

TORNOS SE CONVIERTE EN UN ELEMENTO IMPORTANTE DE LA COLUMNA VERTEBRAL DEL PRÓSPERO FABRICANTE DE COMPONENTES MÉDICOS

Structure Medical, cuya sede central se encuentra en Naples, Florida, EE. UU., fabrica bajo contrato grupos constructivos de tornillos pediculares y otros implantes para la columna y las extremidades para nueve de los mayores clientes de Medical. Han elaborado protocolos de producción patentados que lo han convertido en el proveedor principal de muchos líderes de la industria en todo el mundo. Structure Medical ha experimentado este crecimiento extraordinario en los últimos dos años. Atribuyen su éxito a una filosofía de mejora continua y un compromiso inquebrantable de comprar el equipo más reciente y de mayor capacidad disponible.



Sede central de Structure Medical en Naples, Florida, EE. UU.

Un momento decisivo para Structure Medical

Los centros de mecanizado no siempre fueron importantes para Structure Medical. Al principio, sólo representaban el equipo necesario para ayudarles a fabricar componentes mecanizados para piezas médicas de fresado de 5 ejes y conjuntos. Pero todo eso cambió cuando el fabricante de dispositivos médicos adquirió su primer Tornos hace 2-1/2 años y comenzó a observar cómo el torno con cabezal deslizante de línea podría contribuir a su éxito.

LeNoir Zaiser III (conocido como Len), director general y cofundador de Structure Medical, describe el momento decisivo. «Yo solía decir que éramos los mejores en cualquier aspecto del fresado de 5 ejes. Ahora de repente vemos que estamos consiguiendo muchos contratos a una gran distancia de competidores que llevan mucho tiempo en la industria del meca-

nizado. Y aunque yo pensaba que nuestro trabajo de mecanizado era sólo un complemento a nuestro trabajo de 5 ejes, ahora descubro que es único y que nos sitúa en un nivel muy superior.» Zaiser añade este marco de referencia: «Los productos para la industria médica son cada vez más complejos. No cabe duda. Por ese motivo, hemos comenzado a incorporar maquinaria de Tornos. Y de repente nos encontramos en primera posición en el sector de mecanizado y en el fresado de 5 ejes. El equipo de Tornos nos sitúa en nuestra propia liga». El hijo de Zaiser, LeNoir Zaiser IV, cofundador y vicepresidente senior/director general de Structure Medical (que también se llama Len) añade: «esto nos permitió realizar trabajos que iban más allá de lo que habíamos hecho antes con las máquinas».



De izquierda a derecha: LeNoir Zaiser III, Lenoir Zaiser IV, Victor Georgiev.



Victor Georgiev en la Sigma 20.

Trabajos como la pieza de alojamiento poliaxial percutáneo que el programador/operario principal de Tornos de Structure Medical, Víctor Georgiev, compartió con decomagazine. Se trata de una pieza compleja, de unos 140 mm de longitud. El desafío estaba en que se requería un orificio muy largo. La relación entre el diámetro y la longitud del orificio es muy grande, y hay roscas muy profundas y largas en la base del orificio. Georgiev explica: *«lo hicimos de una manera única. Sin embargo, el desafío no consistía en producir esa pieza, sino en producir varios cientos de ellas y que todas fuesen exactamente iguales. Nos lo planteamos seriamente y decidimos utilizar un material de titanio especialmente esmerilado. Y al diseñar el protocolo, consideramos que tenía que ser un proceso estable. Este cliente es muy exigente, examina la pieza hasta el más mínimo detalle».*

El protocolo de producción de Structure Medical es definitivamente único – tanto que requiere acuerdos de confidencialidad de cualquier persona que pase un tiempo en el taller. Los Zaiser no podían revelar ningún detalle de su protocolo (y se pidió a decomagazine que no fotografiase ciertas estructuras para el artículo), pero está claro que su protocolo se basa en varios factores: uso de técnicas de fresado con múltiples ejes sobre procesos de corte más sencillos; agrupación de múltiples piezas en operaciones de un solo programa (frente a la producción de una pieza cada vez); y compra del mejor equipo, herramientas de corte, aceite y materias primas disponibles. Si a ello añadimos su gestión de calidad y servicios de inventario, Structure Medical está en una posición de ventaja respecto a la competencia y no es probable que pueda ser desbancada en un futuro próximo.

Len padre ha iniciado y vendido varias empresas de fabricación bajo contrato muy prósperas en el sector médico y la defensa aeroespacial a lo largo de su carrera profesional. En todos los casos, al iniciar una nueva compañía, Zaiser investigaba la actual tecnología en uso por sus competidores y se sorprendió de lo retrasados que estaban. Dos de sus compañías anteriores se crearon para fabricar piezas clave para las alas y cabezas nucleares de los misiles aire-aire Sidewinder en los reactores de caza de EE. UU. De hecho, una de sus compañías consiguió TODO su negocio fabricando alas Sidewinder para las fuerzas de los EE. UU. y la OTAN. Zaiser describe cómo comenzó Structure Medical y pudo destacar como proveedor de las principales compañías médicas con sólo esos pedidos.

«Comencé a trabajar en el sector médico para ‘poder equilibrar mi karma’ tras haber estado toda mi vida metido en la vida militar. Un buen amigo mío era el reconocido cirujano de la mano James Strickland, y él y otro caballero llamado Bob Ward se jubilaron de Stryker Howmedica nos llevaron a Len (Jr.) y a mí a algunos de los principales fabricantes de implantes ortopédicos y algunas compañías más pequeñas. Nos dimos cuenta enseguida de que la industria [igual que las instalaciones aeroespaciales que había visto hacía años y que le animaron a trabajar allí] estaba unos 10-15 años por detrás en tecnología. Así que decidimos comprar las mejores máquinas-herramientas fabricadas principalmente en Suiza, las más modernas y mejores que pudimos, y comenzamos a trabajar sobre todo en el fresado a gran velocidad de 5 ejes.»

La aplicación de la mentalidad del fresado al mecanizado

El trabajo especial que están llevando a cabo con Tornos está relacionado con sus raíces en el fresado. Structure Medical suele utilizar procesos de fresado de superficie con una herramienta de molino de bolas en Tornos sobre los procesos tradicionales de mecanizado de herramientas de conformado. Esto permite lograr mezclas perfectas en las esquinas de sus piezas. Georgiev nos ofrece una visión detallada de este escenario: «*usamos el molino de bolas, hacemos un corte y seguimos la superficie sobre la base del modelo de diseño asistido por ordenador de la pieza. Luego damos otro paso, determinado por el diámetro de la herramienta y los parámetros de la pieza – pero avanzamos unas 3-4 milésimas de pulgada y luego hacemos otro corte. Y repetimos ese movimiento. Así la herramienta va actuando sobre la superficie de la pieza. Básicamente es como esculpir.*»

Hasta ahora, los centros de mecanizado no tenían como propósito este tipo de trabajo. Pero Structure Medical ha observado que sus Tornos Deco Sigma 20 y 32 pueden trabajar con mucha precisión sin comprometer el tiempo de ciclo. «*Siempre que haya superficies irregulares*», explica Georgiev, «*no se puede usar una herramienta de conformado – no se mezclará muy bien cuando trabaje en la esquina, ya que nuestras piezas tienen distinta curvatura en los dos lados. Por lo tanto, es ahí donde tiene importancia la precisión de Tornos. Como la máquina tiene una mínima expansión térmica, todas las mezclas serán perfectas.*»

Zaiser padre añade: «*el mecanizado constituye sólo una pequeña parte de lo que estas máquinas hacen. Una de las claves de Tornos es que parece que cuanto más dura es la pieza, más largo es el trabajo. Pensamos que la calidad de la factura en la máquina es superior en la industria. Están en su propio terreno. Y la interfaz del cargador de barras de la máquina es superior a cualquier otra que hayamos visto hasta ahora, muy fiable. También tienen un excelente sistema de compensación de la temperatura.*»

Georgiev continúa la línea de pensamiento de Zaiser: «*Tornos fue una buena elección. Siempre me ha gustado Tornos porque están muy bien construidos. Se trata de máquinas sofisticadas, aunque fáciles de usar, programar y configurar. Y son sumamente fiables. Tenemos un ritmo de producción permanente, sin supervisión los fines de semana. Y podemos producir piezas muy complejas y también aplicaciones bastante raras. Nuestras piezas más complejas pasan por Tornos.*»

Zaiser padre afirma: «*la sofisticación de la máquina es de tal grado que podemos responder a los requisitos más exigentes de nuestro cliente para piezas*

ESTADÍSTICAS VITALES

- Más de 90 empleados.
- Unas instalaciones de más de 2.800 metros cuadrados en Naples (Florida) y unas instalaciones de 2.300 metros cuadrados en Mooresville (Carolina del Norte).
- Incluso durante la recesión, sus ingresos se incrementaron un 110% en 2009. El crecimiento previsto es del 60% para 2010, aproximándose a los 25 millones de dólares al año.
- Piezas médicas de corte, principalmente para la reparación de la columna vertebral y las extremidades. Entre los componentes se incluyen artículos como montajes de tornillos pediculares monoaxiales y poliaxiales, placas cervicales/lumbares y placas de extremidades.
- Los diámetros de las piezas oscilan entre 1 mm y 32 mm.
- Proveedores de 10 grandes clientes.
- Tamaño de lote medio: de 10 piezas a cientos de piezas, normalmente familias de piezas.
- Envía alrededor de 15.000 componentes al mes para un total de alrededor de 400 pedidos/mes.
- Corte de titanio al 90%, más cromo-cobalto, acero inoxidable y PEEK.
- Tiempos de ciclo medios entre 25 segundos y 20 minutos, dependiendo de la complejidad de la pieza.
- Protocolos de producción patentados para fabricar piezas complejas.
- Certificación de dispositivos médicos ISO 13485, conforme a CGMP de la FDA.
- 60 máquinas herramientas de vanguardia, incluidas: (4) Deco Sigma 20s, (1) Deco Sigma 32, (1) Deco 13a, (4) EvoDECO 16s pedidas.



complejas. En realidad están casi sobredimensionadas en cuanto a rigidez. En un comparación a nivel de tamaño, Tornos probablemente pesa el doble que otras máquinas del mercado. Tornos tiene el doble de masa, lo que le proporciona fiabilidad y precisión.»

«Es interesante que la máquina más cara de su clase en la industria nos ofrezca el coste más bajo por unidad. Esto tiene que ver con el tiempo de funcionamiento, la velocidad, la precisión y la estabilidad.»

El programa para el éxito

Todas las operaciones de fresado de superficie que lleva a cabo Structure Medical en sus máquinas Tornos resultan en programas muy largos. En otros centros de mecanizado, los programas largos suponen un problema cuando se agota la memoria de la máquina. Sin embargo, Tornos Deco Sigmas con control 31i permite el uso de una ampliación de memoria externa y puede gestionar estos programas complejos sin ningún contratiempo. Se trata de una distinción fundamental a la que Structure Medical alude muchas veces durante esta entrevista. Es esencial que sus máquinas-herramientas puedan gestionar los programas largos (con miles de líneas de código) inherentes en sus complejos procesos de fresado de superficie y en piezas acopladas mecánicamente cortadas de una sola pieza de materia prima. Georgiev encuentra otra característica fundamental para el control.

«La máquina tiene una función avanzada que nos permite ver cuál es la siguiente acción. Las Sigmas, con control 31i, nos permiten hacer lo que nuestros clientes nos piden. La mayoría de las talleres de máqui-

nas quisieran que las piezas médicas fueran menos sofisticadas. Nosotros pensamos lo contrario. Estamos buscando piezas difíciles.»

Aparte de los beneficios del propio control, también es importante para Structure Medical que sus máquinas Tornos compartan el mismo control para que puedan cambiar fácilmente las piezas de una máquina a otra. Debido al pequeño tamaño de los lotes en la industria médica, Structure Medical considera que tienen que llevar a cabo muchos ajustes. Y las acciones cortas exigen tener mucha habilidad.

Georgiev explica: «tenemos que ser flexibles. Tenemos dos modelos Sigma distintos – cuatro Sigma 20 y un Sigma 32 – pero como las máquinas son casi idénticas, tenemos la flexibilidad de mover las piezas a cualquier máquina que esté disponible en ese momento.»

La naturaleza cambiante de la industria de las piezas médicas

En los últimos años, Structure Medical ha sufrido fuertes presiones en sus precios en la industria de las piezas médicas. La industria cada vez es más exigente.

Zaiser hijo lo representa como sigue: «la industria de componentes médicos recibe presión de la FDA no solamente para controlar sus talleres y para cerrar sus proyectos, sino que también te dice que tienes que observar a tus proveedores. Se espera ahora que esto impulse una reducción de los costes. Cabe esperar que los proveedores (como nosotros) participen en las presiones de las iniciativas o reformas sanitarias.»

Pero la presión de precios experimentada por Structure Medical no se debe simplemente a la reforma sanita-



ria de EE. UU., sino también a que sus clientes quieren expandirse a los mercados europeos. Y el mercado europeo no apoyará los precios fijados en EE. UU. «No se puede ganar lo mismo con un producto en Europa que en América», explica Zaiser padre. «En general, la presión en los precios es mucho mayor en Europa que en los EE. UU., y como nuestros clientes están intentando expandir su negocio por todo el mundo, hemos recibido peticiones y hemos realizado importantes concesiones en los precios.»

¿Cómo continuará Structure Medical haciendo negocio con estas reducciones de los costes? Afirma que lo lograrán haciéndolo mejor y más deprisa sin dejar de cuidar los detalles. «Vamos a sustituir parte del trabajo realizado en nuestros tornos con Tornos», afirma Zaiser padre.

En el último año, Zaiser padre calcula que Georgiev probablemente redujo en un 40%-50% el ciclo de tiempo de varios trabajos cambiando de otros tornos a Tornos. Zaiser explica: «parte de ello se debe al protocolo de Víctor y otra parte a la propia máquina. Estamos entusiasmados con las negociaciones de las presiones de precios, porque algunos competidores van a tener que dejar el negocio.»

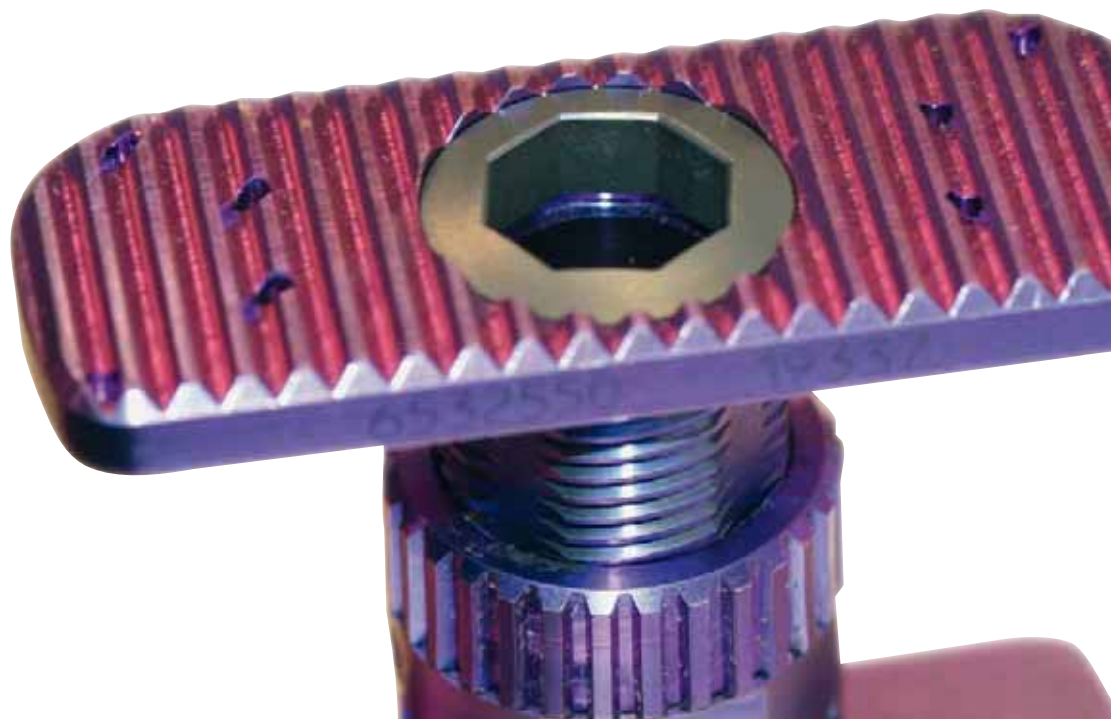
«El objetivo de Víctor no es exprimir hasta el último segundo de un tiempo de ciclo, sino conseguir el mayor tiempo sin ninguna intervención. Si podemos conseguir un ciclo de tiempo de un minuto en el que las herramientas se cambian cada hora y media, frente a un ciclo de tiempo de 2 minutos en el que la herramienta se cambia una vez al día, elegiremos ciclos de tiempo de dos minutos. Nuestra mayor preocupación es cuántas piezas tendremos listas al final de la semana.»

Georgiev asiente. «Es cierto. Para nosotros, el tiempo de ciclo no es el único indicativo de si estamos realizando un buen trabajo o no. El proceso tiene que ser estable. Y partimos de ahí. No nos entusiasma producir una pieza con un solo ajuste. En ocasiones vemos que si dividimos esa pieza en varias operaciones distintas, es más eficiente para nosotros.»

Zaiser explica además: «encontraremos algunos métodos mejores para realizar las operaciones primarias en los productos para ahorrar tiempo. Me quedo toda la noche despierto pensando en formas de hacerlo más deprisa. No cuento ovejas ni juego al golf. Comenzamos con las materias primas y después pasamos al proceso. Puedo decirle a Víctor: «coge la pieza con la que estás trabajando ahora – la que pienses que tendrá el mejor ciclo de tiempo posible –, quitale un 10% y sentémonos a hablar de ello». Zaiser se ríe: «¿Lo haríamos? ¡Siempre!»

«¡Siempre!», dice Georgiev, que está de acuerdo con Zaiser. Y luego aclara: «normalmente es más del 10%, pero por eso la compañía tiene tanto éxito, porque podemos comunicarnos muy bien y adoptar decisiones sobre cómo mejorar los procesos. Se trata de una constante.»

Zaiser hijo añade: «nuestra filosofía corporativa es: siempre hay ocasión para mejorar. Siempre hay ocasión para conseguir un proceso mejor. Solo porque funcione no significa que sea suficientemente bueno. Mucha gente no logra comprenderlo, sobre todo si han estado ganando dinero con un proyecto durante un tiempo. Piensan: «¿por qué tenemos que cambiarlo? ¿Por qué vamos a volver a empezar? Dejemos que siga así. Para cuando lo arreglemos desde el



principio, ya no tendrá importancia.» Pero no es esa la filosofía de mi padre. Su filosofía es siempre: vamos a pensarlo.»

Georgiev añade: *«pero nunca sacrifiques el trabajo y la calidad.»*

Zaiser asiente y añade: *«en esa dirección va la industria.»*

La medición de la presión para reducir los costes desde todos los ángulos

La reducción de los costes de las piezas no es la única presión que afrontan quienes trabajan en la industria médica. También hay presión para la puesta en práctica y cumplimiento de un sistema de gestión de calidad. No estamos hablando de la calidad de las piezas – la calidad de las piezas se da por sentada en el caso de Tornos. Estamos hablando de protocolos de validación, formación, auditorías y vigilancia de procesos de calidad.

En el aspecto de la gestión de calidad, Structure Medical ya estaba implicado desde el principio. Y su compromiso de calidad es evidente por el hecho de que dos de sus seis oficinas directivas de su sede de Naples están ocupadas por directores de calidad. *«Nuestro ingeniero de calidad se sienta en la oficina de la esquina», señala Zaiser padre, «y junto a él está nuestro director de calidad ISO. Por tanto, de las cuatro oficinas, dos de ellas están relacionadas con la calidad.»*

Zaiser hijo afirma: *«comenzamos hace un par de años con esta iniciativa en nuestro sistema de gestión de calidad porque vimos que cada vez tenía más importancia. Formamos un equipo y nos pusimos por delante en la validación de maquinaria. Nos pusimos por delante de todos en el control del flujo de procesos de fabricación de estas piezas. Nos pusimos por delante de todos en la auditoría de nuestros proveedores. Nos pusimos por delante de todos en la formación de nuestros empleados. Invertimos mucho dinero, tiempo y esfuerzo en la formación de nuestros empleados en*

el sistema de gestión de calidad. Y nuestro esfuerzo se ha visto recompensado. Aunque pueda haber sido difícil – y realmente lo ha sido para todos –, nuestros esfuerzos se han visto recompensados porque se nos ha reconocido como vendedores preferidos o proveedores principales de clientes importantes. Y no solo se debe a la calidad de nuestros productos, sino también a que se sienten tranquilos porque tenemos este sistema de gestión de calidad bajo control.»

Más allá de las presiones de reducción de costes y la responsabilidad de la gestión de calidad, hay un aspecto más caro en la dirección de una empresa de piezas médicas: la gestión de inventarios. Structure Medical está obligada por contrato a tener un suministro de tres meses de piezas acabadas listas para enviarse en 24 horas en el caso de algunos clientes. Zaiser hijo explica: *«aunque se trata de una industria donde hay que hacer muchos pequeños trámites, tenemos programas donde gestionamos unas 3 o 4 veces más de piezas que las pedidas y luego las ponemos en los estantes y las guardamos en inventario para nuestros clientes. Gestionamos el inventario.»*

Zaiser padre añade: *«esto genera un coste de inventario. Todo nuestro dinero está en esas estanterías.»* Los pequeños fabricantes bajo contrato, menos prósperos, de dispositivos médicos pueden tener dificultades a la hora de cumplir con esta obligación bajo contrato, pero para Structure Medical no supone ningún problema.

¿Es adquirir el equipo más moderno (y más caro) la mejor manera de controlar los gastos?

«Cuando nuestras máquinas tienen entre 5 y 6 años», explica Zaiser padre, «comenzamos a buscarles un lugar y las sustituimos por nuevas. Probablemente estaremos más tiempo con Tornos. Pero cuando reemplazamos una máquina a los 5 años, no es por problemas de desgaste o de precisión. Es debido a su capacidad. Adquirimos las mejores máquinas del mercado y todavía nos encontramos que cada 5 años podemos cambiarlas por nuevas y ganar una productividad del 20%-25%. Nuestras máquinas de 5 años están





exactamente igual que el día que las compramos. No hay ninguna diferencia.» Por tanto, no se trata de que las máquinas de Structure Medical se estén desgastando y perdiendo capacidad de producción. Esta filosofía de «comprarlo todo nuevo» procede del conocimiento de Zaiser de que los fabricantes de máquinas-herramientas están mejorando continuamente la tecnología igual que él y quiere aprovechar esas nuevas capacidades. Después de todo, fueron las nuevas máquinas Tornos que adquirió hace un par de años las que llevaron a Structure Medical al nivel más alto del trabajo de mecanizado.

Zaiser padre señala que cuidan bien sus máquinas-herramientas y no escatiman en nada relacionado con el equipo. «Nuestras máquinas siempre están como nuevas, no importa lo viejas que sean. Llevamos a cabo el calibrado y el mantenimiento y todo lo demás. Y utilizamos aceite de máxima calidad (Motorex), incluso en nuestra sala de herramientas, por dos motivos: en primer lugar, el acabado al final del día es superior; y en segundo lugar, la vida de las máquinas-herramientas aumenta de manera exponencial.»

Georgiev agrega: «es importante señalar que siempre compramos las mejores máquinas-herramientas, pero también utilizamos las mejores herramientas de corte. Cuando seleccionamos una herramienta, no nos fijamos en los costes. Nuestro objetivo es adquirir la mejor herramienta posible para llevar a cabo el

trabajo. Observamos que muchas compañías invierten su dinero en las mejores máquinas, pero no en las herramientas.»

Zaiser hijo añade: «y en vez de tener las existencias estándar (Structure Medical produce piezas de titanio, cobalto cromo y acero inoxidable en sus centros de mecanizado), podríamos pagar más para tener material básico de gran precisión.»

Zaiser padre afirma: «tomamos la decisión corporativa de tener material básico más caro y de alta precisión para nuestras máquinas de cabezal deslizante ya que mejora la productividad al final de la semana y mejora la vida y la precisión de las herramientas. Si el material hace ruido al moverse en el casquillo, si se está moviendo unas milésimas de pulgada, esto hará que la herramienta se desgaste y pierda precisión. Forma parte de la fórmula.»

El prototipo para conseguir contratos de piezas médicas

Zaiser hijo plantea una nueva cuestión de interés: «creo que otro aspecto que nos convierte en únicos es que no tenemos una tienda de prototipos. Sin embargo, sí trabajamos mucho con prototipos. Nuestra filosofía es llevar a cabo el trabajo con prototipos en las máquinas de producción para comprender bien cuál será el resultado final. Es más caro. Pero a la larga, controlamos mucho mejor los costes reales futuros.»

Zaiser padre añade: «y nuestros clientes entienden mejor cómo va a ser el producto que salga de la máquina. Luego, si nos gusta y queremos más, pulsamos el botón.»

«En realidad estamos totalmente integrados de forma vertical», afirma Zaiser hijo. «Lo único que contratamos externamente es la anodización y la pasivación. Y nuestro procesado secundario, incluso los procesos secundarios complejos, los llevamos a cabo internamente. Igual que nuestros grupos constructivos. Nos gusta controlar todos los procesos.»

La reducción de gastos como modelo empresarial ha llevado a Structure Medical a lograr una gran solidez económica

Structure Medical creció un 110% en 2009 y otro 60% en 2010. Pero Zaiser padre destaca que, mientras ellos crecían exponencialmente, la industria financiera iba en dirección contraria. En los EE. UU, los bancos dejaron de apoyar a las pequeñas empresas durante la recesión económica. Structure Medical





no tenía problemas económicos: pagaba sus facturas a tiempo e incluso adquirió bienes de equipo por valor de 6 millones de dólares en 2009. Pero cuando los préstamos de las pequeñas empresas se agotaron en los EE. UU., los Zaiser se preocuparon por no poder adquirir el equipo exclusivo que necesitaban. Calcularon que necesitarían alrededor de 3 millones de dólares para incrementar el suministro a sus mayores clientes. «Nuestros clientes estaban creciendo con nosotros muy deprisa. Si volvíamos y les decíamos: «bien, ya no podemos asumir más», encontrarían a otro que lo hiciese. Tuvimos mucha suerte y nos enorgullece poder decir que nunca buscamos compradores». Zaiser padre hace una pausa para señalar el siguiente hecho sorprendente: «recibimos numerosas ofertas no solicitadas para comprar la compañía. Al final decidimos venderla a una organización llamada Squadron Capital fundada por el grupo Pritzker fuera de Chicago. Y esto nos ha convertido en una compañía económicamente muy fuerte. Somos una de las pocas de nuestro sector que no tiene deudas.»

«Estamos adquiriendo con toda certeza las mejores máquinas-herramientas disponibles en este sector», señala Zaiser padre, evidentemente contento de que su trayectoria de éxitos continúe gracias a los inversores privados. Luego señala otra clave del éxito de Structure Medical: «diría que un 80% de nuestros bienes de equipo se fabrican en Suiza».

«Tenemos nueve clientes importantes», afirma Zaiser hijo, «y colaboramos estrechamente con los nueve. Producimos de manera exclusiva algunos de los productos de cada cliente. Por tanto, tenemos un gran compromiso con ellos. Quieren estar seguros de nuestra fortaleza y de que podemos continuar porque somos la única fuente de algunos de sus productos.»

Zaiser padre resume: «los nuevos planes de la propiedad nos han dado fuerza para continuar adquiriendo bienes de equipo cuando surge un nuevo proyecto».

«Así se determina el crecimiento para el año siguiente», afirma Zaiser hijo.

Y el año próximo, Structure Medical se enorgullecerá de enviar cuatro nuevos tornos suizos – las máquinas más nuevas de la línea EvoDECo de primer nivel de Tornos. Con toda seguridad volveremos con ellos y les contaremos si les gustaron.

Decomagazine agradece a los Zaiser, Len padre y Len hijo, y a Victor Georgiev su participación en este artículo. Les deseamos que continúen sus extraordinarios éxitos.

Structure Medical

9935 Business Circle
Naples, Florida 34112 (USA)
www.structuremedical.com
00 1 239 262 5551
lzaiser@structuremedical.com