



TRÊS GERAÇÕES, UM NOME E UM DESTINO

O avô fundou uma pequena oficina em 1957, o filho a fez crescer e a transformou em uma grande empresa e agora, o neto depara-se com o desafio de transformá-la em uma empresa do século XXI.



A Joarjo possui uma moderna instalação de mais de 2.600 m².

Estávamos em março de 1957 quando Armando Mozota, fundou, juntamente com dois outros sócios, uma oficina, que não imaginava, pudesse chegar onde chegou. Com o estímulo de seu filho e atual gerente da empresa, Armando Mozota II, a família Mozota assumiu o controle total da empresa e começou a trabalhar pelo seu crescimento, até que em 1997, aconteceu a inauguração de uma nova planta com mais de 2.600 m².

A terceira geração é o presente e o futuro da empresa. Armando Mozota III trabalha na empresa desde seus 16 anos. Cursava engenharia e ao mesmo tempo passava por um processo de aprendizagem na empresa do avô que o levou a conquistar o cargo atual de diretor de produção. Seu objetivo tem sido

modernizar a empresa, fazer o aporte de novas e renovadoras ideias sobre gestão e transformar todo o parque de equipamentos em CNC.

Atualmente o foco da empresa está no setor automobilístico, embora esteja entrando com força também no setor de defesa e venha produzindo também para outros setores como alimentação, eletrônica, válvulas hidráulicas, elevadores ou lava-rápidos. Salienta-se que, a maior parte desta produção (cerca de 80%) está voltada para a exportação a diversos países como França, Polônia, Itália, Brasil, Alemanha, Suécia ou Portugal.

A Joarjo recebeu certificação das normas ISO 9001 e 14001, além de ter conquistado menções honrosas como da "Entidad Colaboradora en Igualdad

Apresentação



A PRIMEIRA VITÓRIA DA MULTIDECO

Um dos motivos para introduzir uma MultiDeco na Joarjo foi o crescimento que a empresa estava experimentando na área. A primeira peça montada na máquina foi precisamente para este setor.

Uma peça de cabeça dupla e duas torres que estavam sendo produzidas em um cabeçote fixo da Miyano em 2 ½ minutos passaram a ser produzidos, pela nova máquina, em menos de 1 minuto.

Sem dúvida alguma, um futuro promissor aproxima-se dos parceiros: Joarjo e Tornos.

de Oportunidades entre Hombres y Mujeres” (Entidade Colaboradora da Igualdade entre Homens e Mulheres), conferida pelo Instituto Aragonês da Mulher. Da mesma forma, em 2001, a multinacional Hutchinson, pertencente ao grupo Total-Elf-Fina, deu o prêmio à empresa, como Melhor Fornecedor Europeu.

As primeiras experiências com a Tornos S.A.

Em 2009, quando a empresa já contava com 9 tornos CNC (Okuna, Miyano e Danobat), todos de cabeçote fixo, decidiu-se por adquirir uma Delta da TORNO para substituir os três últimos monoeixos que restavam na empresa. Concluía-se, assim, a transformação de todo um parque de mono eixo para CNC, com 10 máquinas instaladas. E esse fato marcou o início da era Tornos.

Com esta decisão em mente, a intenção era conhecer a Tornos e seu serviço técnico mediante a aquisição de uma máquina que fosse ao mesmo tempo econômica e que descarregasse peças de máquinas de comando mono eixo que apresentavam problemas. Em ambos os aspectos, os resultados foram extremamente positivos e dava-se assim, o início, como diz Armando Mozota II, à “parceria Joarjo-Tornos em direção ao futuro”.

Uma das peças que começaram a ser fabricadas pela Delta tinha uma altura que apresentava uma tolerância de 0,02 mm e que causava grandes problemas para o fabricante quando fosse produzir um multieixo Wickman. Com a Delta, todos estes problemas e todas as verificações extras que precisavam ser feitas, foram eliminados. Em um outro caso, uma peça, também fabricada em um multieixo, com um diâmetro de \varnothing 2 mm e com 40 mm de profundidade, ao passar pela Delta, teve um ganho de ciclo de somente 2 segundos com relação ao multieixo, mas a diferença de produtividade da máquina foi tão grande, e tantas paradas improdutivas foram evitadas que, no final do dia, a nova Delta estava produzindo mais peças que as antigas máquinas de comando.

A satisfação foi tão grande, não só em termos de tempo de produção e precisão obtida, mas também quanto ao serviço técnico correspondente que, no ano seguinte, em 2010, enquanto muitos passavam por uma fase terrível da crise econômica, a Joarjo lançava-se na compra de uma nova multieixo MultiDeco 32/6.

Esta aquisição tinha sido pensada para o setor de defesa, que a empresa está investindo com força total e com a intenção de progressivamente substituir as 10 máquinas multieixos de comando por máquinas CNC. Assim que esta nova máquina entrou na fábrica, duas das multieixos de comando saíram de circulação.

Objetivo: produzir em uma única etapa

Todo este esforço para uma atualização tecnológica e com olhos voltados para substituir todas as máquinas de comando por máquinas CNC tinha um objetivo muito claro: eliminar totalmente uma segunda operação. Desta forma, todos os processos de fabricação passaram por um novo estudo com o objetivo de que todas as peças pudessem ser finalizadas em uma única etapa.

Graças ao parque atual de equipamentos da Joarjo e ao esforço para conseguir eliminar completamente as segundas etapas, conseguimos fazer com que, das 30 pessoas que anteriormente se dedicavam exclusivamente às operações secundárias, precisássemos agora de somente 2 para a realização desta tarefa.

Uma completa informatização leva ao melhor resultado

Como complemento da eliminação das fases suplementares, Armando Mozota III elaborou um projeto para informatizar toda a gestão de estoques da empresa.

Hoje, todo o estoque, de materiais ou produtos finais, pode ser localizado em tempo real a partir de um sistema informatizado que permite calcular os



A cada ano a Joarjo fabrica mais de 15 milhões de flanges de alumínio para clientes como Hutchinson, Maflow e TI-Automotive

custos, perdas, ineficiências da produção e, acima de tudo, fornecer o melhor serviço ao cliente. Pois, deter a informação e o conhecimento da situação em tempo real é imprescindível para prestar um bom atendimento ao cliente.

Esta é, segundo os Mozota, a característica que melhor define a Joarjo: o atendimento ao cliente. Conforme explicam: “se o cliente tem um problema

ou urgência, este problema ou esta urgência passam a ser o nosso problema e nossa urgência. E assim, sempre encontramos uma solução”. Lembram-se também que chegaram até a abrir a empresa em pleno período de férias só para ajudar a um cliente ou que já deixaram as máquinas funcionando ininterruptamente para produzir uma pequena série para um cliente que estava com problemas.

INFORMAÇÕES SOBRE A JOARJO

| | |
|--------------------------------|--|
| Fundação: | 1957 |
| Superfície: | 2.600 m ² |
| Número de funcionários: | 30 |
| Exportações: | 80% da produção |
| Certificados: | ISO 9001:2008 e ISO 14001:2004 |
| Equipamentos: | 10 multieixos CNC (tornos Okuma, Miyano e Danobat), 1 MultiDeco 32/6, 8 multieixos de comando, 4 máquinas transfer, 2 serras de corte CNC, 3 máquinas que utilizam visão artificial e outras máquinas auxiliares. |

Apresentação



Alguns exemplos de peças, inclusive válvulas de desenho próprio, produzidas pela Joarjo.

Seguramente, diz Armando Mozota, “*não temos o melhor preço, mas somos sim, muito econômicos*”. Ou seja, praticam valores num nível similar ao mercado, mas oferecem um serviço e uma qualidade tão altas que acabam sendo muito econômicos.

Parte deste serviço prestado ao cliente passa pela honestidade. E é o que a Joarjo quer, acima de tudo ser, uma empresa honesta, composta por pessoas honestas que “*preferem dizer que não podem realizar determinado serviço a, no final, deixar o cliente em uma posição delicada*”.

O dia que a Europa venceu a China

Uma das áreas onde a Joarjo tem absoluto domínio é o mercado de fabricação de flanges de alumínio para tubos de ar condicionado. Inicialmente, a Joarjo começou a produzir peças como apoio às produzidas pelos fornecedores chineses.

Depois de fabricar pequenas quantidades de peças que serviam para solucionar os problemas logísticos, de qualidade e de séries mínimas que os fornecedores chineses produziam, acabaram impondo-se aos seus competidores orientais graças à qualidade, ao serviço e preço. De fato, por estar acostumada a trabalhar com níveis de qualidade de ppm (peças por milhão) e ter o serviço como prioridade (conforme mencionamos anteriormente), a Joarjo conseguiu

UMA EMPRESA QUE NÃO FAZ PROPAGANDA

O mais curioso é que, mesmo sem fazer propaganda, a Joarjo é uma empresa conhecida. Conforme explica Armando Mozota: “*até os dias de hoje os clientes entravam em contato conosco sem que nos preocupássemos com isso*”. A boa qualidade do nosso trabalho e de nossos serviços fizeram com que através do boca a boca, conseguíssemos novos clientes. A última notícia neste sentido foi um comercial que está sendo veiculado no mercado espanhol.

praticar preços não muito diferentes (dos fornecedores chineses).

Desta forma, parece natural que a Joarjo seja, atualmente, um líder absoluto na fabricação de flanges de alumínio para tubos de ar condicionado, que tenha produzido mais de 15 milhões ao ano e que conte com clientes como Hutchinson, Maflow e TI-Automotive.



JOARJO S.L.
Polígono Malpica-Alfindén
c/ Acacia, 28
50171 La Puebla de Alfindén
(Zaragoza)
Espanha
Tel. +34 976 107 078
Fax. +34 976 108 428
produccion@joarjo.com
www.joarjo.com