

Un año utilizando la DECO «e», 10 años la DECO «a», 37 años con el contratalladro Bechler... Y todo este tiempo con un objetivo inmutable: la precisión (ibérica) y la calidad.

EN ESA ÉPOCA LA PRECISIÓN EN ESPAÑA ERA UNA UTOPIÍA

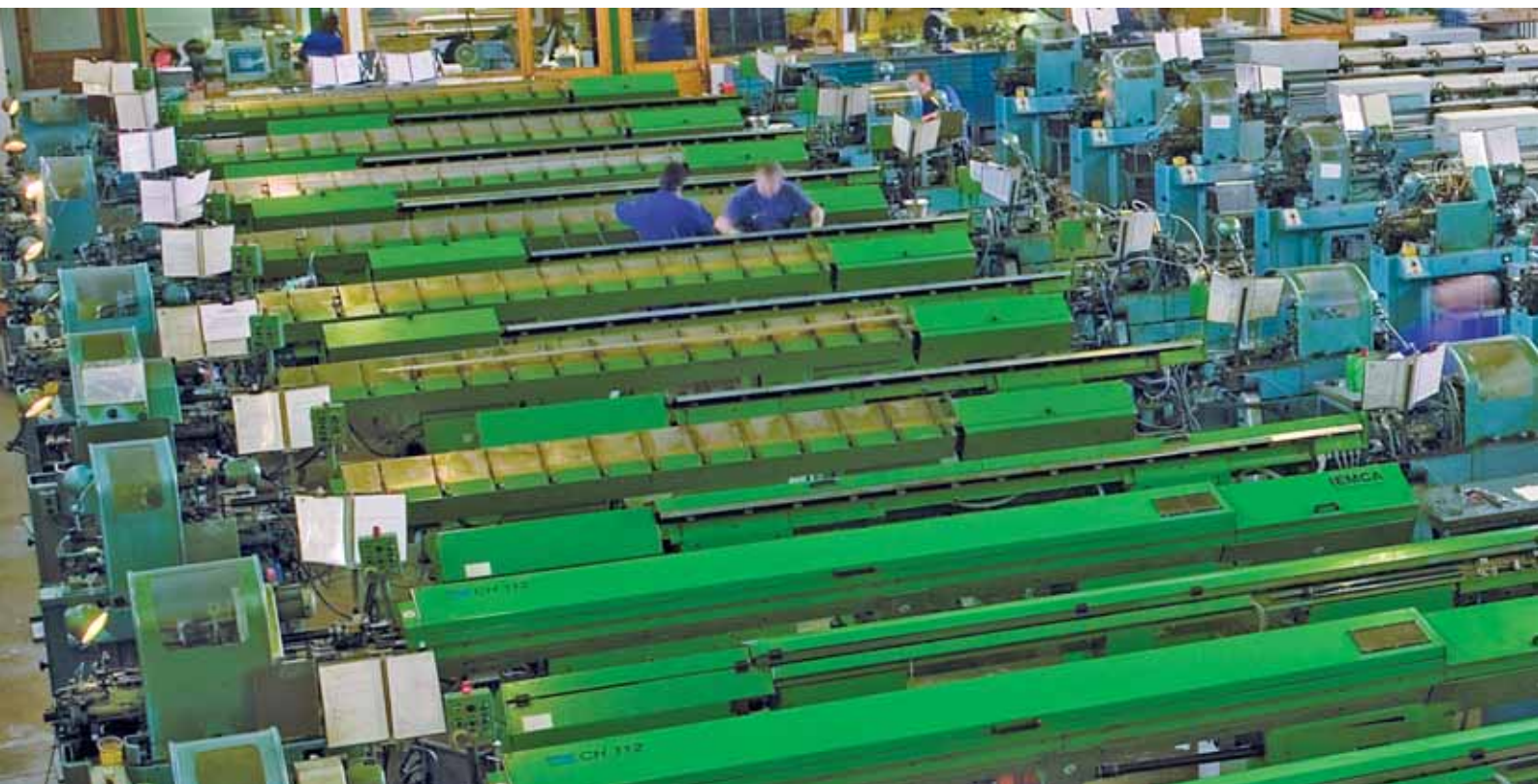
Encuentro en Reus (Cataluña) con los responsables de Preciber S.A.

Se acostumbra a decir que la industria del mecanizado en España durante la década de los 70 estaba ejemplificada por el tornillo cuadrado, tan mal producido que incluso se alteró su geometría. No obstante, en esa época había mercado para ese tipo de pieza, y pensar en la creación de una empresa dedicada a realizar piezas pequeñas con un alto grado de precisión parecía casi una broma. Los señores Correig y Casas decidieron lanzarse el 2 de enero de 1971 con una sola premisa: ofrecer en todo momento la máxima calidad.

Ambos se fijaron reglas claras: debían disponer de las mejores máquinas y ser capaces de utilizarlas a la

perfección. Tras un análisis completo de la oferta, decidieron invertir en cuatro máquinas Bechler AR. «Estas máquinas eran las mejores en contraoperación de la época», nos explica el señor Casas. Y añade: «El contratalladro de Bechler aún hoy sigue haciendo maravillas. Nuestras máquinas de levas producen con una alta calidad en operación y en contraoperación».

Después de producir para la óptica (tornillería de gama alta para bisagras) y de elaborar piezas de encendedores de gas, las puertas del mercado se abrieron a Preciber, que se dio a conocer y se labró una reputación por la calidad de sus productos.



Actualmente, la empresa posee 21 DECO y casi 50 máquinas de levas. Su divisa sigue siendo la misma y gira en torno a una sola palabra: calidad.

Preciber, probablemente el decoletador español más dinámico en cuanto a exportación, con un 75% de su cifra de negocio procedente del exterior, no tiene nada que envidiar a su competencia internacional.

ENCUENTRO CON LOS SEÑORES CORREIG, PADRE E HIJO (PARTE COMERCIAL), Y CASAS HIJO (PARTE TÉCNICA).

Un poco de historia

decomagazine: Han necesitado una buena dosis de coraje y de visión para lanzarse al decoleteado de precisión. ¿Por qué esta decisión?

Sr. Correig: Los dos ya estábamos activos en la producción de piezas pequeñas y sabíamos que había mercado. Así pues, elegimos cuidadosamente la máquina y por lo visto la apuesta ha sido beneficiosa. Nosotros seguimos trabajando igual hoy en día: antes de poner en producción una nueva máquina, analizamos bien todas las soluciones, ponemos la máquina a prueba de producción y si todo va bien

añadimos otras. Así es como se ha hecho con las DECO «a» desde hace 10 años y con las «e» desde hace poco más de un año. Compramos nuestras máquinas a un solo fabricante, lo que nos permite economizar en formación y beneficiarnos de numerosas sinergias.

dm: Antes de hablar de su maquinaria actual, usted dice que había mercado para sus piezas, pero hemos visto como este tipo de piezas, sobre todo las destinadas a la óptica, se han desplazado a otros países. ¿Cómo han compensado esta desaparición?

Sr. Correig: A lo largo de los años, nuestras máquinas de levas, y después de control numérico, se han ido equipando con todas las posibilidades de mecanizado; tenemos capacidades de realización en operación y contraoperación muy desarrolladas. En lugar de intentar «perseguir esas piezas», hemos decidido reforzar aún más nuestras capacidades de realización de piezas complejas. Nuestras máquinas DECO disponen de aparatos de poligonar, aterrajear, fresar... Los límites de nuestra capacidad son muy pocos. Así pues, al poder «hacerlo casi todo» y siempre con la gran calidad que nos caracteriza, nuestros mercados se nos han abierto de forma natural.





El Sr. Correig y el Sr. Casas, un equipo de trabajo que asegura el éxito de la empresa.

dm: Ustedes dominan a la perfección estas máquinas Bechler, ¿cómo lo hacen para garantizar su uso y mantenimiento?

Sr. Casas: Pasamos por momentos difíciles cuando Tornos compró Bechler. Perdimos nuestras referencias, nuestros interlocutores y durante años no compramos ninguna máquina nueva más. Adquirimos todas las competencias para garantizar nosotros mismos el mantenimiento de nuestras antiguas máquinas y compramos Bechler de ocasión para completar nuestro parque.

Piezas más complejas

dm: Con un dominio como el suyo en máquinas de levas, ¿por qué se han pasado a las de control numérico?

Sr. Casas: Nuestra idea era ampliar la gama de piezas que podemos elaborar, primero hacia los diámetros más importantes y después hacia las piezas que requieren operaciones todavía más complejas. Por este motivo adquirimos una de las primeras DECO 20 de Tornos. Nuestra política ha sido la de elegir máquinas muy bien equipadas, de manera que podamos hacerlo todo. Empezamos a producir piezas de 10,5 mm de diámetro en nuestra DECO 20. Comprobamos la validez de la máquina y luego compramos 20 DECO más.

dm: ¿La DECO 20? ¿No es una máquina demasiado grande para mecanizar 10,5?

Sr. Casas: En aquel entonces, Tornos no disponía de la DECO 13, y la 10 era demasiado pequeña. Estamos muy satisfechos de nuestras 20 mm y hoy en día, a pesar de tener 10 y 13 mm, a veces todavía producimos piezas pequeñas de 5 o 6 mm de diámetro con nuestras DECO 20. La calidad y la precisión están perfectamente en consonancia. Es una garantía de flexibilidad.

Normalmente elaboramos piezas más complejas en las máquinas de control numérico que en las de levas. Por lo tanto, se trata de productos complementarios.

dm: ¿Todavía encuentran operarios para sus máquinas de levas?

Sr. Casas: No hay diferencia entre los operarios para máquinas de levas y para máquinas de control numérico. Simplemente no encontramos personal formado en mecanizado en España. Contratamos a mecánicos y les garantizamos una formación completa en la empresa. Nuestros colaboradores son polivalentes en «levas y DECO». A esta base en mecánica todavía hay que añadir de 3 a 4 años de formación. Existen grandes sinergias entre las dos tecnologías. Al ser la tecnología de levas forzosa-

mente limitativa, debemos ser muy creativos para lograr mecanizar las piezas. Esta comprensión y esta creatividad pueden ser después explotadas al máximo por TB-DECO para programar las máquinas DECO.

Máquinas complementarias

dm: Ustedes fueron uno de los primeros clientes del mundo en trabajar con una DECO 20a y luego con una 13a, y más tarde uno de los primeros en utilizar la DECO 10e y la DECO 13e. ¿Cómo reparten el trabajo entre estas distintas máquinas y sus máquinas de levas?

Sr. Correig: Entre las máquinas de levas y las DECO es bastante sencillo. En primer lugar, todas las «piezas grandes¹», las piezas muy complejas, las piezas de materiales correosos y las series pequeñas se mecanizan en DECO. Son muy pocas las piezas «de levas» que se hacen en DECO. De hecho, Preciber ha evolucionado en el mercado jugando a dos bandas. Hemos aumentado nuestro parque de máquinas de control numérico, pero al mismo tiempo también hemos reforzado mucho nuestro parque de máquinas de levas. Si una pieza puede elaborarse en una máquina de levas, ahí es donde debe hacerse. Es pura lógica económica.

dm: Siguiendo con la lógica económica, ustedes disponen ahora de DECO «a» y «e», ¿cuáles son las ventajas de tener los dos tipos de máquinas? ¿Existen realmente las sinergias de las que se ha hablado?

Sr. Casas: Sin duda. Nosotros trabajamos con los dos tipos de máquinas, y el hecho de programarlas de la misma manera, incluso de utilizar los mismos programas, es una gran ventaja. Los portaherramientas son intercambiables, la filosofía es idéntica; realmente es una situación ideal contar con los dos tipos de máquinas. A nosotros, tenerlas nos permite utilizar mejor las máquinas «a» con piezas muy complejas y concentrarnos en las piezas que no requieren muchas operaciones frontales con las máquinas «e». La compatibilidad entre estos tipos de máquinas es muy importante y para nosotros representa una verdadera ventaja.

dm: ¿Cómo eligen las piezas «a» y «e»?

Sr. Casas: Nosotros tenemos una historia, tenemos una reputación por hacer bien las piezas, y eso nos ayuda a determinar en qué máquina debemos trabajar. Conocemos los tipos de piezas y las necesidades en cuestión de máquinas. La elección es por supuesto técnica, pero también económica.

Sr. Correig: Las piezas se pueden producir a un precio determinado y ese precio influye en nuestra capacidad de ser competitivos. Si producimos menos caras las piezas, tenemos más posibilidades de venderlas. No obstante, siempre seguimos nuestra premisa de no poner nunca en peligro la calidad ni la precisión. Actualmente, tanto nuestros parques «de levas» como de DECO «a» y DECO «e» están bien abastecidos, producimos tipos de piezas que aprovechan las ventajas de cada solución.

¹ Más de 10 mm.





Las DECO 10e complementan de forma ideal a las DECO 10a dentro del parque actual de máquinas de Preciber.



Una competencia mundial

dm: Entonces, ¿son ustedes muy competitivos?

Sr. Correig: Nuestra competencia también dispone de máquinas DECO. Nosotros somos muy competitivos, ya que utilizamos nuestras máquinas al máximo de sus posibilidades y nuestros colaboradores las utilizan de manera creativa. El hecho de contar con máquinas adaptadas a los tipos de piezas que elaboramos es una ventaja competitiva importante.

dm: ¿Hay piezas que hayan mecanizado en DECO «a» y que ahora se hagan en «e»?

Sr. Casas: Los implantes dentales, por ejemplo. Empezamos con las DECO «a» porque eran las máquinas que teníamos y permitían elaborar piezas de gran complejidad. Pero estas máquinas no se utilizaban a plena capacidad y podríamos haber elaborado productos aún más complejos. Desde entonces, para liberar esa capacidad y producir nuestros implantes de forma más económica, los hemos hecho con la DECO «e». La transición se llevó a cabo muy fácilmente, tanto en cuestión de programas como de equipo y herramientas. Una vez que tuvimos las máquinas en producción, pudimos ampliar nuestra paleta de prestaciones a otras piezas y otros campos.

dm: ¿Y en cuanto al retorno sobre la inversión?

Sr. Correig: El retorno sobre la inversión es bueno en ambos casos. En una «e», como la máquina cuesta menos, podemos vender las piezas menos caras. Hoy en día hay una especie de selección natural, no puedes vender piezas «demasiado caras», así que hay que producir siempre al mejor precio y vender al mejor precio. La dirección de la empresa está asegurada gracias a la colaboración con la dirección técnica y la dirección comercial. Nos comunicamos mucho entre nosotros y sabemos en todo momento en qué situación estamos, tanto comercial como técnicamente.

dm: Hoy lo vemos en esta entrevista: los dos aspectos, el «comercial» y el «técnico», tienen el mismo valor. ¿Es importante para ustedes todavía hoy implicarse personalmente?

Sres. Correig y Casas: Sin duda. Cuando «el jefe» se implica directamente en la producción o con los clientes, no existen intermediarios y este contacto directo nos garantiza una perfecta comprensión y una respuesta rápida a las demandas.



¡Las modernas instalaciones de Preciber después de la ampliación de 2009!

dm: Hablando del futuro, he observado que han ampliado sus instalaciones...

Sr. Correig: Efectivamente. Empezábamos a estar estrechos y el proceso ha requerido su tiempo. Ampliar una fábrica no es tan «políticamente interesante» como abrir un club de vacaciones y las autorizaciones se han retrasado un poco.

Sr. Casas: Hemos incrementado notablemente nuestro parque de máquinas, trabajando más los diámetros más importantes, y la superficie necesaria para las nuevas máquinas es más grande. Además, queremos brindar a nuestros colaboradores mejores condiciones de trabajo, vestuarios más grandes, una sala de formación, un comedor, etc. Estas transformaciones han quedado listas para el inicio de 2009. Ampliamos nuestra empresa de forma totalmente autofinanciada, de modo que el capital queda dentro de la sociedad.

dm: Para terminar, ¿cuál es hoy la clave del éxito de Preciber?

Sr. Correig: Es un equilibrio de varios factores. Hacemos lo que hay que hacer para garantizar el cumplimiento de nuestra premisa de «alta calidad y precisión». Tenemos un personal muy calificado y nuestro sistema de formación continua ya está muy rodado. Nos implicamos directamente en la empresa y reinvertimos permanentemente. Poseemos un parque de máquinas de muy buenas prestaciones. Nuestros clientes son fieles porque saben que trabajamos para ellos.



INDUSTRIAS PRECIBER, S.A.

Fundación: 1971

Número de empleados: 80

Exportaciones: 75 % del volumen de negocio

Gamas de diámetros: de 1 a 20 mm

Planta de producción: Reus/Tarragona

Certificados: ISO 9001:2000, certificado por TÜV

Ampliación en 2008: La superficie de producción pasa de 2.300 a 3.100 m²

Persona de contacto:

Industrias Preciber
Mecanizado de precisión
Camí del Roquís, 75
Apdo. correos 405
43200 REUS (Tarragona) España
Tel.: +34 977 338 522
Fax: +34 977 320 000
preciber@preciber.com
www.preciber.com