

Doilan ocupa actualmente 1.100 m<sup>2</sup> en Zegama, Guipúzcoa.

Entrevista a

# Jon Garcia, gerente de Doilan

“ La integración del control y parte mecánica entre las máquinas Mazak facilita la polivalencia de los operarios ”

**Doilan Tegia, S. Coop. es una empresa auxiliar que se dedica a realizar principalmente piezas unitarias y preseries. Su nicho de mercado radica en mecanizados de dificultad, ya sea por tolerancias geométricas y dimensionales severas o materiales calificados como exóticos, “o por ambas dificultades”, como nos explica Jon Garcia.**

**Esther Güell**

### **Para empezar, cuéntenos los orígenes de Doilan**

La idea surgió por la carencia observada en la comarca de servicios de mecanizados de dificultad, a comienzos de la década del año 2000. Así se materializó la idea y, en 2003, comenzamos la andadura con una máquina Mazak Integrex 300 en un pabellón de 500 metros cuadrados en la localidad de Idiazabal (Gipuzkoa). Ya en 2004 nos trasladamos a la localidad de Zegama, a un pabellón de 1.100 m<sup>2</sup>, donde nos encontramos actualmente.

Aunque nuestra tecnología está dirigida al arranque de vi-ruta, la filosofía de la empresa ha sido siempre entregar el producto acabado, abarcando tratamientos, rectificadores posteriores, etc.

Además, contamos con la certificación UNE EN ISO 9001, obtenida en 2007, y en el año 2014 logramos la UNE EN 9100. En la actualidad somos 18 personas las que colaboramos directamente con el proyecto.

**¿Cuáles son sus principales sectores cliente?**

Nuestro abanico es muy amplio. Mecanizamos para el sector de energías renovables, energías fósiles, aeronáutica, ferrocarril, bienes de equipo, defensa, construcción civil, investigación, etc. Una de nuestras principales inquietudes ha sido el mantener nuestra cartera de clientes bien diversificada y distribuida.

**¿Y con qué parque de maquinaria cuentan actualmente?**

Contamos con tres centros de torneado Mazak Integrex de diferentes tamaños, para poder abordar un importante tamaño de piezas, también disponemos de dos tornos horizontales Mazak Nexus 350 y Slant 550 y una fresadora Zayer KFCU AR4000 equipada con 120 herramientas y quinto eje.

**Trabajan con Mazak desde sus inicios. ¿Qué valoran de estas máquinas?**

Además de valorar el potencial tecnológico que aporta la firma Mazak valoramos la polivalencia interna de nuestros empleados, al tratarse de controles muy similares tanto en los tornos horizontales como los centros de torneado.

**¿Qué tipos de trabajo realizan con estas máquinas? ¿Qué destacan respecto otras opciones?**

Los trabajos son muy variados. Podemos pensar desde piezas meramente de revolución hasta geometrías prácticamente prismáticas que realizamos en los centros de torneado, el combinar ambas geometrías en una misma máquina es un plus añadido de las máquinas Mazak. También destacaría de Mazak, respecto a otros fabricantes de máquina-herramienta, la integración del control y parte mecánica dentro de la misma firma, no dando lugar a lagunas.



En la imagen, el centro de torneado y fresado Mazak Integrex J200.



El parque de máquinas de Doilan está formado por tres centros de torneado Mazak Integrex de diferentes tamaños, dos tornos horizontales Mazak Nexus 350 y Slant 550 y una fresadora Zayer KFCU AR4000 equipada con 120 herramientas y quinto eje, entre otros equipos.

**¿Y cómo definiría a Intermaher como distribuidor? ¿Desde cuando confían en ellos?**

Intermaher, además de actuar como proveedor tecnológico, busca dar más énfasis al servicio, ya que actualmente el concepto de servicio se puede aplicar a todo, incluido nuestro producto. Nuestra relación personal y comercial con Intermaher se remonta a la década de 1970 en otra empresa, como se dice coloquialmente ha llovido mucho y somos conocidos en la casa.

**Mazak es sinónimo de alta tecnología. ¿Hasta qué punto es importante para Doilan mantenerse a la 'última' en su mercado? ¿El cliente valora su esfuerzo inversor?**

Para nosotros lo importante es mantenernos en la cresta de la ola debido al tipo de trabajos que realizamos y mantener así mismo un nivel competitivo de la producción. Nuestra percepción en estos momentos de crisis e inestabilidad de los mercados es que el cliente no valora todo lo que supone llevar a buen puerto un determinado trabajo, que no es sólo entregar el producto bien y a tiempo. Es necesario valorar todo lo que orbita para poder materializar el pedido, como es el 'know how', la experiencia, el seguimiento, elementos de verificación y control, etc. Hay todo un mundo paralelo y necesario que en estos momentos de ninguna de las maneras se valora.

**Para finalizar, ¿tienen prevista alguna inversión más en máquinas Mazak?**

Debido a que mantener en un buen estado saludable el parque de maquinaria debe de ser una práctica constante, para el ejercicio 2016 ya estamos pensando en adquirir un nuevo centro de torneado con objeto de sustituir a la primera máquina adquirida en nuestros inicios. ■

[www.intermaher.com](http://www.intermaher.com)

40 años **intermaher**