



TRE GENERAZIONI, UN NOME, UN DESTINO...

Nel 1957, il nonno creò una piccola officina, il figlio la fece prosperare e la trasformò in una grande azienda mentre oggi il nipote si prodiga per farne un'azienda del XXI secolo.



Joarjo si avvale di numerose installazioni moderne su una superficie di oltre 2 600 m².

Era il marzo del 1957 quando il Signor Armando Mozota fondò, con due soci, un'officina di cui in pochi, all'epoca, potevano immaginare il futuro. Grazie allo slancio del figlio (Armando Mozota II), attuale direttore dell'azienda, la famiglia Mozota ha preso il totale controllo della ditta registrando una crescita rilevante che le ha permesso di inaugurare, nel 1997, un nuovo stabilimento che misura oltre 2.600 m².

L'attuale generazione simboleggia il presente e il futuro. Pur lavorando in azienda sin dall'età di 16 anni, il Signor Armando Mozota III, ha studiato ingegneria nell'ambito di un apprendistato che oggi permette di essere a capo della produzione. Il suo

attuale intento consiste nel modernizzare l'azienda, apportando nuove idee in termini di gestione e trasformare l'insieme del parco macchine in CNC.

Oggi l'azienda opera principalmente nel settore dell'automobile, anche se ha fatto il suo ingresso nel settore della difesa e se lavora in altri settori quali l'agroalimentare, l'elettronica, la rubinetteria idraulica, gli ascensori ed i sistemi di pulitura automatica. La maggior parte della produzione (circa l'80%) è destinata all'esportazione verso differenti nazioni quali la Francia, la Polonia, il Portogallo, l'Italia, il Brasile, la Germania, la Svezia e il Portogallo.

Certificata ISO 9001 e 14001, l'Azienda Joarjo ha ricevuto dei premi tra cui quello dell'Istituto



I PRIMI SUCCESSI DELLA MULTIDECO

Il grande successo ottenuto dall'azienda nel settore della difesa fu una delle ragioni per le quali Joarjo acquistò una MultiDeco. Il primo particolare lavorato su questa macchina era giustappunto dedicato al suddetto settore.

Un particolare, prodotto precedentemente, su due torni a doppia fantina fissa Miyano in 2 minuti, è stato lavorato sulla nuova macchina in un solo minuto!

Un futuro promettente ha preso immediatamente forma agli occhi dei due associati: Joarjo e Tornos.

Aragonés della Mujer per la sua parità tra uomini e donne («Entidad Colaboradora en Igualdad de Oportunidades entre Mujeres y Hombres»). Nel 2011, l'azienda si è vista conferire anche il premio quale Miglior Fornitore Europeo attribuito dalla multinazionale Hutchinson del Gruppo Total-Elf-Fina.

Prime esperienze con Tornos

Nel 2009, quando l'azienda possedeva 9 torni CNC (Okuma, Miyano e Danobat), tutti a fantina fissa, la famiglia decise di acquistare una Delta di Tornos per sostituire le ultime macchine monomandrino a camme dell'azienda. La trasformazione del parco macchine in CNC si stava ultimando e si apriva l'era Tornos. La decisione di dotarsi di un tornio economico e di separarsi dalle macchine di produzione multimandrino a camme, che davano problemi, ha permesso all'azienda di conoscere Tornos e il suo Servizio Tecnico. Il risultato, oltre a rivelarsi molto positivo per entrambi le parti, apparve, come menzionato dal Signor Armando Mozota II, anticipatore dell'inizio di una «futura collaborazione Joarjo-Tornos».

Uno dei primi particolari lavorati sulla macchina Delta presentava una quota con una tolleranza di 0,02 mm che, lavorandolo su un multimandrino Wickman, era fonte di problemi. Con la macchina Delta invece, tutti i problemi erano scomparsi e il particolare superò con successo tutte le verifiche addizionali alle quali era sottoposto. Un altro particolare, anch'esso lavorato su un multimandrino, prevedeva una foratura da 2 mm di diametro e da 40 mm di profondità e il suo ciclo di produzione non aumentò che di soli 2 secondi una volta fabbricato sulla Delta. Tuttavia, poiché il rendimento della macchina era così elevato e le interruzioni della produzione talmente rare che, alla fine della giornata, la nuova Delta produceva una quantità di particolari superiore a quella ottenuta sulle vecchie macchine a camme.

La soddisfazione, riferita ai tempi di produzione, alla precisione, così come al servizio tecnico, fu tale che l'anno successivo, il 2010, in cui molte aziende pativano per la crisi economica, Joarjo decise di acquistare una nuova multimandrino scegliendo una MultiDeco 32/6; tale acquisto era principalmente destinato al settore della difesa, settore nel quale l'azienda era ben inserita, e aveva per di più l'obiettivo di sostituire progressivamente i 10 multimandrini a camme con delle macchine CNC. L'acquisto della nuova macchina permise all'azienda di separarsi di due multimandrini a camme.

Obiettivo: una sola fase di produzione

Tutti gli sforzi tecnologici realizzati per sostituire l'insieme delle macchine a camme con delle macchine CNC, avevano un chiaro obiettivo: eliminare totalmente le operazioni secondarie. A tale scopo sono stati rivisti tutti i processi di lavorazione affinché tutti i particolari fossero realizzati in una sola fase.

Grazie al parco macchine di cui Joarjo dispone attualmente così come agli sforzi messi in atto per pervenire ad eliminare totalmente le operazioni secondarie, l'azienda è riuscita a sopprimere oltre 30 postazioni dedicate esclusivamente alle citate operazioni secondarie, postazioni che oggi si limitano a 2 soltanto.

La necessità di informatizzare integralmente gli stock per fornire un servizio migliore

Oltre all'eliminazione delle fasi secondarie, il Signor Armando Mozota III si è dedicato all'informatizzazione dell'intera gestione degli stock aziendali.

Oggi, l'integrità degli stock del materiale e dei prodotti finiti è gestita in tempo reale da un sistema informatico che consente di ridurre i costi, le perdite e le inefficienze in termine di produzione e, quel che più conta, di fornire ai clienti un miglior servizio. Per fornire un servizio di qualità ai clienti, è primordiale conoscere la situazione degli stock in tempo reale.



Joarjo fabbrica annualmente oltre 15 milioni di staffe in alluminio per importanti clienti quali Hutchinson, Maflow et TI-Automotive.

Nella valutazione dei Signori Mozota, la caratteristica che definisce al meglio la Ditta Joarjo altro non è che il suo servizio clienti. «*Se il cliente ha un problema o un'urgenza, questo problema e questa urgenza diventano il nostro problema o la nostra urgenza e, molto semplicemente, siamo noi che forniamo la soluzione*». Ci è già successo di riaprire l'azienda

durante le nostre vacanze per aiutare un cliente o per produrre una piccola serie per un cliente in difficoltà. In effetti, noi non siamo a buon mercato, spiega il Signor Armando Mozota, ma siamo assolutamente economici. Vale a dire che per una tariffa simile a quella di mercato, noi offriamo un servizio di livello così elevato che ci rende convenienti.

JOARJO IN CIFRE

Data di fondazione:	1957
Superficie:	2'600 m ²
Numero dipendenti:	30
Esportazione:	80% della produzione
Certificazioni:	ISO 9001:2008 e ISO 14001:2004
Macchine:	10 monomandrini CNC (Tornos, Okuma, Miyano et Danobat), 1 MultiDeco 32/6, 8 multimandrini a camme, 4 macchine transfert, 2 macchine segatrici CNC, 3 macchine per la visione artificiale e altre macchine ausiliari.

Presentazione



Alcuni esempi di particolari lavorati da Joarjo ivi incluse valvole da lei disegnate.

Una costituente del servizio che proponiamo ai clienti è quella dell'onestà. Dote che Joarjo sostiene di possedere. In primo luogo la nostra è una società onesta, composta da persone oneste che preferiscono dichiarare che qualcosa non è fattibile piuttosto di mettere i suoi clienti in una situazione difficile all'ultimo momento.

Il giorno in cui l'Europa ha battuto la Cina

Uno dei settori nel quale Joarjo occupa innegabilmente il posto numero uno, riguarda la fabbricazione di staffe in alluminio per le tubazioni dell'aria condizionata. In origine, Joarjo fabbricava dei particolari per i fornitori cinesi specializzati in questo settore. Poi, un giorno, Joarjo produsse piccole quantità di particolari per ovviare ai problemi logistici, di qualità e di quantità minimale imposti dai fornitori cinesi arrivando in tal modo a imporsi sul mercato fronteggiando i suoi concorrenti orientali grazie alla sua qualità, al suo servizio e ai suoi prezzi. Il prezzo di Joarjo differisce poco da quello dei concorrenti cinesi, i livelli di qualità sono espressi in ppm (pezzi per milione) e la priorità è data al servizio (come sopra esposto).

Non è quindi sorprendente che oggi Joarjo occupi innegabilmente il posto numero uno nel settore della

UN'AZIENDA SENZA VENDITORI

La cosa più sorprendente in Joarjo, quando s'incomincia a conoscere l'azienda, è che al suo interno non opera nessun venditore. Armando Mozota motiva questa realtà con il fatto che, sino ad ora, sono sempre stati i clienti a prendere contatto con l'azienda. L'eccellente qualità del suo lavoro e del suo servizio sono stati divulgati per mezzo del passaparola, artefice dell'apporto di nuovi clienti soddisfatti del lavoro eseguito tanto da rivolgersi incessantemente all'azienda in caso di nuove ordinazioni. La grande novità in quest'ambito è il recente contratto firmato da un esponente commerciale che si dedicherà appieno al mercato spagnolo.

fabbricazione di staffe in alluminio per le tubazioni dell'aria condizionata, con oltre 15 milioni di pezzi fabbricati ogni anno per importanti clienti quali Hutchinson, Maflow e TI-Automotive.



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