

# A LA VANGUARDIA DE LA TECNOLOGÍA MÉDICA

**Delphax Group of Companies se encuentra a la vanguardia de la tecnología médica en Malasia y ha alcanzado un crecimiento estable en niveles que exceden la expansión en el mercado.**



Instalaciones de Delphax en Kuala Lumpur, Malasia.

Delphax, uno de los grupos del sector de la tecnología médica con mayor crecimiento de la región, está especializado en la investigación, el diseño, la producción y la venta de una amplia variedad de servicios y productos médicos con el objetivo de ofrecer soluciones completas para mejorar la calidad de vida de los pacientes ortopédicos, y convertirse en socios de gran valor para sus proveedores en el ámbito de la asistencia sanitaria. Poseedor de una de las infraestructuras científicas más avanzadas para el desarrollo y la investigación médica y unas modernas instalaciones de producción, Delphax Group se ha comprometido a ofrecer lo mejor en tecnología, soluciones y tratamientos médicos para proporcionar de esta forma asistencia ortopédica de gran calidad, innovadora y viable económicamente. Delphax Engineering comenzó a utilizar los tornos CNC de Tornos en 2004. En la actualidad posee un Deco 20a, un Sigma 20 y un Deco 13.

**Entrevista al señor Azman Jufri, director general de Delphax Sdn Bhd, y a Mohamed Baharum, director de Delphax Engineering Sdn Bhd por Gerald Musy, Tornos Asia**

**decomagazine: ¿Cuándo se fundó Delphax?**

**Sr. Azman:** Delphax se incorporó en 1996; diseñamos, desarrollamos y comercializamos la marca Delphax de dispositivos ortopédicos.

**dm: ¿Cuántos empleados tiene Delphax?**

**M. Azman:** Alrededor de 60. Delphax Sdn Bhd es un *holding* y tenemos cuatro filiales:

- Delphax Engineering Sdn Bhd: producción
- Delphax Innovation Sdn Bhd: investigación y desarrollo
- Delphax Spine Tech Sdn Bhd: *marketing* de dispositivos de fijación para columna vertebral y otros dispositivos relacionados
- Delphax Technology Sdn Bhd: *marketing* de otros dispositivos médicos



El Sr. Azman (segundo por la izquierda) explica la situación.

## «innovar o morir»

**dm: ¿Cuándo comenzaron a trabajar con Tornos Solutions?**

**Sr. Azman:** Adquirimos nuestra primera máquina en 2004.

**dm: ¿Por qué Tornos?**

**Sr. Azman:** Creo que el factor crítico por el que nos decantamos por Tornos fue básicamente por su reputación y «savoir-faire» tecnológico en la industria de los dispositivos ortopédicos. Su plataforma tecnológica de «procesos de aterrajado» patentada es esencial para nuestras necesidades de mecanizado. También evaluamos los precios y al considerar su plataforma tecnológica y flexibilidad de mecanizado (con sus 10 ejes), vimos que era una opción competitiva. Eso sin olvidar que para nosotros, como ocurre con cualquier otro comprador, un servicio posventa rápido y eficiente es un factor de gran importancia. Y Tornos cumple todos esos requisitos.

**dm: ¿Quiénes son sus clientes?**

**Sr. Azman:** Delphax diseña, desarrolla y comercializa su marca de dispositivos ortopédicos. Tratamos directamente con cirujanos ortopédicos.

**dm: ¿Cuáles son sus necesidades en materia de tecnología?**

**Sr. Azman:** Las expectativas de los cirujanos como clientes son elevadas en vista de la naturaleza de estos dispositivos (implantes); tienen que poseer la máxima calidad (lo que se traduce en parámetros y tolerancias mínimos en términos de prestaciones de mecanizado). Tenemos que estar receptivos a las demandas de los cirujanos que necesitan dispositivos adaptados (lo que significa utilizar la flexibilidad de las prestaciones de mecanizado que ofrecen los 10 ejes).

**dm: ¿Y qué hay sobre los precios de las piezas?**

**Sr. Azman:** A medida que el panorama económico cambia, los proveedores de asistencia sanitaria se hacen más conscientes de que deben garantizar la sostenibilidad y mantener su competitividad. Los criterios de obtención pasan a ① costes y ② productos de «valor añadido».

**dm: Y hablando de flexibilidad, ¿con qué frecuencia tienen que cambiar la configuración de las máquinas?**

**Sr. Baharum:** Comenzamos con una máquina, la Deco 20a. Se usaba básicamente para actividades de investigación y desarrollo y suponía una buena plataforma de pruebas. Cambiábamos los componentes sobre la marcha y modificábamos los ajustes con bastante frecuencia, cada dos o tres días según la cantidad de componentes necesarios. No obstante, cuando empezamos con la producción y adquirimos nuestras segunda y tercera máquinas, pasamos a tener que modificar menos la configuración. Ahora estamos recopilando más datos como la «vida útil de la herramienta» para poder mejorar nuestro proceso.

**dm: ¿Qué importancia tiene el tiempo de ciclo en su proceso?**

**Sr. Baharum:** El tiempo de ciclo es un factor importante puesto que tiene un impacto directo en los costes. Durante la programación inicial con la TBDeco, teníamos un tiempo de ciclo más largo porque teníamos que «escribir programas largos». Sin embargo, tras utilizar la versión actualizada (TBDeco ADV), pudimos minimizar este «tiempo de inactividad».

**dm: ¿Cuáles son los factores esenciales del éxito actual de su empresa?**

**Sr. Azman:** Innovación: tenemos que cuestionar los procesos y la plataforma tecnológica de producto actuales. El miedo a innovar en el exigente entorno

económico de hoy en día es un suicidio... como se dice, «Innovar o morir». La innovación no implica únicamente actividades de investigación y desarrollo, también abarca los procesos comerciales en su totalidad...

**dm: ¿Y qué puede decirme del personal? ¿Qué importancia tiene en sus operaciones?**

**Sr. Azman:** Los recursos humanos son la baza más importante de cualquier organización. Valoramos a cada empleado de forma individual, sin tener en cuenta su puesto, ya sean operadores, programadores o directivos; todos son vitales en nuestras operaciones.

**dm: ¿Es complicado encontrar a buenos profesionales en Malasia en la actualidad?**

**Sr. Azman:** No, no, en Malasia tenemos una buena cantera de recursos con talento; el clima económico actual nos ha proporcionado una mayor cantera de estos recursos. Por ello, no es complicado encontrar personal adecuado; de hecho, creo que habrá más personas con las características que necesitamos que las que podremos contratar en los meses venideros.

**dm: ¿Qué cree que ofrece valor añadido a la solución Tornos?**

**Sr. Baharum:** Estamos encantados con el servicio posventa y el mantenimiento de Tornos. Y agradecemos que Tornos haya actualizado nuestra máquina con las últimas herramientas de software como parte de su asesoramiento en curso. Sin embargo, podríamos considerar el almacenamiento de algunas de las piezas de recambio «especiales» como un área que podría mejorarse. Entendemos que estas piezas son poco comunes, pero como consecuencia hemos sufrido retrasos en la entrega de las mismas.

**Sr. Azman:** Otro programa de valor añadido que proponemos es el establecimiento de un Encuentro de Usuarios donde poder tratar temas complicados, compartir ideas y aprender de errores. Podemos deliberar sobre un amplio abanico de temas, desde procesos técnicos hasta networking comercial... Nuestro objetivo final es mejorar los estándares.

**dm: Volviendo al tema de la formación de los operadores, ¿cómo valoraría el nivel de formación de sus operadores?**

**Sr. Azman:** La formación es un proceso que dura toda la vida, no sería justo intentar cuantificarlo. No obstante, puedo afirmar con orgullo que nuestros operadores poseen una gran competencia técnica.



El Sr. Baharum (segundo por la izquierda), su equipo y los representantes de Tornos.

**dm: ¿Observa alguna tendencia en esta industria en lo referente a la evolución del producto?**

**Sr. Azman:** En mi humilde opinión, no se ha producido ninguna evolución en la plataforma de tecnología ortopédica; no obstante, estamos siendo testigos de un interés creciente en una plataforma tecnológica menos invasiva (un procedimiento que requiere piezas o herramientas precisas y pequeñas). En un futuro cercano también veremos una gama mayor de biomateriales que se adapten mejor a las aplicaciones humanas.

**dm: ¿Cómo prevé el futuro para Delphax?**

**Sr. Azman:** Seguiremos centrados en la plataforma tecnológica médica y con nuestra promesa de ofrecer productos de calidad rentables a nuestros clientes cirujanos. El clima económico actual nos ofrece la oportunidad de expandir nuestro mercado.

Delphax Engineering Sdn Bhd  
(694560-P)  
14, Jalan Pengacara U1/48  
Temasya Industrial Park, Glenmarie.  
40150 Shah Alam  
Selangor Darul Ehsan, Malaisie  
Tel. +60 3 5569 2727  
Fax +60 3 5569 3559  
www.delphax.com.my