

# mecanizadores

## ASPRONEC



ENTREVISTA

# Maribel Herrera, Directora de Ventas de Nagamohr

“ Los armarios dispensadores de Kromi son una ventaja competitiva frente a nuestra competencia ”

**NÚM. 29**  
FEBRERO 2016

## ENTREVISTA

# Maribel Herrera, Directora de Ventas de Nagamohr

“ Los armarios dispensadores de Kromi son una ventaja competitiva frente a nuestra competencia ”

Nagamohr es una empresa de decoletaje de precisión para ejes, desde media hasta gran complejidad, mayoritariamente destinados a la industria del automóvil. La alta y constante calidad de sus productos, la tecnología puntera de sus medios productivos, sus precios competitivos que permiten exportaciones hasta a Europa del Este y China, su flexibilidad ante cambios de planificación y producción, así como su personal altamente cualificado, son los pilares fundamentales para continuar con el crecimiento sostenido de la compañía. Este crecimiento exponencial obligó a la empresa a adaptar sus procesos y su día a día. En este sentido, una apuesta importante del decoletador fue la externalización de la gestión de sus herramientas, confiando en los servicios de Kromi Logistik.

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

Nagamohr nació en 1993 y a fecha de hoy ya contamos con prácticamente 100 empleados, una producción de 20 millones de ejes anuales y una facturación cercana a los 10 millones



de euros. Inicialmente nacimos como proveedor local y hemos pasado a ser un proveedor global exportando más del 75% de nuestros productos.



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

Nuestros clientes pertenecen al sector de automoción porque nuestros medios son más adecuados para las medianas y grandes series de dicho sector.

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

Trabajamos con cualquier tipo de acero. Nuestras máquinas nos permiten utilizar desde aceros de fácil mecanización hasta aceros inoxidable.



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

Nuestro parque de maquinaria abarca desde mecanizado: torno multihusillos, tornos cabezal móvil y fijo y transfer rotativas hasta operaciones secundarias de rectificado, laminado, tala-dro profundo, prensas. Además de tratamientos como temple por inducción y nitrocarburoción gaseosa.



**Cuentan con los servicios de Kromi Logistik. ¿Qué ventajas supone para su empresa la subcontratación integral de la gestión de herramientas y abrasivos?**

La ventaja principal es tener un control de los gastos de herramientas. Adicionalmente, nos ha permitido tener un stock estable de herramientas ya que esto lo regula Kromi.



**¿Cuáles fueron sus motivos para externalizar esta gestión?**

Anteriormente trabajábamos de forma descentralizada donde cada responsable de sección de máquinas tenía libertad para realizar pedidos de las herramientas y a los proveedores que considerara correctos. Este modelo es bueno cuando el tamaño de una empresa es pequeño, pero a medida que se crece es necesario estandarizar el procedimiento de compra. Al hacerlo de forma externa es el proveedor (Kromi) quien pone los recursos.

**¿Qué ventajas podrían destacar respecto a opciones similares ofrecidas en el mercado?**

Otras opciones de mercado suelen ofrecerse por parte de los fabricantes o distribuidores de herramientas, por lo que estás atado principalmente a uno o unos pocos herramentistas. La ventaja de Kromi es que son independientes y no nos obliga a estar casado con ningún fabricante.





***¿Qué destacaría del servicio completo de gestión – consultoría, ingeniería, logística y control de costes en el campo de herramientas de corte– que le ofrece Kromi?***

El servicio logístico es lo que más destaca ya que es el día a día de nuestra actividad.

***¿De qué forma los equipos dispensadores que Kromi tiene instalados en su empresa han agilizado su gestión diaria sobre las herramientas?***

La instalación de los dispensadores no solo ha agilizado la gestión diaria de herramientas, sino que además nos ha dado un orden que antes no teníamos, obligándonos a establecer una matriz que sirve de base de datos de qué herramientas se usan para fabricar qué piezas. El software de los dispensadores está actualmente en reprogramación para permitirnos, en un futuro, acotar la selección de herramientas a la pieza que se está fabricando, de modo que evitará errores o dudas a los operarios de máquina a la hora de seleccionar herramientas.

Valoramos positivamente que Kromi haya creado armarios dispensadores a medida de nuestras herramientas dado que algunas de ellas son muy voluminosas que imposibilitaban su uso en un tradicional armario de espirales.

***¿El cliente valora su inversión en estos servicios?***

***¿Cómo se transmite?***

Por supuesto, es un placer poder enseñar nuestros dispensadores a los clientes que vienen a la fábrica. Es un punto fuerte en los predictivos de máquina y una ventaja competitiva frente a nuestra competencia.

***¿Cuáles son las metas u objetivos empresariales que quiere lograr de la mano de Kromi?***

El objetivo principal es el control y reducción de gastos de herramientas.

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

Por supuesto, Nagamohr se caracteriza por invertir año tras año en nueva maquinaria, que permite dar más versatilidad en la oferta a nuestros clientes, así como la mejora continua en medios ya en producción. Esto nos ha llevado a ampliar nuestro espacio de fábrica para dar cabida al futuro crecimiento.





## BIEMH 2016 CRECE Y **CONFIRMA LA RECUPERACIÓN DEL SECTOR**

*Faltan cuatro meses para su celebración y BIEMH ha superado ya la cifra final de ocupación obtenida en su anterior edición, gracias a la reserva de superficie de 1.183 firmas expositoras, que se reparten en cinco pabellones del recinto ferial. Desde su comienzo en junio del pasado año, la campaña comercial del certamen ha mantenido porcentajes muy significativos de crecimiento sobre todos los parámetros registrados en los periodos equivalentes de la pasada edición.*

Así, tras un ejercicio en el que la actividad industrial ha consolidado su recuperación con una clara subida interanual en el índice de producción y la mejora de los principales indicadores económicos, las perspectivas para este año son positivas y sus efectos en la contratación, más que evidentes.

Precisamente gracias a esta situación, en el primer avance de expositores destaca la presencia de empresas nuevas y de aquellas que se reincorporan a la feria después del periodo de crisis, renovando su confianza en este espacio, con más de un 20% sobre el total de firmas registradas hasta el momento. Respecto a los sectores, crecen especialmente los de herramientas (26%) y maquinaria de deformación (15%), así como los de robótica y manipulación (10%) y software para fabricación y desarrollo de producto (6%), conformando un espacio de soluciones avanzadas en el que también participarán firmas de maquinaria de arranque, componentes

y accesorios, servicios, metrología y control de calidad, maquinaria para soldadura y oxicorte y otras máquinas.

Fuera de España, las empresas están valorando la oportunidad que brinda BIEMH en un contexto de recuperación de la demanda interna, por lo que la internacionalidad del certamen va tomando forma con la confirmación de expositores de un total de 20 países (Alemania, Italia, Suiza, Portugal, Francia,



Reino Unido, República Checa, Turquía, Taiwán, Dinamarca, Bélgica, Austria, Japón, Estados Unidos, Suecia, Finlandia, Holanda, China, Polonia y Bulgaria).

Todas ellas convertirán BIEMH en una gran 'fábrica del futuro', que ofrecerá las claves para entender los desafíos de la industria 4.0 y sus nuevos paradigmas de trabajo. En ella dominarán los conceptos relacionados con la aplicación de la inteligencia de Internet a los procesos productivos, es decir, las 'smart solutions' que responden a una apuesta estratégica, también de país, en línea con el Plan Europa 2020 de especialización inteligente. En efecto, el Gobierno Vasco ha aprobado tres programas de 5,2 millones de euros dirigidos a implementar la electrónica, la información y la comunicación (TEICs) en las industrias manufactureras y apoyar proyectos de transferencia tecnológica.

### **Un año clave para afianzar la competitividad**

Las empresas afrontan este año como un tiempo clave para afianzar su competitividad, modernizando su maquinaria productiva y desarrollando nuevos proyectos de inversión en tecnología. En este contexto, BIEMH se presenta como una oportunidad única para conocer de primera mano las soluciones más adecuadas para ofrecer un producto inteligente fabricado de forma inteligente.

En el ámbito internacional, la campaña de captación de visitantes se está desarrollando de manera intensiva en los países señalados por los expositores como prioritarios para la exportación de máquina-herramienta, es decir, Alemania, Francia, Italia, Reino Unido, Suecia, Polonia y Turquía en Europa, además de China, India, Estados Unidos, México y Colombia. El equipo comercial del certamen ha viajado ya a buena parte de ellos y prepara su agenda para trasladarse a Alemania, Reino Unido e India en fechas próximas.

El objetivo final del viaje de los responsables de BIEMH es

la captación de compradores internacionales para el programa de delegaciones, un trabajo para el que éstos se apoyan en la colaboración con distribuidores, importadores y asociaciones sectoriales, agentes propios, oficinas de SPRI en el extranjero y cámaras de comercio.

Además, y ante la evidencia de recuperación del mercado interno, el equipo organizador del certamen está reforzando sus acciones para facilitar la visita de compradores nacionales estratégicos, siguiendo también las indicaciones de los propios expositores.

### **WORKinn, única feria de empleo industrial del Estado**

Coincidiendo con BIEMH tendrá lugar WORKinn, un foro de empleo y formación dirigido al colectivo de jóvenes, cuyo objetivo es acercar el mercado y oferta laboral del sector de la máquina-herramienta a los estudiantes, futuras incorporaciones de las empresas del sector.

Universidades, centros de formación profesional, ETTs, agencias de desarrollo y empleo y empresas del sector participarán en la que es la única Feria de Empleo Industrial del Estado para mostrar la oferta formativa existente en la actualidad, orientar a estudiantes y profesionales, identificar el talento y promover la incorporación laboral de los perfiles más cualificados. WORKinn ofrecerá presentaciones, zona expositiva, workshops y salas privadas para entrevistas y reuniones.





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 Goian - 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.



ASPROMECC 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:

