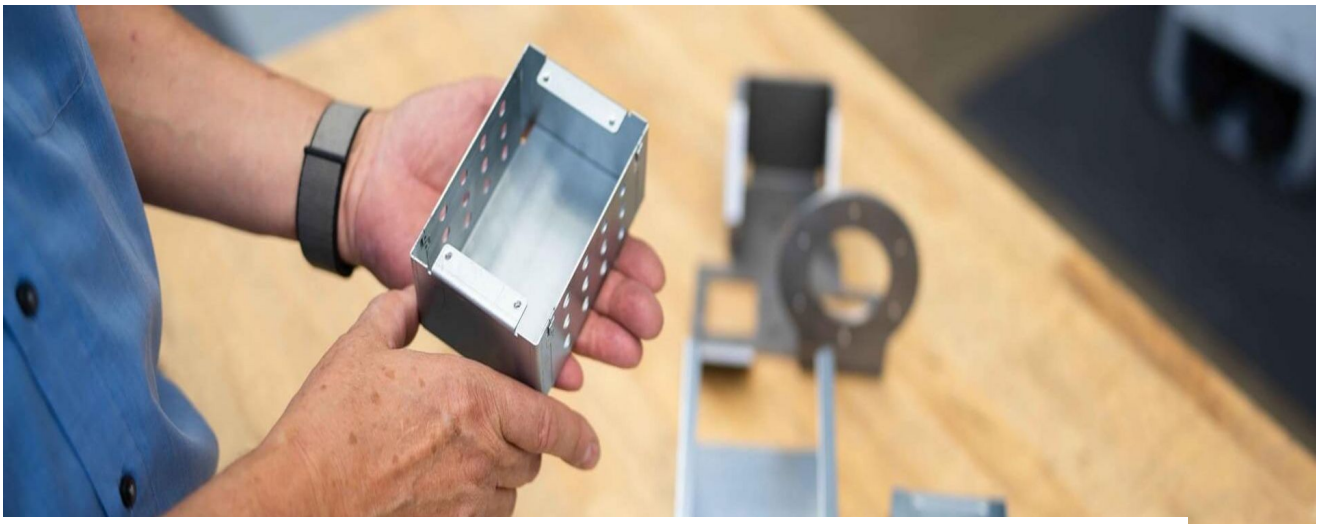


RAMONA HÖNL

"Los costes de las piezas son decisivos"

En muchas empresas, el precio de la máquina sigue considerándose un criterio de compra fundamental. Sin embargo, a menudo esto se queda corto. Y es que, al final, lo que determina si la inversión es rentable es el coste de las piezas. En este sentido, influyen numerosos factores: la eficiencia de las fases de producción previas y posteriores, la cantidad de desechos que genera la máquina o la capacidad de respuesta del servicio técnico en caso de avería. Tobias Reuther, Head of Product Management de TRUMPF, explica a qué deben prestar realmente atención las empresas a la hora de adquirir maquinaria.

Señor Reuther, muchas empresas medianas dedicadas al mecanizado de chapa se enfrentan a la siguiente pregunta: ¿qué máquina se adapta realmente a mi negocio? ¿Cuál es su opinión al respecto?
Reuther: En primer lugar, les aconsejo que amplíen el enfoque. No se trata de comprar la máquina más barata, sino de encontrar la solución más rentable para su propia producción. Lo decisivo son los costes de las piezas a largo plazo, es decir, todo lo que se produce durante el ciclo de vida útil íntegro de una máquina. Esto incluye el consumo de material, el consumo de energía, la complejidad de manejo, la disponibilidad y el servicio.

Esto parece implicar una perspectiva mucho más amplia que la visión tradicional centrada en el precio de adquisición.
Reuther: Exacto. El precio de compra es visible y comparable, pero los gastos corrientes no suelen serlo. En muchos casos, representan una proporción significativamente mayor. Quien desee fabricar de forma rentable debe comprender la eficiencia con la que funciona una máquina en el día a día, así como su fiabilidad a lo largo de los años.

Según su experiencia, ¿qué factores se suelen subestimar en los cálculos de rentabilidad?
Reuther: Los costes de servicio a menudo se subestiman. No solo son decisivos los tiempo de duración de una avería, sino sobre todo la velocidad de recuperación: ¿llega rápido la pieza de recambio? ¿El técnico está disponible de inmediato? Los factores intangibles también tienen un impacto significativo en el cálculo de costes, como los tiempos de preparación, el confort en el manejo, los costes de formación o incluso la calidad de los procesos. Del mismo modo, el consumo de energía y el aprovechamiento del material juegan un papel más importante de lo que muchas empresas suponen inicialmente. Todo esto se incluye directamente en los costes de las piezas.

Para las empresas con un presupuesto de inversión reducido, TRUMPF ha lanzado al mercado una serie de máquinas diseñadas específicamente para este fin: los modelos de la serie 1000. ¿Cuál es la idea detrás de estas máquinas?
Reuther: TRUMPF es conocido en el mundo de las chapas por sus soluciones de alta gama. Eso hace que nuestras máquinas suelan pasar desapercibidas para las empresas que se inician en el sector del mecanizado de chapa o que desean modernizar

su producción de forma rentable. Nuestros modelos 1000 se adaptan exactamente a este segmento de clientes. Ofrecen un coste inicial más bajo, al tiempo que garantizan una alta fiabilidad de los procesos y una gran calidad. Esto resulta especialmente atractivo para las empresas medianas, ya que crean una base estable para su producción con una inversión manejable.



Tobias Reuther dirige la gestión de productos en TRUMPF Werkzeugmaschinen.



TRUMPF es conocida entre los fabricantes de chapa como un proveedor de gama alta. Sin embargo, la empresa ofrece máquinas de corte por láser, como la TruLaser 1000, a partir de 300 000 euros. Las máquinas de plegado están disponibles incluso a partir de unos 100 000 euros.

¿Cuánto cuestan estas máquinas en concreto y cómo pueden financiarlas las empresas?
Reuther: Trumpf ofrece las máquinas de corte por láser de la serie TruLaser 1000 por menos de 300 000 euros. Las máquinas de plegado de la serie TruBend 1000 comienzan a partir de 100 000 euros. Para muchas empresas, esto sigue siendo una gran inversión. Por ello, TRUMPF es el único fabricante de maquinaria del mundo que cuenta con su propio banco. En él trabajan expertos capaces de evaluar con precisión tanto las oportunidades y los riesgos de la inversión como el valor residual de la máquina. Asesoran específicamente a las empresas en materia de inversiones y les presentan modelos de financiación adecuados, por ejemplo, a través del leasing. En Europa, esta oferta tiene muy buena acogida.

¿Qué importancia le da al servicio y a la disponibilidad de las máquinas?
Reuther: Son extremadamente importantes. Una máquina que está parada no produce piezas y, sin embargo, genera costes. Por ello, no consideramos el servicio, la disponibilidad de piezas de recambio y el mantenimiento como un complemento, sino como parte integrante del concepto del producto y de nuestra propuesta de valor. La rentabilidad solo se consigue si la máquina está disponible de forma fiable durante todo su ciclo de vida útil.

Muchas empresas están sometidas a la presión de los costes. ¿Dónde no se debería ahorrar?
Reuther: Claramente en calidad y seguridad. No se trata de aspectos que deban modificarse a corto plazo. Los compromisos suelen pasar factura más adelante, y se traducen en mayores tiempos de inactividad, menor calidad de los componentes o riesgos para la seguridad. La rentabilidad sostenible se consigue mediante procesos robustos, no mediante ahorros a corto plazo.

Por último, ¿cuál es su consejo más importante para las medianas empresas de fabricación de chapa metálica que desean invertir hoy?
Reuther: Se ha de pensar en elementos, no en máquinas. Quien adopte una visión integral de su proceso de fabricación, analice los costes a lo largo de todo el ciclo de vida y apueste por una tecnología y un servicio fiables, sentará las bases para una producción con garantía de futuro.



RAMONA HÖNL
PORTAVOZ DE MÁQUINAS-HERRAMIENTA