

NÚM. 19
ENERO 2015

40 años intermaher

cumple 40 años como importador de máquinas-herramienta Mazak

La historia de Intermaher empieza en mayo de 1975 cuando obtiene la representación en exclusiva, para España, de las máquinas-herramientas de la firma nipona Mazak, conocida internacionalmente por su alta calidad en el segmento del arranque de viruta. En pocos años se consolida como uno de los principales importadores de máquinas de control numérico en España. Desde entonces, la firma no ha dejado de crecer y asegurar su posición en este mercado, con nuevas delegaciones y un competente centro técnico ubicado en la sede central de Vitoria.



Tras una sólida trayectoria como importador y distribuidor en exclusiva de las máquinas-herramienta por arranque de viruta de alta gama Mazak, Intermaher decidió en 2001 completar la expansión consolidando su staff

técnico, comercial y administrativo y con la inauguración de la nueva central en Goian - Legutiano (Álava). A él le siguió su nuevo Centro Tecnológico Intermaher, S.A.-Mazak, que pretende ser un exponente permanente de las innovaciones mundiales de la máquina-herramienta por arranque de viruta, un lugar de estrecha colaboración técnica con sus clientes y un centro de formación de los usuarios de las máquinas Mazak.



Un binomio de éxito

En Intermaher confluyen la avanzada tecnología y excelente ingeniería Mazak con un servicio de asistencia post-venta 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.

Un producto para cada necesidad

El portafolio de Intermaher está formado por centros de torneado y fresado, tornos CNC horizontales, tornos CNC verticales, centros de mecanizado verticales, centros de mecanizado horizontales, centros de mecanizado de 5 ejes, cargadores de barras, mandrinadoras, máquinas multiproceso verticales y máquinas multiproceso verticales. Una completa gama de productos preparada para resolver cualquier requerimiento de fabricación y con aplicaciones en sectores como la aeronáutica y aeroespacial, automoción, energía, equipamiento médico, moldes y matrices, defensa, naval, fabricación de bienes de equipo, electrónica, construcción y subcontratación en general.

El centro tecnológico, el punto de encuentro cliente-proveedor

Situado en el polígono Goian de Legutiano (Álava), el Centro Tecnológico de Intermaher-Mazak ocupa una superficie de 1.600 metros cuadrados. Esta instalación se ha convertido en una muestra permanente de la innovación en materia de máquina-herramienta del fabricante japonés y permite tanto a pymes como grandes industrias la comprobación, in situ y en pleno funcionamiento de las máquinas, de las soluciones prácticas a las necesidades que presenten sus sistemas de producción.

A su vez, estas instalaciones suponen un auténtico centro de formación para los trabajadores de sus empresas clientes.

intermaher
40 AÑOS

40 AÑOS **intermaher**

Intermaher, empresa distribuidora de máquinas-herramienta por arranque de viruta de la firma nipona Mazak, cumple 40 años. Por ello, han decidido diseñar un nuevo logo que incluya esta efeméride y recuerde a clientes y amigos la larga experiencia en el asesoramiento, suministro y servicio técnico que la acredita como una de las empresas más consolidadas en el sector.

Intermaher cerró un excelente 2014 con un incremento de pedidos del 46%



Las mejores expectativas de las empresas manufactureras se han plasmado en un incremento de sus inversiones en medios productivos, que han permitido a Intermaher en el 2014 aumentar su entrada de pedidos en un 46% con respecto al 2013. Por sectores los principales clientes han sido: fabricantes de bienes de equipo, subcontratación en general, aeronáutica, fabricantes de moldes y matrices y automoción.

En cuanto a los tipos de máquinas destaca el incremento de las máquinas multitarea, centros de mecanizado de 5 ejes y centros de torneado y fresado, que permiten mecanizar piezas complejas en un mínimo número de atadas. También el incremento progresivo del uso de sistemas flexibles con almacenes automáticos, buscando sistemas que trabajen como mínimo 1 turno de forma desatendida. Ahora bien, todo ello manteniendo una base de ventas de máquinas más sencillas, centros de mecanizado y tornos, siempre con la garantía de productividad que aporta el fabricante líder japonés Mazak.

Estos excelentes resultados vienen a recompensar 40 años de éxito ininterrumpido. Y es que en 2015 Intermaher celebra su 40º aniversario con las mejores expectativas. Las claves de la buena evolución de la empresa se basan en la alta productividad de las máquinas Mazak, en su excelente relación precio-prestaciones, y en un equipo técnico con una media de 13 años de experiencia en máquinas japonesas, siendo el distribuidor de Mazak en antiguo de Europa.



PROYECTO AVIVA:

principales conclusiones sobre el estudio

El Proyecto Aviva es el primer estudio de competitividad del sector del mecanizado a escala nacional, ubicando el sector del mecanizado dentro de la industria del metal en España e identificando su entorno de interacción desde el punto de vista estratégico.

- El sector presenta síntomas evidentes de estancamiento debido a cierto grado de desmotivación de los empresarios para abordar cambios estructurales en sus empresas necesarios y que conllevarían a nuevas oportunidades de negocio.
- Se estima que el 44% de las empresas del sector debe realizar importantes cambios en su enfoque al mercado para lograr un perfil estratégico del sector equivalente al resto de países

de Europa Occidental y poder competir con argumentos diferenciadores que aporten mayor valor añadido al producto o servicio y rentabilicen mejor las actividades del sector.

- La formación de los directivos es un aspecto urgente para la realización de los cambios necesarios.
- La innovación es un factor percibido mayoritariamente para ayudar a las empresas a reducir los costes o mejorar la calidad. Sin embargo es necesario que un 19% de las empresas existentes generen una innovación en producto y así evolucionen a competir en mercados internacionales con producto propio y pasen a ser empresas tractoras en potencia para el mismo sector.
- La cooperación es un factor del que se habla mucho pero que no se ejercita. Además, las empresas no lo tienen presente dentro de sus planes de crecimiento. Es un síntoma de que los empresarios no están realmente dispuestos a cooperar quizá porque no entienden los beneficios o porque no hay suficientes agentes que medien en esta cooperación.

- Las empresas se ven obligadas a consumir recursos financieros en el circulante lo que provoca una falta de recursos en inversión y por tanto en crecimiento. Este es un efecto muy perjudicial para un sector donde las empresas deben crecer y/o invertir permanentemente para ser más especialistas. Las acciones emprendidas por la administración, relativas al control de la morosidad, no han tenido su efecto en el sector.
- Las empresas del sector no tienen un enfoque al mercado ni una planificación estratégica, lo que se considera fundamental para que se produzca el cambio necesario.
- No hay mano de obra bien formada en el mercado laboral que se adapte a las necesidades del sector del mecanizado, esto puede ser debido a que el sector no genera suficiente motivación para atraer a estudiantes o trabajadores de sectores con mayor índice de desempleo.
- El sector del mecanizado es un sector hiperfragmentado por factores estratégicos básicos. La habilidad para convertir esos factores en ventajas competitivas es la clave del éxito de los futuros emprendedores del sector. Existen ejemplos en otros sectores donde el aprovechamiento de dichos factores ha dado lugar a grandes multinacionales de éxito.
- Las empresas tractoras locales son fundamentales para el buen funcionamiento del sector, pero en ocasiones pueden resultar un limitante para la consolidación del sector incluso el motivo, paradójicamente, de su entrada en declive e incluso desaparición. Esto puede ser debido a que el efecto tractor sea de baja calidad, que ejerzan una presión excesiva sobre los márgenes comerciales de las empresas del sector y que no sean conscientes de la importancia de mantener una red de subcontratación local fuerte, trabajando bajo un esquema puramente cortoplacista. Ante este riesgo, el empresario de la empresa de mecanizado debe salir a buscar clientes en otros mercados y bajar su nivel de dependencia de la empresa tractora local.
- La salida a mercados del exterior al buscar nuevos clientes exige la integración de nuevas tecnologías, una buena preparación comercial y un exhaustivo cumplimiento de los compromisos de entrega. En este último aspecto, los empresarios del sector deben ser conscientes de la presión que ejercen los clientes locales sobre su planificación debido a la su propia falta de planificación, y que esto no suponga un limitante para la adquisición de nuevos clientes internacionales.
- Los sectores auxiliares y complementarios son muy importantes para mejorar la competitividad de las empresas del sector del mecanizado. Las empresas de sectores auxiliares porque aportan valor y productividad a las actividades básicas de las empresas de mecanizado y las de los sectores complementarios porque complementan la cadena de valor y posibilitan la oferta al mercado de productos más complejos y con mayor valor añadido. Esto último se puede hacer utilizando la vía de la integración o de la cooperación.

El Total Tooling de WNT, protagonista de las redes sociales

La fórmula de WNT para alcanzar la máxima satisfacción de los clientes es **TOTAL TOOLING = CALIDAD x SERVICIO²**, o lo que es lo mismo: más productividad y calidad de rendimiento con menos tiempo de mantenimiento.

Este lema es precisamente el protagonista de dos canales que la empresa alemana tiene en las redes sociales: por un lado Youtube y por otro, LinkedIn.

En el canal de Youtube WNT - Total Tooling Quality x Service², pueden verse varios videos con varias aplicaciones de los productos WNT, así como otras acciones más sociales de la empresa de herramientas de precisión.

Por su parte, en la página en LinkedIn de la empresa, WNT - Total Tooling = Quality x Service², pueden consultarse las noticias que genera WNT en todas sus delegaciones.

¡Os animamos a seguir estos canales!



Interempresas.net bate su récord mensual de visitas y páginas vistas

INFORMACIÓN Y CONTROL DE PUBLICACIONES, S.A.

ACTA DE CONTROL INTEREMPRESAS.NET

Madrid, 10 de junio - Tel. 91 430 90 02 Fax 91 890 94 00 - 28007 MADRID
España, 28100 San T. Tel.93 430 24 16 Fax 93 430 24 14 - 08028 BARCELONA

Título: INTEREMPRESAS.NET
URL Primario: http://www.interempresas.net
Editor: Nova Àgora, S.L.
Dirección: Avenida Vives, 20-22
Ciudad: 08750 MCLERS DE REI
Teléfono: 93 430 20 27
Fax: 93 430 20 21
E-mail: web@interempresas.net
Clasificación: Noticias e Información
Sub-Clasificación: Noticias de interés especial

1. Cifras totales y promedios (Nacional e Internacional)

MES AÑO	NAVEGADORES ÚNICOS	VISITAS	PÁGINAS
Noviembre 2014	625.896	780.679	3.388.473
PROMEDIO DIARIO	24.783	28.923	118.998
PROMEDIO LUNES-VIERNES	27.724	26.747	117.463
PROMEDIO SÁBADO-DOMINGO	17.134	18.495	83.784
PÁGINAS VISTAS	4,2%		
DURACIÓN MEDIA VISITAS	3:02:29		
DURACIÓN MEDIA PÁGINAS	3:09:40		

Según los datos de audiencia publicados por la Oficina de Justificación de la Difusión (OJD Interactiva), el portal **Interempresas.net**, la plataforma informativa industrial de habla hispana líder en el mundo, batió el pasado mes de noviembre su récord absoluto mensual de visitas y páginas vistas.

Concretamente, Interempresas.net acumuló en noviembre un total de 780.679 visitas (625.896 correspondientes a usuarios únicos) con un total de 3.388.473 páginas vistas. Estos datos suponen un crecimiento del 10,8% respecto al mismo mes del año anterior y del 48% respecto a 2012, y consolidan el liderazgo absoluto de la plataforma informativa online, propiedad del grupo Nova Àgora, a una distancia abismal con relación a cualquier otro portal informativo de la industria española.

Grupo Nova Àgora - Interempresas

Desde su fundación en 1992, Interempresas Media se ha situado en la vanguardia tecnológica de la comunicación B2B industrial, formando parte en la actualidad de uno de los grupos más importantes en el mercado editorial español y latinoamericano, con un destacado liderazgo en el ámbito de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación entre profesionales. INTEREMPRESAS MEDIA edita revistas multimedia (papel+Internet) en distintos formatos para más de 40 sectores de la industria y la distribución.

Sobre OJD

OJDinteractiva es la división de servicios para los medios digitales de INFORMACIÓN Y CONTROL DE PUBLICACIONES, S.A. empresa que realiza el control de la difusión de más de 700 publicaciones periódicas y del tráfico web que registran más de 250 sitios web.

INFORMACIÓN Y CONTROL DE PUBLICACIONES es una empresa fundada en 1964 por anunciantes, agencias y medios para ofrecer al mercado información fiable sobre los datos de tirada y difusión de los medios impresos. En 1997 inició los servicios de OJDinteractiva para certificar el tráfico web.



encuentros del mecanizado

Convocatoria de
empresas tractoras y
pymes del mecanizado
con un objetivo común:

**incrementar la
competitividad
de la red de
subcontratación
del mecanizado**

XVI ENCUENTRO DEL MECANIZADO

INSTITUTO DE MÁQUINA-HERRAMIENTA

Azkué Auzoa, 1 • 20870 Elgoibar - Guipúzcoa (País Vasco)

Tel.: 943 744 132 • GPS: N 43° 12.689, W 2° 24.632

26/02/2015



Inscripción previa necesaria en:

www.encuentrosdelmecanizado.com

e-mail: info@encuentrosdelmecanizado.com

Información: 608 889 501

INNOVACIÓN • COOPERACIÓN • CONTACTOS • NUEVOS MERCADOS



www.aspromec.org

PATROCINADORES:

