

## MANTENERSE EN CABEZA O DESAPARECER

En los campos de la electrónica y la informática, la carrera de la innovación no se detiene nunca. En cuanto se lanza un producto, ya es anticuado. ¿Tiene excepciones esta "regla"? Probablemente existen pocos dispositivos o programas informáticos que se mantengan en cabeza durante más de unos meses. En ocasiones, sólo se puede prolongar su vigencia mediante complementos o actualizaciones.



Scott Kowalski validando las secuencias de mecanizado de virtual DECO justo antes de la feria IMTS.

**decomagazine** asistió a la primera presentación de virtual DECO, la herramienta de 3D que Tornos utiliza para explicar sus productos, que se celebró a principios de 2007 con un gran estreno en Hollywood<sup>1</sup>. Después de casi dos años, en el IMTS de este otoño, Tornos emplea una nueva versión de la herramienta para hacer presentaciones de más máquinas, más procesos... más de todo.

Al igual que sucedió en California hace dos años, la presentación de virtual DECO ha despertado una gran expectación en la feria. El personal de IMTS TV le dedicó un reportaje y la revista diaria de la feria también resaltó esta innovadora herramienta.

Para saber más acerca de ella, **decomagazine** ha entrevistado a Scott Kowalski, Presidente de Tornos USA.

**decomagazine:** Gracias por recibirnos en estos cómodos asientos vibratorios, Scott. ¿Cuáles son las novedades de esta versión de la presentación virtual?

**Scott Kowalski:** Hemos añadido nuevas máquinas, de forma que ahora se pueden descubrir no sólo las Sigma y Micro, sino también toda la gama de productos DECO. Los ocho modelos de la línea DECO

<sup>1</sup> De hecho, la feria Westec se celebró a escasos kilómetros de Hollywood.

están disponibles, cuatro de línea «a» y cuatro de línea «e». En la breve película de 4 minutos, los participantes pueden ver las características y ventajas de nuestras máquinas y, al mismo tiempo, explorar el torneado suizo en general. Además de la presentación que estamos viendo ahora, también hemos instalado quioscos virtuales al lado de las máquinas, donde no sólo se pueden encontrar animaciones en 3D, sino también videos tradicionales, especificaciones de las máquinas y todos los detalles relevantes de cada uno de los modelos que ofrecemos.

**dm:** Viendo la demostración, me parece que comienza con los fundamentos del torneado suizo, ¿no es un nivel demasiado elemental para empezar? Si fuese un cliente que ya trabaja con máquinas de tipo suizo, ¿no me resultaría aburrido ver esto?

**Scott Kowalski:** Para nada. Es cierto que la presentación virtual tiene dos objetivos: para los clientes habituales, supone una herramienta que muestra las características y ventajas más destacadas de los modelos Tornos; y para los que empiezan en este mundo, supone una auténtica puerta de entrada que les demuestra que pueden ganar dinero con el torneado suizo.

**dm:** ¿Cuál es la respuesta habitual de los clientes?

**Scott Kowalski:** Las demostraciones de virtual DECO han sido muy bien recibidas. Un gran número de clientes que se sentaron para «ver un minuto», cuando comenzó la demostración se quedaron y no sólo vieron la nueva demostración virtual, sino todas las que tenemos en los archivos. Y se quedaron con ganas de ver más. Con esta herramienta, tenemos la capacidad de hablar el mismo idioma. La respuesta de la prensa también ha sido muy buena, nos consideran innovadores, a pesar de que han pasado casi dos años desde que lanzamos la primera virtual DECO. Pronto podremos ver el anuncio de televisión de IMTS en el que aparece la virtual DECO en [www.tornos.us/youtube](http://www.tornos.us/youtube). Ahora se empiezan a ver algunas presentaciones virtuales en otros stands; otras empresas han comprendido las ventajas de una herramienta como ésta.

**dm:** ¿Quieres decir que os han copiado?

**Scott Kowalski:** Aquí las buenas ideas están para utilizarse y si el concepto empieza a extenderse, sig-



Vista de la zona de mecanizado de DECO 13a.

## Videos, Virtual Movies Illustrate Machine Tools

By Lori Beckman  
Production Machining

Offering a unique, fun way to learn about machine tools isn't always the goal for machine tool builders, but Tornos U.S. has stepped up its display this year to do just that—educate booth visitors while presenting its machine tools in an interesting way. Show goers perusing Booth A-8358 can take advantage of one of seven video kiosks or take a seat in the 3D virtual movie theater to learn about Tornos' new machines.

The seven kiosks are positioned near the machines on display. Each kiosk has a dual screen setup with a 12-inch touch-screen interface that allows visitors to select from multiple movies and a "portrait" LCD where the content is viewed.

Included in each kiosk's library are 15-plus video clips of parts being turned



Watch 3D tours of Tornos' newest machines while reclining in "Thunderbutt" seats.

on various Tornos machines. Users can filter the video library by application

(medical, automotive, electronic and so on) or by machine type. The interface includes icons for applications/market segments, thumbnail images of the parts being featured in each video, text descriptions of the part material/size/machine and a time length for each movie. In addition to these traditional videos, booth visitors can also access all five of Tornos' 3D virtual movies on the kiosks.

The theater in the booth also shows these movies, which allow visitors to immerse themselves in machine builder's newest machines, including the Micro 8, Deco 13a and Sigma 32. On an 8-foot screen, the movies provide 3D tours of the machines in a theatrical style and include part cutting simulations. "Thunderbutt" reclining seats and surround sound add a fun aspect to learning about these machine tools.

For those who would rather experience

the machine tools firsthand, the booth display also consists of the company's 16 new machine tools it is introducing at the show. The Delta Swiss-turning center is one of these new machines.

"The Delta is an exciting venture for us," says Scott Kowalski, president of Tornos. "It takes Tornos, for the first time, into the 'entry level' machine market."

Today, with increasing frequency, even the most sophisticated parts manufacturers and producers are finding a need for simple, quality parts. The new line is dedicated to cost-effectively machining these simple parts, says the company.

The Delta is constructed with a cast iron base, a large capacity chip pan and a wide working area. It can be customized to work with or without a guide bush. Options and accessories include C axes, high pressure pumps, work conveyors and mist collectors.

Recorte de prensa de "Show Daily", la revista de la exposición que ha consagrado un artículo a Virtual DECO en sus columnas durante la feria IMTS.

nifica que vamos por el buen camino. Nos corresponde a nosotros mantenernos a la vanguardia.

**dm: ¿Quieres decir que ya estás trabajando en algún tipo de mejora o en algo nuevo?**

**Scott Kowalski:** Evidentemente. Estamos trabajando en máquinas nuevas, tanto monohusillo como multihusillo, así como en procesos adicionales. Si podemos mostrarle todo a la gente de forma virtual, supone una gran ayuda. Por ejemplo, un comercial puede mejorar su mensaje fácilmente con modelos 3D que muestran al cliente de lo que le está hablando con realismo fotográfico y con gancho.

**dm: ¿Todos los comerciales disponen de la opción virtual o es necesario estar sentado en estos asientos para disfrutar de la demostración?**

**Scott Kowalski:** Evidentemente los asientos vibratorios sólo están disponibles en las ferias. Aparte de las ferias, todos los comerciales de Tornos pueden utilizar la herramienta en sus portátiles. Es más, se puede ver a través de la red si dispones de conexión a internet. ¿Tienes un iPod? También puedes entrar en youtube y verla desde ahí. Realmente contamos con una magnífica solución de fácil acceso. Hacemos lo necesario para ofrecer a nuestros clientes todas las formas de comunicación que deseen utilizar.

**dm: Al escucharte, me da la impresión de que tal vez podríamos sustituir las máquinas e inclu-**

**so la asistencia a ferias, ¿crees que es una posibilidad factible?**

**Scott Kowalski:** He leído que la feria IMTS de 2008 batió el récord de asistencia con un total de 92.450 visitantes registrados en los seis días de duración. Esa cantidad de tráfico y contactos sólo se puede conseguir en ferias. Esas cifras también demuestran que el sector industrial no sólo goza de buena salud, sino que está en expansión. Las empresas de fabricación son conscientes de que la inversión en tecnología punta constituye un factor competitivo clave, que resulta ser una excelente noticia para nosotros. Y a estas ferias acude mucha gente dispuesta a comprar. Nosotros fabricamos máquinas que producen piezas. Y sabemos que nuestros clientes también desean ver y tocar las máquinas reales. Reemplazar por completo la asistencia a ferias o todas las máquinas es algo que no nos planteamos. Por otra parte, la herramienta virtual nos proporciona más opciones y la oportunidad de comunicar de formas distintas. A veces acudimos a las ferias sólo con la presentación virtual, otras también llevamos algunas máquinas.

**dm: Me has comentado que con esta herramienta estás educando a tus clientes en cierta manera, ¿esta afirmación no resulta un poco exagerada? ¿Se pueden vender máquinas por medio de la educación?**

**Scott Kowalski:** Es algo nuevo. Hemos pasado de limitarnos a mostrar los procesos a educar. Pero sólo porque sea educativo no significa que tenga que ser aburrido. Con este punto de vista educativo, esta-

mos más abiertos y podemos demostrar a gente que ni siquiera estaba pensando en el cabezal móvil que con estas máquinas realmente pueden producir muchas más piezas de las que hubieran imaginado. Por ejemplo, ayer me reuní con el presidente de una empresa que no utiliza tornos de tipo suizo. Estuvo un tiempo viendo la presentación virtual y posteriormente pudimos analizar más detalladamente el proceso y determinar que, de hecho, podemos sustituir su forma de trabajar por otra completamente nueva. En la actualidad fabrica piezas con tres máquinas y cuatro procesos. Nosotros fabricamos piezas similares en una máquina de torneado suizo, completamente acabadas, sin segundas ni terceras operaciones. ¿Puedes imaginarte las ventajas? El cliente sí.

**dm:** ¿Es una especie de cruzada para demostrar a toda la gente que sea posible lo que el torneado suizo puede hacer?

**Scott Kowalski:** No se trata de dar lecciones a nadie. Disponemos de la tecnología adecuada para que nuestros clientes produzcan de forma más rentable. Somos los fabricantes suizos genuinos de máquinas de cabezal móvil, de modo que parece lógico que mostremos a la gente lo que esta tecnología permite hacer. Sin embargo, no lo hacemos por altruismo. Cuantos más clientes satisfechos tengamos, más máquinas podremos vender. Es una situación donde todos ganamos.

**dm:** ¿Cuál es el siguiente paso con virtual DECO?

**Scott Kowalski:** Como he comentado antes, seguimos añadiendo máquinas, nuevos canales de distribución, nuevos procesos... No pretendemos estar añadiendo elementos nuevos siempre, simplemente la mejoramos día a día. Cuantas más cosas podamos explicar y mostrar, más potente será. Si bien es educativa, también es una presentación divertida e interesante. Vamos a continuar en esta dirección. Podemos imaginar muchas aplicaciones más para la herramienta virtual. Por ejemplo, podemos emplearla en tareas de formación o mantenimiento. También podemos imaginar canales de comunicación adicionales, ¿por qué no directamente en la propia máquina? De hecho, a la hora de crear valor para el cliente la imaginación es el único límite.

**dm:** Gracias por informarnos sobre las últimas novedades en formas high-tech de comunicación. ¿Unas últimas palabras para cerrar la entrevista?

**Scott Kowalski:** Vamos a continuar con más novedades, sígale la pista a Tornos. Puede suscribirse a nuestro servicio de noticias RSS en [www.tornos.us](http://www.tornos.us)



Por primera vez se han reunido en una sola presentación los 8 modelos de DECO propuestos por Tornos.