



TRES GENERACIONES, UN NOMBRE Y UN DESTINO

El abuelo fundó un pequeño taller en 1957, el hijo lo hizo crecer y lo transformó en una gran empresa y el nieto afronta ahora el reto de convertirlo en una empresa del siglo XXI.



Joarjo cuenta con unas modernas instalaciones de más de 2.600 m².

Corría marzo de 1957 cuando Armando Mozota fundó junto a dos socios un taller que poco podía imaginar donde habría de llegar. Con el impulso de su hijo y actual gerente de la empresa, Armando Mozota II, la familia Mozota tomó el control total de la empresa y emprendió un gran crecimiento que les llevó a inaugurar en 1997 una nueva planta de más de 2.600 m².

La tercera generación es el presente y el futuro. Armando Mozota III ha trabajado en la empresa desde los 16 años y ha simultaneado sus estudios de Ingeniería con un proceso de aprendizaje que le ha llevado a ostentar actualmente la dirección de producción. Su reto ha sido modernizar la empresa,

aportar nuevas y frescas ideas de gestión y transformar todo el parque de maquinaria en CNC.

Hoy en día la empresa trabaja principalmente para el sector del automóvil, aunque está entrando con fuerza en el sector de la defensa y produce también para otros sectores como la alimentación, la electrónica, la valvulería hidráulica, los ascensores o los autolavados. La mayor parte de esta producción (alrededor de un 80%) está destinada a la exportación a países tan diversos como Francia, Polonia, Italia, Brasil, Alemania, Suecia o Portugal.

Certificados con la norma ISO 9001 y 14001, Joarjo ha recibido menciones tan gratas como la de «Entidad Colaboradora en Igualdad de Oportunidades entre



EL PRIMER ÉXITO DEL MULTIDECO

Uno de los motivos para introducir un MultiDeco en Joarjo fue el crecimiento que la empresa estaba viviendo en el sector de la defensa. La primera pieza que se montó en la máquina era precisamente de éste sector.

Una pieza que se estaba produciendo en un cabezal fijo Miyano de doble cabezal y dos torretas en un tiempo de 2 minutos y medio pasó a producirse en la nueva máquina en menos de 1 minuto.

Sin duda, se avecina un futuro prometedor para los dos socios: Joarjo y Tornos.

Mujeres y Hombres», otorgada por el Instituto Aragonés de la Mujer. Asimismo, en 2001 la multinacional Hutchinson, perteneciente al grupo Total-Elf-Fina, premió a la empresa como Mejor Proveedor Europeo.

Primeras experiencias con Tornos

En 2009, cuando la empresa ya contaba con 9 tornos CNC (Okuma, Miyano y Danobat), todos ellos de cabezal fijo, se tomó la decisión de adquirir un Delta de TORNOS para sustituir los tres últimos monohusillos de levas que quedaban en la empresa. De este modo se cerraba la transformación de todo el parque de monohusillos en CNC, con 10 máquinas instaladas y daba comienzo la era Tornos.

Con esta decisión se pretendía conocer a TORNOS y su servicio técnico mediante la adquisición de una máquina económica y, a la vez, descargar máquinas multihusillo de levas de piezas que estaban dando problemas. En ambos sentidos, el resultado fue muy positivo y daba la salida, como dice Armando Mozota II, a la «colaboración Joarjo-Tornos hacia el futuro».

Una de las piezas que se empezó a fabricar en el Delta tenía una cota que presentaba una tolerancia de 0,02 mm y generaba grandes problemas al fabricarse en un multihusillo Wickman. Con el Delta se eliminaron todos los problemas y, de paso, todas las verificaciones extras a que la pieza debía someterse. En otro de los casos, una pieza también fabricada en un multihusillo, con un taladrado Ø 2 mm con 40 mm de profundidad, al pasar al Delta incrementó su tiempo de ciclo en sólo 2 segundos respecto al multihusillo, pero la diferencia de productividad de la máquina era tan grande y se evitaron tantas paradas improductivas que, al final del día, el nuevo Delta producía más piezas que las viejas máquinas de levas.

Tal fue la satisfacción, no sólo en cuanto a tiempos de producción y precisión obtenida, sino también en lo que al servicio técnico se refiere, que un año después, en 2010, mientras otros sufrían aun lo peor de la crisis económica, Joarjo se lanzaba a la adquisición de un nuevo multihusillo MultiDeco 32/6.

Esta adquisición se hacía pensando en el sector de la defensa, en el que la empresa está entrando con mucha fuerza y con el ánimo de sustituir progresivamente los 10 multihusillos de levas por máquinas CNC. Con la entrada de la nueva máquina, se retiraron dos de los multihusillos de levas.

Objetivo: producir en una fase

Todo este esfuerzo tecnológico, con la mirada puesta en sustituir todas las máquinas de levas por máquinas CNC, tenía un claro objetivo: eliminar totalmente las segundas operaciones. De hecho, se estudiaron de nuevo todos los procesos de fabricación para intentar acabar todas las piezas en una sola fase.

Gracias al parque de maquinaria con que actualmente cuenta Joarjo y al esfuerzo por llegar a eliminar totalmente las segundas fases, se ha logrado pasar de más de 30 personas dedicadas en exclusiva a las segundas operaciones a una plantilla total de 30 personas, con sólo 2 de ellas dedicadas a segundas operaciones.

La necesaria informatización total para lograr el mejor servicio

Como complemento de la eliminación de fases suplementarias, Armando Mozota III emprendió el proyecto de informatizar toda la gestión de stocks de la empresa.

Hoy en día todo el stock de material y producto final se controla en tiempo real desde un sistema informático que permite reducir los costes, mermas e ineficiencias de la producción y, sobre todo, dar un mejor servicio al cliente. Como nos explican, la información



Joarjo fabrica cada año más de 15 millones de bridas de aluminio para clientes tan importantes como Hutchinson, Maflow y TI-Automotive.

y conocer la situación al instante es imprescindible para dar un buen servicio al cliente.

Esta es, según los señores Mozota, la característica que mejor define a Joarjo; el servicio al cliente. Como nos explican, «*si el cliente tiene un problema o una urgencia, este problema o esta urgencia pasan a ser nuestro problema o nuestra urgencia. Y siempre damos una solución*». Recuerdan como han llegado

a abrir la empresa en vacaciones para ayudar a un cliente o como han parado máquinas para producir una pequeña serie para un cliente en problemas.

En definitiva, dice Armando Mozota, «*no somos baratos, pero somos muy económicos*». Es decir, con un nivel de precios similar al del mercado, ofrecen un servicio y una calidad tan elevadas que acaban resultando muy económicos.

DATOS DE JOARJO

Fundación:	1957
Superficie:	2600 m ²
Número de empleados:	30
Exportaciones:	80% de la producción
Certificados:	ISO 9001:2008 y ISO 14001:2004
Maquinaria:	10 monohusillos CNC (Tornos, Okuma, Miyano y Danobat), 1 MultiDeco 32/6, 8 multihusillos de levas, 4 máquinas transfer, 2 sierras de corte CNC, 3 máquinas de visión artificial y otras máquinas auxiliares

Presentación



Algunos ejemplos de piezas mecanizadas por Joarjo, incluyendo las válvulas de diseño propio.

Parte de este servicio al cliente pasa por su honestidad. Y es que Joarjo pretende ser, por encima de todo, una empresa honesta formada por personas honestas que *«prefieren decir que algo no es posible antes que acabar dejando al cliente en una posición difícil en el último momento»*.

El día que Europa venció a China

Uno de los campos en los que Joarjo es un dominador absoluto del mercado es la fabricación de bridas de aluminio para tubos de aire acondicionado. Inicialmente Joarjo empezó a producir piezas como apoyo a los suministradores chinos que fabricaban este tipo de piezas.

Una vez empezaron a producir pequeñas cantidades de piezas para solventar los problemas logísticos, de calidad y de series mínimas que los proveedores chinos generaban, acabaron imponiéndose a sus competidores orientales en el mercado gracias a su calidad, servicio y precio. De hecho, con un precio no muy diferente al de los proveedores chinos, en Joarjo estaban acostumbrados a trabajar con niveles de calidad de ppm (piezas por millón) y con el servicio como prioridad (como acabamos de ver).

UNA EMPRESA SIN COMERCIALES

Lo más curioso de la empresa Joarjo viene al conocer que hasta ahora no han tenido comerciales. Armando Mozota explica que *«hasta ahora nos han llamado los clientes sin ocuparnos del tema»*. La buena labor a nivel de calidad y servicio han sido suficiente para que el boca a boca les traiga nuevos clientes que siempre han seguido contando con ellos y pasándoles más y más pedidos.

La última noticia en este sentido es la reciente contratación de un comercial a plena dedicación para dedicarse al mercado español.

Así las cosas, no es extraño que hoy en día Joarjo sea el líder absoluto en fabricación de bridas de aluminio para tubos de aire acondicionado, con más de 15 millones de piezas fabricadas al año y clientes de la importancia de Hutchinson, Maflow y TI-Automotive.



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