



❖ TESTIMONIO DE TALLER ❖

Un Tres en Uno industrial

La pyme Mecánica Comercial Meco da un salto cualitativo con sus tres divisiones. Meco Services, Meco Machines y Meco Domestic

❖ Mecánica Comercial Meco, con una experiencia acumulada de más de 30 años, es una empresa liderada por la familia Peirón que se dedica al desarrollo de proyectos de ingeniería mecánica avanzada, ya sean diseños basados en necesidades de los clientes o innovaciones y creaciones propias. En estas más de tres décadas, Meco, también se ha convertido en el partner más fiable para el mantenimiento industrial de las factorías más importantes de su zona de influencia. En 2015 la empresa inaugurará una nueva División, Meco Domestic con la que espera dar un salto importante en su exitosa trayectoria. Para ello, sin duda, serán de gran ayuda las dos nuevas máquinas Mazak que a principios del 2015 se sumarán a las dos máquinas que la empresa ya tiene de la firma japonesa.

Los orígenes de Meco se remontan a una empresa anterior en la que trabajaba la primera generación Peirón. “Esa empresa – recuerda Juan José Peirón, segunda generación y gerente actual de la firma – cerró en 1982 y, un año después, en 1983 mi padre fundó Meco con otros dos socios. El objetivo de la empresa por aquel entonces se centraba en fabricar máquinas para el sector de los aceites vegetales: prensas de molturación, tanques de sedimentación, molinos de laminación... Este sector en un principio vivió en Meco un periodo al alza porque al cerrar la otra empresa quedaron clientes residuales. Luego el sector se estabilizó”.

En 1996, cuando su padre era ya el único socio de la empresa, Juan José se incorpora al proyecto familiar tras haber trabajado nueve años en una empresa externa. Su intención era dar mayor dinamismo a la empresa.

“Lo primer que percibí fue que el sector de los aceites vegetales iba claramente a la baja en España debido a que hay tres grandes multinacionales que suministran materiales de recambio y máquinas a este sector, y las empresas prefieren acudir a ellas por precios y por otros factores que están totalmente fuera de nuestro control. Se presentaba en principio como una situación sin punto de retorno. Mantenemos, no obstante, algún cliente de este sector porque no vamos a dejar de atenderlos, y además son clientes importantes que nos dan prestigio y referencias. Son empresas como Aceites Borges, Grupo Bunge, Cargill, etc...”.

Primer paso de la diversificación: Meco Services

Ante este panorama, Meco necesitaba encontrar nueva actividad y nuevos mercados. “Para ello aprovechamos

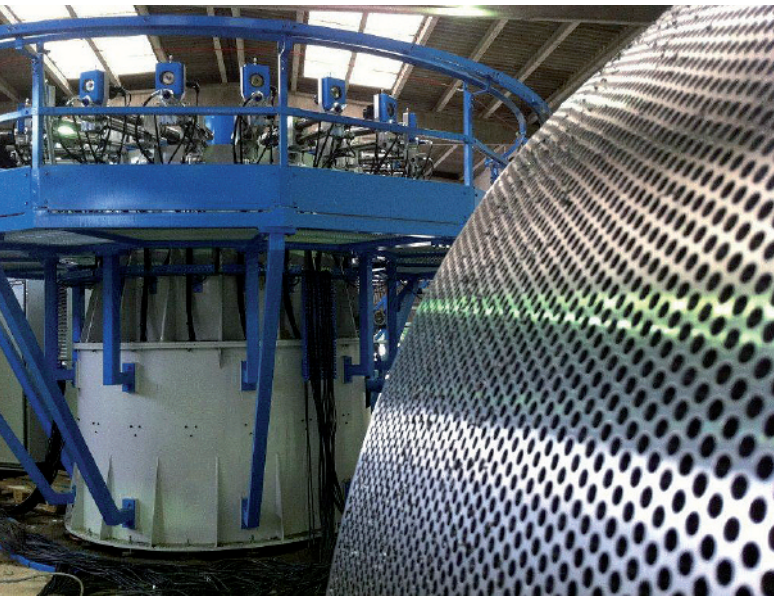


■ Juan José Peirón junto al torno Mazak Nexus QTN400M

nuestros conocimientos mecánicos que eran muy amplios porque las máquinas para los aceites son máquinas grandes y complejas. El primer paso en este proceso de diversificación fue empezar a trabajar en el sector del mantenimiento industrial aportando alto valor añadido. Ya se realizaba algún trabajo en esta línea con anterioridad pero a partir de 1996 le dimos mayor relevancia: Se creó una División Meco Services y ampliamos nuestros servicios incluyendo mejoras de la producción, actualización mecánica de las máquinas... Empezamos a potenciar esta División y logramos la confianza



❖ TESTIMONIO DE TALLER ❖



■ Imagen del gran reto que Meco asumió en 2010

de clientes realmente interesantes como Kellogg's, Repsol, Saint Gobain, Afinity, Rexam, empresa que fabrica millones de latas para el sector de bebidas refrescantes.

Segunda etapa del proceso de expansión: Meco Machines

Pronto la división de mantenimiento empezó a dar resultados interesantes, pero Juan José consideraba que aprovechando la capacidad para la mecánica de su padre - al que en broma le suele decir que "así como Carl Lewis nació para correr, él lo hizo para diseñar y fabricar artilugios mecánicos"- y añadiéndola a la suya propia, y mejorando la organización y gestión interna de la empresa, podían ofrecer al mercado más propuestas. "Fue entonces cuando se nos ocurrió, en principio por necesidades internas, fabricar una máquina para hacer chaveteros. Construimos un prototipo que terminamos, entre pedidos un día de madrugada, y cuando la probamos alucinamos con lo bien que funcionaba: hacía chaveteros enormes con gran facilidad. Y ahí quedó la cosa hasta que un día un comercial de uno de nuestros proveedores, con el que mantenemos además una relación de amistad, vio la máquina funcionando y nos dijo que eran muchas las empresas que necesitaban algo así. Esto nos animó y construimos un par de máquinas para presentar en una feria en Barcelona en el 2000. Expusimos una de ellas y aunque a nosotros nos convenció, estéticamente estaba totalmente fuera del mercado, de lo que presentaron otras empresas, y no vendimos ni una máquina".

Tras esta experiencia se pusieron a trabajar en el diseño y en el año 2000, Meco puso en el mercado una innovadora máquina mortajadora, de alta precisión, rapidez y facilidad de uso. Se trata de un sistema patentado y desarrollado íntegramente por el equipo de Meco que ya se ha introducido con éxito en más de 20 países de todo el mundo.

Para el futuro inmediato: Meco Domestic

Aparecerá una tercera división que estamos a punto de arrancar que se llamará Meco Domestic porque tenemos



■ Vista de una de las plantas

una serie de proyectos en el cajón que van dirigidos a la personas directas, al gran público. Tenemos una serie de productos y si todo va bien en enero sacaremos el primero de ellos que es una línea de un producto que no se puede decir. Es una línea con mucho futuro porque tenemos proyectos muy interesantes. Estos productos se van a comercializar en Estados Unidos directamente. Después de este producto en paralelo ya estamos trabajando otros y si salen pueden ser bastante impactantes a nivel general.

Sinergias en ingeniería y producción

Para que una pyme con una plantilla actual de 28 personas sea capaz de llevar a cabo el proceso de crecimiento y expansión descrito es preciso una reorganización interna con un nivel de exigencia alto. "También es cierto - explica Juan José Peirón - que hemos desarrollado muchas sinergias de las que se pueden aprovechar las distintas divisiones, y con todo ello hemos conseguido que Meco en este periodo de crisis crezca. Con nuestras máquinas estamos en 17 países y a Meco Service el hecho de que nos hayamos posicionado fuerte en un sector tan exigente como el de máquina-herramienta, cumpliendo normativas propias y demás requisitos, le ha dado más y mejores argumentos para sus clientes, con los que hemos subido de nivel".

Estas sinergias continúan en el taller "ya que las máquinas que utilizamos para construir nuestras propias máquinas evidentemente, nos dan mucho juego para ofrecer unos servicios de mantenimiento y mecanizado de mayor calidad para estos clientes. Antes nos teníamos que limitar a las máquinas convencionales que teníamos en el taller. Ahora a nuestros clientes de Services les podemos ofrecer la realización de piezas, que igual ahora están trayendo de Alemania, con niveles de tolerancias muy exigentes".

De hecho, gracias a su parque de maquinaria, y a los conocimientos y experiencia de su personal, en Meco pueden destinar una parte del tiempo a dar otros servicios. "Para ello contamos con dos armas importantes: por un lado, la maquinaria que tenemos que nos permite hacer unos tipos de piezas con tamaños, en la fresadora de cubo de 1.300 mm en altura por 1.200 mm; en torneado desde piezas pequeñas





❖ TESTIMONIO DE TALLER ❖



■ Segunda de las máquinas en montaje

hasta un volteo de 860 mm y una longitud entre puntos que se acerca a los 2.400 mm.

Además disponemos de máquinas de electroerosión, corte por hilo de 5 ejes, una rectificadora bastante grande de control numérico con la que podemos rectificar en plano hasta 1.500 mm de largo y unos 600 mm de ancho.

Y por otra parte, nuestra capacidad y conocimiento para ofrecer servicios de ingeniería. Contamos con un equipo de personas, empezando por mi padre y por mi, y siguiendo por un equipo de chicos jóvenes que han ido absorbiendo los conocimientos e incorporando las nuevas herramientas de diseño en 3D. Además, disponemos de una máquina de medición tridimensional para poder dar a los clientes un control de calidad interno y también les podemos marcar la pieza por láser. Así, el cliente puede recibir la pieza completamente acabada, chequeada y marcada”.

Un salto cualitativo en el taller con Mazak

Sin duda, un hito importante en esta revolución vivida por Meco lo constituyó la compra en 2007 de su primera máquina Mazak, un centro de mecanizado horizontal de pallet de 800. “En aquel momento, explica Juan José, la compra vino marcada por las geometrías de nuestro catálogo de máquinas. Hicimos un estudio en profundidad sobre cómo mecanizar los cuerpos de las máquinas y llegamos a la conclusión de que la Mazak era la máquina que mejor se adaptaba al trabajo que nosotros teníamos que realizar y quedamos muy satisfechos con la máquina en cuestión. Además, Intermaher tiene una muy buena red técnica y comercial. Con este histórico, a finales de 2009 compramos un torno Mazak Nexus QTN400M con un volteo de 854 y 2 metros entre puntos. Ya teníamos la experiencia de la primera máquina, controlábamos el sistema y la decisión fue mucho más fácil porque ya empezaba a dejar de tener sentido adquirir otra marca. Ade-

más, en Intermaher tienen un servicio impecable y a nosotros nos han dado un trato fantástico, no hemos parado nunca por tema de las máquinas”.

Pasados estos años, y para prepararse para un futuro cercano de cambios a nivel organizativo en Meco tenían que replantearse otra inversión para ampliar su parque de maquinaria. “Ahora entran dos máquinas importantes, otro torno para finales de año y en marzo del año que viene entra otro centro grande. Como eran dos máquinas nos volvimos a plantear la posibilidad de contemplar otras marcas. Empezamos a valorar distintas opciones y al final volvimos a Mazak por el histórico de servicio y de calidad de las máquinas. Además, el control Mazatrol ya lo conoce el personal que opera con las máquinas, e incluso si hay que incorporar nuevo personal, los primeros pueden enseñarles con más facilidad”.

Superando a los alemanes

En Meco sacan pecho por sus entalladoras. “Estas máquinas pueden llegar a tener 3 ejes: el vertical, el horizontal y el rotatorio y combinando esos tres ejes estamos ya trabajando para poder hacer ranuras en espiral y para poder hacer engranajes. Con ello nuestra máquina se convertirá en una máquina realmente flexible y versátil, que puede abarcar un campo de trabajo más amplio. Además estamos desarrollando una aplicación más que aún está en desarrollo y que realmente va a ser muy interesante. Nuestro objetivo con estas máquinas, es llegar a ser el fabricante número 1, en calidad, fiabilidad y prestaciones, llegando a ser la máquina de referencia dentro del sector”.

A otro nivel, si cabe más tecnológico y complejo, se demuestra, que el espíritu innovador, las capacidades de diseño y constructivas son rasgos muy presentes en el ADN de Meco. Por ello, en 2010 se atrevieron con un gran reto y empezaron a desarrollar el núcleo de una máquina multiperforadora con 18 cabezales para hacer matrices de piensos animales. “Las matrices de piensos animales son unas piezas que van dentro de estas máquinas granuladoras que se encargan de hacer los agujeros en las matrices que son unos aros que tienen hasta metro y medio de diámetro, 600 mm de altura y que en todo su perímetro pueden llegar a tener hasta 80 o 90.000 agujeros, con un espesor de pared que puede ser de hasta 140 mm. Los aros están elaborados en acero inoxidable, con unas aleaciones realmente duras, y acabados con todos esos agujeros. Esos aros son un consumible, es una pieza que con el paso del producto se desgasta y tienes que cambiar porque no se repara. Esas piezas algunas tienen hasta 90.000 taladros de profundidad. Esto no lo puedes hacer con un centro de mecanizado, y para ello desarrollamos una máquina dedicada. Hoy en el mundo solo hay otra empresa que fabrica esta máquina y está en Alemania. Empezamos en 2010 con un cliente, y ese mismo año hicimos un prototipo. Al final con este cliente desarrollamos una primera máquina y el cliente ya ha producido con ella. De hecho, ahora estamos haciendo la segunda a la que incorporamos las mejoras, consecuencia de haber vivido la experiencia de la primera. El objetivo de este cliente es solicitarnos una tercera, una cuarta y una quinta, porque con esta máquina mejoramos las capacidades de la máquina alemana. Por ello estamos especialmente orgullosos de esta creación”.