

AMADA®

MAQUINARIA IBÉRICA

journal



La revista de Amada Maquinaria Ibérica

EDICIÓN V



SOLUCIONES TÉCNICAS PARA SU FABRICACIÓN

EFFECTO ALMENA

Los clientes:
el principal
compromiso

02 - 03

GUILLÉN GROUP

Liderazgo
estratégico
y tecnológico

04 - 06

INFRICO

Nuestros clientes,
nuestro
compromiso

07 - 09

MAYDER

Una visión
global
del proceso

10 - 12

OMEGA ELEVATOR

Internacionalización,
innovación e ilusión:
las claves del éxito

13 - 15



EFFECTO ALMENA

Los clientes: el principal compromiso

EFFECTO ALMENA es una empresa que nace como cerrajería de hierro en el año 2000. Es en ese momento cuando sus dos fundadores, **Antonio Cáceres García** y **Alfredo López de Frutos**, deciden unir su vocación emprendedora y su gran bagaje en este oficio para crear una compañía que no ha dejado de crecer. Entre sus servicios principales, ofrece soluciones de carpintería metálica: albañilería para el montaje, soldadura, plegados, vidrio, cristalería... Todo tipo de servicios relacionados con la fabricación, comercialización e instalación de productos de cerrajería para clientes y empresas de muy diversos sectores.

“Contamos con muchos tipos de clientes. Desde empresas que se dedican a hacer maquinaria y productos de oftalmología hasta compañías especializadas en máquinas de tensión de cables, ligadores de tierra, hornos para fundición... Nuestra cartera de clientes, después de 25 años presentes en este sector, es realmente muy variada”.

Antonio Cáceres

Gerente de la compañía y uno de sus socios.

Pero los servicios de EFFECTO ALMENA traspasan los trabajos profesionales en el ámbito empresarial y, como asegura Cáceres, “nuestras soluciones de cerrajería también encuentran su salida en las necesidades de clientes particulares, a los que ofrecemos las mejores opciones para sus hogares: persianas, mosquiteras, rejas, puertas, ventanas... En definitiva, trabajamos todo lo relacionado con la carpintería de aluminio y la carpintería metálica”, destaca Cáceres.

Para satisfacer sus necesidades de producción y dar el mejor servicio a sus numerosos clientes, EFFECTO ALMENA cuenta con unas instalaciones de más de 2.000 metros cuadrados en **Aljavir (Madrid)**. Allí, con un pequeño gran equipo formado por 4 personas, la compañía desarrolla cada día todas sus actividades, tanto productivas como organizativas.

LAS VENTAJAS DEL LÁSER

Como asegura el gerente de la compañía, “estar a la vanguardia supone ir más allá”. Y es con ese espíritu de innovación con el que, en 2011, EFFECTO ALMENA comienza a trabajar el corte por láser. “Motivados por la crisis compramos nuestra primera máquina de láser, y es así como empezamos en este terreno, nuevo para nosotros”. Y aunque se encuentran todavía en una fase de adaptación, conocimiento de este mercado y renovación de su estrategia comercial, Cáceres asegura que en EFFECTO ALMENA “tenemos claro que queremos centrarnos en el campo del láser, un sector en el que hay mucho trabajo y existen numerosas salidas profesionales”.

El corte por láser “nos permite trabajar con diferentes tipos de materiales y espesores, lo que nos está aportando la oportunidad de ofrecer nuevos e innovadores servicios, al mismo tiempo que optimizamos nuestros costes y plazos de entrega”, afirma Antonio Cáceres. Todo ello para ofrecer la mejor relación calidad-precio del mercado y, sobre todo, conseguir la satisfacción de los clientes, “nuestro mayor compromiso”.

Y es que en EFFECTO ALMENA no dudan a la hora de destacar las principales ventajas y posibilidades de esta técnica:

permite un mecanizado sin contacto y libre de fuerzas de la pieza; ofrece una velocidad de mecanizado muy alta, lo que proporciona una aceleración considerable del ciclo de producción... Todo ello con unos acabados mejorados que no necesitan un tratamiento posterior.

AMADA, TECNOLOGÍA PARA EL MEJOR SERVICIO

Para EFFECTO ALMENA, el compromiso con los clientes debe estar fundamentado en tres valores muy claros: “seriedad, agilidad y rapidez en la entrega del producto”. Por eso, y cumpliendo siempre con estas premisas, la compañía puede presumir de contar con una cartera de clientes satisfechos que, además, “vemos que va creciendo día a día. Proporcionamos un servicio, una rapidez y una calidad que no dan otros. Y ése es el valor que nos ha hecho crecer como compañía”, explica Cáceres.

Pero para lograr cumplir con el compromiso con sus clientes y hacerse un hueco destacado en el mercado del láser, EFFECTO ALMENA tiene claro que necesita contar con el mejor aliado. Y es así como, a principios de este año, “nos lanzamos a mejorar nuestros servicios de láser de la mano de una marca como AMADA”.

Su máquina **LC-3015 F1 4kW** ha sido todo un acierto para la compañía, que valora especialmente su “comodidad y automatización”. Y como destaca Cáceres, “es un láser de alta tecnología que, a diferencia del que teníamos antes, cuenta con tal grado de autonomía que no necesita a ninguna persona dedicada a la máquina. Y esto, por supuesto, nos proporciona una mejor producción y un menor coste de mano de obra, lo que nos está reportando grandes ventajas y beneficios productivos”.

Para complementar (y potenciar) los servicios de esta máquina láser, EFFECTO ALMENA también cuenta con la maquinaria de automatización **AS LUL 300**, “una torre de material que se alimenta sola” que la empresa ha adquirido también en 2017. Con 5 metros de altura, esta máquina ofrece una carga y descarga automática de una amplia gama de materiales y es capaz de aumentar la capacidad de la producción. Por tanto, “es una máquina que, además de mejorar la manipulación del material, puede estar trabajando toda la noche con total independencia, lo que nos ayuda a mejorar la productividad y aumentar los beneficios, a la vez que reducimos nuestros plazos de entrega y los costes”.

Por último, EFFECTO ALMENA cuenta con el software de gestión **VPSS 3i Blanking**, destinado a optimizar el producto, gestionar el precio, así como a manejar el diseño de la pieza. “Es un sistema que nos permite trabajar sobre toda la cadena de producción. Todo lo que necesitan las demás máquinas lo realiza, y esto tiene unos beneficios incomparables”.

Para adentrarse e impulsar su presencia en este mercado del láser, EFFECTO ALMENA no solo ha contado con las ventajas de las máquinas AMADA, sino que, desde el primer momento del proceso de compra, ha mantenido una fluida relación con la marca: un “asesoramiento comercial de primera”, la formación necesaria para conocer el funcionamiento de la maquinaria, una financiación al 100% y una relación directa entre ambas empresas. “Todo lo que he descubierto en esta marca me ha convencido a la hora de lanzarnos a trabajar con sus máquinas. Pero, por supuesto, también con los profesionales que están detrás”, señala Cáceres.



Por lo tanto, entre sus planes de futuro a corto plazo, EFFECTO ALMENA señala un objetivo primordial: “comprar una plegadora de AMADA en cuanto podamos”, una máquina que añadir a su “parque” productivo de la marca con el que, además, ya piensan en sumar sinergias: “podríamos compaginar el corte con el plegado, y además ya tenemos el software incorporado, lo que nos ofrecería una gran oportunidad para mejorar y ampliar nuestros servicios”.

Aunque el principal objetivo de EFFECTO ALMENA no es otro que crecer y seguir en este sector en el que se mueven cómodos y, considera Cáceres, “hay mucha salida”. Por supuesto, un crecimiento que debe continuar apoyado en los pilares sobre los que se fundamenta su compañía: “cumpliendo, siendo formales y ofreciendo productos de primerísima calidad. Y para eso hay que contar con maquinaria de vanguardia y con las últimas innovaciones del mercado. Ahí es donde tenemos claro que queremos seguir trabajando con la tecnología que propone una empresa como AMADA, mucho más avanzada con respecto a otros proveedores en el mercado”.

DATOS CLAVE:

- 2000** Fundación de la empresa
- 2011** Inicio trabajos de corte por láser
- 2017** Adquisición de la primera máquina AMADA



“Nuestra máxima principal es ofrecer siempre la mejor calidad, poner el foco en el cliente y, sobre todo, cuidar la garantía y el servicio. Y este firme compromiso con la satisfacción de nuestros clientes implica unidad, confianza y rigor en todo momento”.

“

GUILLÉN GROUP

Liderazgo estratégico y tecnológico

GUILLÉN GROUP es una compañía que, desde sus orígenes, no ha parado de crecer. Fundada en 1895 por **D. Francisco Guillén Gómez**, esta empresa es un claro ejemplo de una gestión empresarial basada en la ex-

celencia integral. Y es que, como asegura **José Luis Guillén Garulo**, su actual Director General, “la diversificación de las unidades de negocio, la constante apuesta en I+D+i, nuestra proyección internacional y una impor-

tante reordenación estratégica han sido los cuatro motores que nos han llevado a convertirnos, después de tantos años, en una empresa líder en el sector de los semirremolques en el transporte de mercancía general”.

En la historia reciente de la empresa, los últimos 20 años han estado marcados por una decidida apuesta tecnológica de la mano de **AMADA**, que ha acompañado al grupo de manera estratégica.

Con 120 años de trayectoria, **GUILLÉN GROUP** se erige como un importante holding empresarial que ofrece las mejores soluciones de semirremolques y elementos para el transporte y la logística, un mercado que lidera a través de dos unidades de negocio bien diferenciadas.

Guillén Desarrollos Industriales es la división en la que el Grupo lleva a cabo sus actividades de investigación y el desarrollo y la producción de nuevos semirremolques. Una empresa que, “gracias a su fuerte carácter innovador, nos ha permitido adaptarnos a las nuevas legislaciones y necesidades de un mercado cada vez más exigente”, destaca Guillén.

Por otro lado, completa el holding **Next-Rent**, una compañía de servicios de alquiler y renting no financiero para empresas del transporte, la logística y el sector portuario. Una división que, señala su director general, “ofrece las mejores soluciones a corto, medio y largo plazo, así como numerosos servicios añadidos, como el mantenimiento de flotas o las gestiones administrativas... Soluciones que aportan a nuestros clientes importantes ventajas, tanto financieras como operativas”.

En ambos casos, desde sus instalaciones del **Polígono Industrial Norte de Alginet (Valencia)**, **GUILLÉN GROUP** trabaja para ofrecer a sus clientes “los semirremolques tecnológicamente más avanzados del mercado”, soluciones que conforman una de las gamas más completas del sector: furgones frigoríficos, lonas correderas, furgones de carga seca, portacontenedores fijos y extensibles, contenedores, terminal tractors, reach stackers... incluyendo recambios

de chasis, carrocería y accesorios. “Nuestro objetivo es cubrir las necesidades del mercado con productos de máxima calidad y, para ello, nos apoyamos en nuestra principal estrategia: una relación basada en la confianza”.

VALORES QUE PERDURAN: GARANTÍA, SERVICIO Y CALIDAD

Esa relación de confianza que **GUILLÉN GROUP** mantiene con sus clientes encuentra su continuidad en cada uno de los procesos en los que se ve inmersa la compañía. No en vano, desde sus orígenes, la empresa se asienta sobre unos valores que todavía hoy, más de un siglo después, perduran y se presentan como la esencia principal del negocio: “Nuestra máxima principal es ofrecer siempre la mejor calidad, poner el foco en el cliente y, sobre todo, cuidar la garantía y el servicio. Y este firme compromiso con la satisfacción de nuestros clientes implica unidad, confianza y rigor en todo momento”.

Para conseguirlo, **GUILLÉN GROUP** cuenta con un capital humano que, como asegura Guillén, “es la piedra angular sobre la que gira nuestra compañía: un equipo multidisciplinar que destaca por sus capacidades, su calidad humana, su entrega, su compromiso con la empresa... pero, sobre todo, por su implicación en nuestro proyecto empresarial”.

Las mejores infraestructuras, el mejor equipo humano y las mejores soluciones. **GUILLÉN GROUP** lo tiene claro. Pero, “para lograrlo, tenemos que cuidar cada detalle que haga referencia a nuestro equipo, a nuestros productos y servicios, a nuestro entorno y, especialmente a nuestros clientes. Y es por eso por lo que sentimos, casi como una

obligación, la necesidad de sumar a nuestra fórmula para el éxito los mejores partners y proveedores. Sobre todo si queremos seguir liderando el sector y satisfacer las demandas presentes, y futuras, de los diferentes mercados.” Y en ese pasado, presente y futuro es donde se asienta la confianza de la compañía en una empresa como **AMADA**.

UNA RELACIÓN CONSOLIDADA

GUILLÉN GROUP comenzó su colaboración con **AMADA** hace 20 años, coincidiendo con la llegada de la compañía a España. Y después de dos décadas, “podemos decir que hemos pasado, prácticamente, por casi todos los tipos de maquinaria que fabrican en **AMADA**”.





La compañía cuenta con una punzonadora combinada con láser **APELIO 2610 K + MP 300/40 + PR III 300/40**. Las máquinas combinadas AMADA ofrecen niveles inigualables de flexibilidad y productividad. Se trata de máquinas que conjugan calidad con la más avanzada tecnología y una automatización flexible, que constituyen una solución verdaderamente innovadora.

Además disponen de un **LASER LCG-3015 3.5kW + AS LUL 300**, una máquina que “nos ofrece altas velocidades de corte y una gran calidad del mismo con bajos costes de funcionamiento”, así como de un **LASER LCG-3015 AJ 2kW + AS LUL 300**, “una de las máquinas más potentes e innovadoras que tenemos en nuestras instalaciones”, explica Guillén. Los láseres LCG de AMADA suponen un nuevo punto de referencia industrial en cuanto a rendimiento, eficiencia, precisión y rapidez, todo ello sin olvidar la facilidad de operación y el ahorro energético.

Finalmente, una **PLEGADORA HFE-1303 M II 7 Axis con AB PAD**, “de tres metros y 130 toneladas; y una plegadora de 400 toneladas robotizada **HFE-4004 7 Axis con OP II** controlar, son dos máquinas punteras en el mercado que nos permiten trabajar de una manera mucho más productiva y con unos ahorros de energía que, en muchos casos, alcanzan el 50%. Todo ello, por supuesto, con la mejor precisión de plegado”. Es más, la compañía ya se encuentra esperando su último pedido: una célula de plegado robotizada **HFE-2203L M II 7 Axis con ABS-R 50 Kg** de 8 metros.

Por todo ello, como asegura Guillén, “nuestra trayectoria conjunta es la que han ido marcando los resultados, que son los que al final nos han llevado a seguir trabajando juntos”.

Porque de AMADA, el Grupo destaca muchas ventajas: su magnífico personal, su equipo comercial, su equipo técnico, su apuesta por la formación y la innovación constante...

pero, “sobre todo, la calidad de sus máquinas, que no tienen comparación en el mercado y nos han permitido mejorar en gran medida la calidad de nuestros procesos productivos”.

Y todo ello porque la comunicación y la atención son una premisa básica en la relación entre ambas compañías, algo que desde GUILLÉN GROUP se valora especialmente: “AMADA se preocupa contantemente de presentarnos sus últimos avances y hacernos partícipes de sus recientes desarrollos tecnológicos. Esto nos proporciona una oportunidad perfecta para mantenernos siempre al día sobre las últimas tendencias y avances que se pueden adaptar, y aplicar, a nuestro modelo de negocio para mejorar nuestro sistema productivo” destaca el Director General de GUILLÉN GROUP.

Con vistas al futuro, el Director General del Grupo afirma que “la compañía quiere orientar sus objetivos hacia el crecimiento y la internacionalización, especialmente en el plano comercial. Para ello, queremos seguir apostando por la mayor robotización posible dentro de nuestros procesos, la mejor vía para mejorar la relación entre calidad y costes. Y para lograr esa ‘cuadratura del círculo’ esperamos seguir contando con una empresa como AMADA. Desde aquí, felicitarles por sus 20 años en España, por su imparable trayectoria y por ayudarnos a ser, gracias a sus avanzadas propuestas tecnológicas, una empresa siempre a la vanguardia”.



DATOS CLAVE:

1895	Fundación de la compañía por D. Francisco Guillén Gómez
1929-1960	Primeras carrocías y primer taller
1980	Nuevas instalaciones en Valencia
1996	Nuevas unidades de negocio
1997	Adquisición del primer láser AMADA LC-2415 ALPHA III 1.5kW
2001	Adquisición de la primera combinada automatizada AMADA
2004	Adquisición de la primera plegadora AMADA
2015	Inversión en nueva tecnología láser con automatización AMADA
2016	Renovación de la imagen corporativa
2016	Renovación en maquinaria de corte por láser de fibra óptica con automatización
2017	Adquisición de una célula de plegado robotizada



INFRICO

Nuestros clientes, nuestro compromiso

INFRICO es, actualmente, la empresa española líder en la fabricación de equipos de refrigeración comercial. Desde sus orígenes, esta compañía se ha identificado con tres valores fundamentales: la vanguardia en tecnología, los procesos productivos y la atención al cliente. Tres valores que, como señala José Torres, gerente actual de la organización, son los que, “después de 30 años, han convertido a INFRICO en una empresa de referencia dentro de este sector”. Compañía puntera en la producción de todo tipo de soluciones frigoríficas profesionales, se dedica especialmente a la fabricación del frío comercial para el sector horeca, panadería, pastelería, supermercado y “frío hospital” (biomédico y de laboratorio).

“INFRICO es la ilusión de conseguir un sueño que nos parecía inalcanzable” señala Torres. Fundada en 1986, gracias a la vocación emprendedora de 4 profesionales de una cooperativa industrial de refrigeración comercial de Lucena, comenzó su actividad en una superficie de 400 m² con una plantilla de 6 personas. Hoy la compañía cuenta con 13 delegaciones en territorio nacional y 10 en el extranjero, desde donde realiza exportaciones a más de 80 países. Estados Unidos, Sudamérica, Dubai o Reino Unido son solo algunos ejemplos de la “obsesión constante de la empresa, desde sus inicios, por el desarrollo de las exportaciones y la expansión internacional”, como apunta Torres.

Esta empresa moderna y a la vanguardia en tecnología, “trabaja principalmente con un objetivo: generar soluciones glo-

bales para nuestros clientes, sin los que, además, nuestro éxito no sería posible”.

Es en **Lucena (Córdoba)** donde se ubica la sede de la compañía y el Centro de Producción de INFRICO, una de las instalaciones industriales más modernas de España con una planta de producción con una superficie de

40.000 m² y una extensión de 60.000 m² destinada a actividades logísticas. Unas instalaciones que han supuesto un gran esfuerzo inversor que, unido la incorporación de tecnología de vanguardia y a la mejora continua de sus procesos productivos, han permitido a la compañía ofrecer las mejores gamas de productos y soluciones en frío.



Desde allí, con un sistema de almacenamiento y logística integral coordinado a través de su propia flota de camiones - además de la utilización de transporte aéreo y marítimo para sus clientes internacionales -, la compañía gestiona un sistema propio de optimización de rutas y cargas, lo que le confiere una gran flexibilidad y una capacidad destacada a la hora de servir pedidos en cualquier parte de Europa, Oriente medio y América.

Con la celebración de su 30 aniversario todavía en caliente, José Torres señala los principales factores de su éxito: "En INFRICO combinamos estética y funcionalidad en nuestros diseños, lo que nos permite diseñar y ofrecer las soluciones más innovadoras y respetuosas con el medio ambiente. Pero, sin duda, una de nuestras principales ventajas es la flexibilidad, ya que somos capaces de producir más de 1.200 productos diferentes y atender pedidos específicos de nuestros clientes sin alterar el sistema de producción".



LOS MEJORES SERVICIOS CON LOS MEJORES ALIADOS

Uno de los puntos fuertes, y principal seña de identidad, de INFRICO es la fiabilidad de sus productos. Un catálogo que siempre trata de ofrecer las principales novedades, diseños y avances tecnológicos del sector y en el que, desde hace ya más de 15 años, no podía faltar un partner de excepción como AMADA. "La confianza y la seriedad que requieren nuestros clientes son los que nos llevaron a apostar por las máquinas de AMADA, unas herramientas punteras y de primer nivel que nos facilitan enormemente la tarea de ofrecer a nuestros clientes una solución global y acorde a sus exigencias".

Después de adquirir en 2001 la plegadora **HFB-1003 7 Axis**, una máquina de fácil operación y que ofrecía las mejores soluciones de plegado del mercado, INFRICO continúa apostando, de manera paralela a su crecimiento, por las plegadoras de AMADA. En torno al 2006 y al 2007, la compañía ya cuenta, además, con dos modelos adicionales de plegadora: el modelo **HFE-1003 7 Axis** y la plegadora **SEB-8030 4 Axis**, unas máquinas que, como destaca Torres, "pronto se distinguen como unas máquinas sólidas, fuertes, resistentes y con un rendimiento al nivel de las mejores marcas del mercado". De hecho, recientemente la compañía ha adquirido uno de los últimos modelos: la plegadora **HFE-1704 M II 7 Axis**, una plegadora flexible multi-eje con un diseño patentado de la viga inferior y un amplio espacio de trabajo, lo que da al usua-



rio aún más flexibilidad. Además, su nuevo panel de control y sus sistemas de ahorro de energía se convierten en factores esenciales a la hora de mejorar la eficiencia y el rendimiento de la producción.

Pero INFRICO, que en sus orígenes solo disponía de plegadoras, ha apostado recientemente por "seguir ampliando su catálogo de máquinas productivas de primer nivel" y, desde el año pasado, aumenta su diversidad de máquinas AMADA con la adquisición de una punzonadora **Combi Laser LC-2515 C1 AJ**, una máquina combinada con láser de fibra de 2kW que permite un control de sincronización de los ejes de láser y punzonado. Con funciones únicas de embutición y roscado (torreta MPT), se trata de una máquina que permite hasta un 70% de ahorro eléctrico. Además, como destaca José Torres cuando explica los beneficios de esta maquinaria, "es una tecnología que nos permite trabajar de una manera más autónoma, con menos necesidad de asistencia y mantenimiento".

Esto también es posible gracias también a su **Software de Gestión VPSS 3i Blanking**, que permite "un flujo de información entre las máquinas que no conoce fronteras". Y es que en INFRICO también cuentan para sus diferentes procesos productivos con una **Cizalla Hidráulica GS-630 II**, una **Rectificadora TOGU EU** y la **Automatización LA-3015 NTK + SR-3015 NTK FOR LC-2515 C1 AJ**, "máquinas de primer nivel entre los fabricantes de maquinaria y formación de chapa que nos permiten alcanzar, dentro de nuestra propia empresa, los niveles más exigentes de competitividad interna".

Porque, además de su maquinaria, INFRICO valora el trato comercial, el asesoramiento y la formación que, en todo momento, ofrece una marca como AMADA. "Por poner un pero, diría que echamos de menos una estructura de la compañía más cercana físicamente a nuestra sede en Córdoba, lo que nos permitiría procesos y gestiones menos rígidos", explica Torres. Con todo, AMADA, aunque no tiene sede en el Sur de España, dispone de tres técnicos locales, dos en Sevilla y uno en Córdoba, para atender principalmente a los clientes en Andalucía.



Pero al hablar del futuro, José Torres no tiene ninguna duda y en sus planes de futuro la compañía pretende seguir apostando por una empresa con la que, sobre todo, comparte los valores de su propia filosofía: vanguardia tecnológica, calidad certificada y un compromiso constante con la innovación. "Queremos seguir contando con productos y herramientas que nos ayuden a continuar generando las mejores ideas y soluciones del mercado. Consideramos que AMADA es un aliado perfecto para cumplir nuestro compromiso con los clientes y responder a las exigencias de un mercado cada vez más competitivo" afirma Torres.

INFRICO espera seguir trabajando con la misma ilusión, por lo menos, durante otros 30 años: con una imagen corporativa moderna y renovada desde 2015, la compañía sigue apostando por nuevos retos pero, sobre todo, por la mejora continua y el desarrollo de productos novedosos en el mercado. Y para conseguirlo, y después de una relación de 15 años, solo tiene palabras de felicitación y agradecimiento para AMADA: "Felicitamos a la compañía por su trayectoria en nuestro país y sus 20 años de éxito, por su apuesta por la tecnología de vanguardia y por la gran labor, y el cariño, que en todo momento nos han profesado sus profesionales".

DATOS CLAVE:

- 1986 Fundación de la empresa INFRICO
- 1991 Adquisición de instalaciones propias (4.000 m²)
- 2001 Adquisición de la primera máquina AMADA
- 2003 Puesta en marcha de un nuevo centro de producción.
- 2015 Rediseño del logotipo.
- 2016 Celebración del 30º Aniversario.





MAYDER ESTAMPACIONES METÁLICAS, S.L.

Una visión global del proceso

MAYDER es una empresa que, aunque en sus inicios se dedicaba exclusivamente a la matricería, actualmente trabaja para dar la mejor respuesta a todo tipo de proyectos relacionados con piezas metálicas. Entre sus principales servicios, la empresa ofrece soluciones de ingeniería, matricería y

estampación, planchistería industrial y mecanización. Y para asegurar el mejor resultado, como señala **Sebastià Costa**, director gerente e hijo del fundador de la compañía, "MAYDER trabaja sobre tres ejes fundamentales: el control total de todo el proceso de ingeniería en nuestras insta-

laciones, una actualización y modernización constante de nuestra maquinaria y, sobre todo, nuestra especialización en el desarrollo y realización de proyectos personalizados y a medida".

Pero lo que sin duda ha llevado a la compañía al éxito ha sido su filosofía. Una

filosofía que, desde hace más de 60 años, "ha sido, y será, siempre la misma: dar un servicio de calidad al cliente, el centro de nuestra actividad. Porque eso es lo que nos ha llevado a conseguir nuestra posición actual en el mercado y lo único que nos puede asegurar el futuro" destaca Costa.

Fundada en 1955 por **Sebastià Costa Llobet**, MAYDER ha sabido adaptarse a las tendencias del mercado. Un mercado que, según el gerente de la empresa, "cada vez pedía más trajes a medida". Para cumplir con las exigencias de sus clientes, y adaptar la estrategia de la compañía a las nuevas tendencias del sector, hace ya 25 años que Costa comenzó a apostar por maquinaria de control numérico. "Estas máquinas nos han permitido responder a las nuevas demandas y potenciar la inmediatez que, cada vez más, requieren nuestros clientes, mucho más orientados a servicios rápidos y personalizados".

Y eso los 16 empleados de esta empresa familiar lo tienen claro. Por eso, desde sus instalaciones, 2 naves en la **calle Vilafort del Polígono Industrial Coll de Montcada en Montcada i Reixac (Barcelona)**, todos los que conforman la compañía trabajan cada día para poner al servicio de sus clientes el know-how y la experiencia adquiridos a lo largo de tantos años. Clientes que, en su mayor parte, provienen del mundo de la electrónica, porque "aunque no nos limitamos a este sector, las piezas que fabricamos en MAYDER tienen un valor añadido que podríamos definir como 'de oficio', una labor fina y precisa que, gracias a nuestros orígenes en la matricería, nos permite ser capaces de ofrecer un trabajo de chapistería minucioso y muy demandado por las empresas y fabricantes del sector electrónico".

Empresas que se dedican a hacer inducción de cocinas, clientes del sector ferroviario y electrónica ferroviaria, ingenierías del ámbito informático... clientes "que nos han demostrado una gran fidelidad y con los que, en muchos casos, llevamos trabajando entre 30 y 40 años".

MÁQUINARIA DE VANGUARDIA PARA LOS MEJORES RESULTADOS

Como afirma Costa, "somos una empresa de subcontratación y eso nos obliga a ser ágiles y a dar una respuesta rápida y segura a nuestros clientes. Para conseguirlo, desde nuestros comienzos hemos buscado máquinas de primer orden que, además de fiabilidad, ofrezcan las mejores garantías del mercado. Y eso es algo que encontramos en AMADA". De hecho, actualmente toda la maquinaria de MAYDER es de esta marca: "Empezamos hace más de 20 años con una máquina AMADA y, ante los buenos resultados, seguimos confiando en ellos. Les conocemos, trabajamos con ellos y estamos satisfechos".

Y es que uno de los pilares de la estrategia comercial y productiva de MAYDER es la actualización constante de su maquinaria, algo que consideran fundamental para optimizar sus procesos de fabricación y ofrecer un servicio de vanguardia en cualquier aspecto relacionado con sus productos. "Trabajamos con maquinaria de tecnología de control numérico y contamos con máquinas de punzonado, corte láser, plegado y todo tipo de soldaduras. Y considero que, después de mi amplia experiencia, AMADA opera con nuestros mismos objetivos en este sentido: una apuesta constante por la modernización, la tecnología y la calidad de su maquinaria".

Pero también valora muchos otros aspectos que les han llevado a seguir con AMADA, como el servicio humano que la compañía tiene detrás, su proximidad geográfica con MAYDER, su rápida atención a la hora de solucionar cualquier incidencia y la buena relación que, desde los inicios, mantienen ambas compañías.

Aunque, sin duda, para Costa "lo esencial es la máquina. Y la maquinaria AMADA nos permite ser muy competitivos". Algo que en MAYDER valoran desde la primera punzonadora

adquirida a la marca en 1998. Una **ARIES-245** a la que han ido sumando, paulatinamente, nuevos modelos adicionales a lo largo de los años: las **punzonadoras VIPROS-255**, la **cizalla AG-2004**, la **plegadora RG-2512**, la **plegadora NMP-1253 8 Axis** y la **HFP-5020 7 Axis** en 2008. Según Sebastià Costa, "unas máquinas que nos ofrecen una amplia variedad de tonelajes y longitudes de plegado, y que se han adaptado de manera óptima, y en cada momento, a nuestras necesidades de producción".

Pero, sin duda, para Costa lo más importante es el corte por láser, para lo que la empresa adquirió en 2008 el modelo de **láser LC-2415 ALPHA IV 4kW**. "Una máquina con una capacidad de procesamiento de alta velocidad y fiabilidad, con una gran facilidad para la carga de material, así como para la descarga automatizada de múltiples componentes. Y una máquina que, aunque vamos a cambiarla en los próximos meses por un nuevo modelo de láser de AMADA, podemos decir que nos ha dado muy buenos resultados a lo largo de todos estos años", señala el director gerente de la compañía.



Cliente de estudio **MAYDER**

Por último, destacar una de las últimas adquisiciones de MAYDER, la **punzonadora eléctrica EM-3612 ZRB** que la compañía ha estrenado el pasado año 2016 y con la que Costa se muestra muy satisfecho: “podemos presumir de contar con una máquina con tecnología puntera y de vanguardia. Es una máquina muy innovadora que nos está permitiendo ser muy competitivos y que ofrece una calidad de punzonado extraordinaria”.

Todo ello gestionado con el **software de gestión VPSS 3i Blanking**, una herramienta que permite a la compañía programar toda la maquinaria y que aporta a los diferentes procesos productivos un alto grado de automatización.

LA AUTOMATIZACIÓN, EL FUTURO

Costa está seguro de que el futuro está orientado a la automatización. Por eso, en MAYDER “nuestra apuesta en los próximos años va a estar enfocada a la maquinaria y a la automatización, dos factores esenciales para que seguir siendo competitivos”.

Por eso, y aunque asegura que “la experiencia ‘de oficio’ y el bagaje logrado después de tantos años en funcionamiento son una de sus fortalezas más destacables, la compañía pretende seguir trabajando para dar una respuesta más ágil, más rápida y, por supuesto, con la mejor calidad del mercado”, anuncia Costa.

Y para lograrlo pretenden seguir contando con proveedores y partners que apuesten, al igual que MAYDER, por la mayor calidad y la mejor tecnología. Por eso están muy al día de los avances que AMADA está haciendo en este sentido y siguen muy de cerca las innovaciones en las que la marca sigue trabajando. De hecho, Costa asegura que en las últimas ferias internacionales a las que ha asistido, ha podido conocer los avances y propuestas presentados por AMADA. Recientemente, en su centro demostrativo en Japón, ha podido apreciar cómo “AMADA está trabajando y experimentando en la maquinaria que nos deparará el futuro.

Me impresionó muchísimo y, de alguna manera, me aportó una gran tranquilidad, ya que veo que es una empresa en constante evolución y con una apuesta sólida en desarrollo e investigación. Y esto considero que es lo que la ratifica como una empresa con proyección”.

Por lo tanto, Costa concluye asegurando que “mientras hace 20 años muchos no conocían a AMADA en nuestro país, hoy en día su presencia es cada vez más importante. Cuando visito a empresas de nuestro sector, ya sea competencia o colaboradores, veo que las máquinas AMADA ocupan un lugar importante. Han roto un monopolio tecnológico y eso solo lo consigue el trabajo bien hecho”.

DATOS CLAVE:

- 1955 Fundación de la empresa Mayder
- 1992 Nuevas instalaciones en Montcada i Reixac
- 1998 Adquisición de la primera punzonadora AMADA
- 2005 MAYDER cumple 50 años
- 2008 Adquisición del primer láser AMADA
- 2016 Compra de una punzonadora AMADA



Cliente de estudio **OMEGA ELEVATOR**



OMEGA ELEVATOR

Internacionalización, innovación e ilusión: las claves del éxito

OMEGA ELEVATOR, con sede en **Vitoria (Álava)**, es una empresa de referencia en el mercado de la elevación a nivel internacional. Después de 28 años dedicada a la fabricación de elevadores eléctricos e hidráulicos, y centrada en el diseño y fabricación de elementos de transporte vertical -tanto para personas como para pequeñas y grandes cargas-, la compañía puede presumir de una trayectoria imparable. ¿El secreto de su éxito? En palabras de su director gerente, **Javier Azurmendi**, “su marcada apuesta por las tres ‘ies’: innovación, internacionalización y grandes dosis de ilusión”.

Fundada hace más de un cuarto de siglo por **D. Juan José Azurmendi**, que lideró durante más de 20 años el proyecto de su vida con una filosofía basada en el esfuerzo y la más completa dedicación, es la nueva “generación Azurmendi” la encargada de gestionar el valioso legado que dejó su padre tras su fallecimiento, hace ahora 4 años. Sus hijos, **Javier** e **Iñigo**, han sido los responsables de tomar las riendas de la empresa y dar continuidad a un proyecto industrial que afrontan, sobre todo, con una máxima fundamental: seguir el ejemplo de su padre y continuar contribuyendo, con su esfuerzo personal, al crecimiento y éxito de la empresa familiar.

Para lograrlo, como destaca Javier, “ha sido fundamental nuestra apuesta por una tecnología moderna y de vanguardia, acompañada, por supuesto, de un equipo humano renovado, joven y dinámico, comprometido y con altos conocimientos técnicos y tecnológicos”. De hecho, su crecimiento y expansión han sido tan rápidos en los últimos años que sus planes de desarrollo internacional, iniciados hace ya una década, se muestran imparables: “Desde nuestros inicios hemos mantenido una cultura constante de internacionalización y de expansión tecnológica que hemos querido llevar por medio mundo” señala el director gerente. Así, desde su primera delegación internacional en el Reino Unido, hoy OMEGA ELEVATOR cuenta con presencia en regiones del norte de África,

como Argelia o Marruecos, así como en diferentes países de Latinoamérica y del Golfo Pérsico.

Pero es en su sede principal en Vitoria Gasteiz (Álava) donde la compañía opera y realiza sus trabajos de producción. Allí, cuenta con una planta productiva moderna con una superficie que supera los 9.000 m² y en la que se encuentran las áreas de Diseño, Ingeniería, Fabricación, Calidad, Exportación, Comercial, Financiero, Administración y Gerencia. Además, la empresa dispone de un segundo pabellón en las inmediaciones que, con una superficie de más de 4.000 m², da cobijo a las áreas de Servicios Comerciales y Servicios de Asistencia Técnica. En total, más de 13.000 m² para su propia gestión diaria, que engloba el diseño y fabricación de elevadores y el desarrollo de sus proyectos técnicos, comerciales y servicio post-venta. Entre sus productos, trabajan todos los segmentos de ascensores, elevadores, home lifts, plataformas, escaleras mecánicas y rampas de acceso, así como elementos de accesibilidad para la eliminación de barreras arquitectónicas.



CONTAR CON LA MEJOR TECNOLOGÍA

Para Azurmendi, la principal fortaleza de OMEGA ELEVATOR radica en la "capacidad de adaptarnos a los tiempos actuales y a los cambios constantes del mercado". Esta innovación continua en cada uno de sus procesos, su apuesta por la última tecnología y su sólido Know-How, son las razones por las que esta compañía se ha convertido en uno de los líderes actuales europeos e internacionales del sector.

Para ser capaces de cumplir su misión y ofrecer a sus clientes un producto de elevación altamente competitivo, tecnológico y puntero en el mercado, "apostamos claramente por ese equipo humano, técnico y profesional que nos caracteriza" apunta Azurmendi. Pero además, como asegura el gerente de la compañía, "necesitamos contar con las mejores herramientas que la tecnología y el mercado ponen a nuestra disposición". Y es por eso por lo que, prácticamente desde los primeros pasos de OMEGA ELEVATOR, en 1999 comienzan su colaboración con un partner "con un gran valor tecnológico" como AMADA. Su primera máquina, una **plegadora HFB-1003 8 Axis**, les aporta en su momento las mejores soluciones para la fabricación de un producto de elevación altamente competitivo, tecnológico, y puntero en el mercado.

Es así como, coincidiendo casi con la llegada de AMADA a España, OMEGA ELEVATOR deposita su confianza en las diferentes opciones de maquinaria que le ofrece esta marca. Unas máquinas que, después de casi 20 años con presencia en su empresa, para Azurmendi "nos permiten seguir avanzando, cada día un poco más, frente a la dura y competitiva situación real del mercado".

Por ello, OMEGA ELEVATOR ha ido trabajando desde sus primeros años en el sector con diferentes modelos de ma-



quinaria de AMADA, como el modelo de **punzonadora mecánica PEGA-358**, adquirida por la compañía en el año 2000, o la **plegadora SEB-8025 8 Axis**, que la empresa compró a AMADA en el año 2001. Dos máquinas que han permitido a OMEGA ELEVATOR, "afrontar con éxito la entrada en el nuevo siglo XXI en colaboración con AMADA, productivamente hablando".

Más recientemente, en los años 2012 y 2013 sucesivamente, la compañía amplía su parque productivo y adquiere las **plegadoras HFE-1003 M II 7 Axis** y **HFE-2204 M II 7 Axis**, respectivamente, y la línea automatizada **Cargador L III + Punzonadora EMZ-3510 + Descargador PR III**. Tres máquinas que aportan a la empresa la última tecnología en el ámbito del plegado y la automatización del corte, así como numerosas ventajas y novedosas funcionalidades: reducción

del consumo de energía y mantenimiento reducidos, precisión total del plegado, procesado rápido de corte de los componentes, numerosas opciones de soluciones de plegado y, sobre todo, una fácil operación y usabilidad. Todo ello, proporcionando a OMEGA ELEVATOR un ahorro de energía cercano al 50%.

En 2016, la compañía confirma nuevamente su apuesta por AMADA y adquiere una máquina **láser fibra LCG-3015 AJ 2kW**. Una herramienta de última generación y toda una revolución tecnológica que, junto con la automatización de línea y almacén **ASF-3015 EU LÁSER** y el **software de gestión VPSS 3i Blanking**, permite alcanzar velocidades de corte de hasta 80m/min sobre una gran variedad de materiales diferentes, incluyendo cobre, titanio o latón, además de los tradicionales acero inoxidable, galvanizado y acero al carbono. Y, como asegura el gerente de OMEGA ELEVATOR, una adquisición que "nos ha permitido ser de nuevo punteros en tecnología productiva de corte a alta velocidad con sistemas de láser fibra". Y todo ello, por supuesto, acompañado de un software de gestión que "nos permite obtener el máximo aprovechamiento de nuestra materia prima y gracias al que contamos con mínimas pérdidas y/o retales".

En definitiva, una apuesta tecnológica total por la marca que, en términos de productividad y beneficios, está reportando a OMEGA ELEVATOR "efectividad, productividad, competitividad y aprovechamiento al máximo de todos los recursos". Azurmendi también resalta de AMADA su "destacado equipo comercial técnico, pero sobre todo humano, que ayuda en el día a día a sus clientes mediante un asesoramiento personalizado del producto, detectando las necesidades productivas carentes, y ofreciendo soluciones punteras en el mercado. Todo ello acompañado de una correcta financiación a medida y un asesoramiento en todo momento de la actualización de la maquinaria. Asimismo, todo ello no podría ser posible sin un respaldo profesional, serio y rápido como es el actual Servicio de Asistencia Técnica de AMADA".

Ahora solo queda mirar al futuro centrados, como mantiene Javier Azurmendi, "en soluciones de ahorro y eficiencia energética, ya que queremos que todos nuestros productos demanden el menor consumo posible. Pero, sobre todo, tendremos que adaptar nuestros elevadores a las exigencias de las edificaciones del futuro. Para todo ello, seguiremos apostando por la mejor tecnología del mercado y por las mejores herramientas para conseguirlo. Y esperamos que AMADA siga ofreciéndonos, por otros 20 años más, el mejor servicio y maquinaria productiva".

DATOS CLAVE:

1989	Fundación de la empresa OMEGA ELEVATOR
2000	Compra de punzonadora mecánica PEGA-358
2001	Compra de plegadora SEB-8025
2012	Compra de HFE-1003 M II
2013	Compra de HFE-2204 M II y la línea automatizada Cargador LKI + Punzonadora EMZ-3510 + Cargador L III + Descargador PR III
2015	Actualización de software de gestión VPSS 3i Blank
2016	Compra de Máquina Láser Fibra LCG-3015 AJ 2kW, junto con la automatización de la torre ASF-3015 EU LÁSER



AMADA[®]
MAQUINARIA IBÉRICA *journal*



Tel. **93 474 27 25** · Hotline SAT **93 170 21 10**
comercial@amada-mi.es · info@amada-mi.es
c/de la Recerca, 5 · **Gavà Business Park**
08850 Gavà (**Barcelona**)



visitenos en
www.amada-mi.es