

Dentro del conjunto empresarial, ¿qué papel juega Mecanizados, S.A.?

Hoy en día es la empresa de mayor tamaño en cuanto a instalaciones, maquinaria y recursos humanos, además de ser la más avanzada tecnológicamente hablando y la única que exporta. De hecho, las ventas en el extranjero representan actualmente el 15% de su facturación en estos momentos y está presente en Europa, Asia y Norteamérica.

¿Cuál es el objeto de negocio de la compañía?

Nos dedicamos, desde hace más de 30 años, al diseño, fabricación y reparación de utillaje y maquinaria para la industria. La compañía fue constituida en 1982, como división específica de su empresa matriz, dentro del Grupo Mínguez.

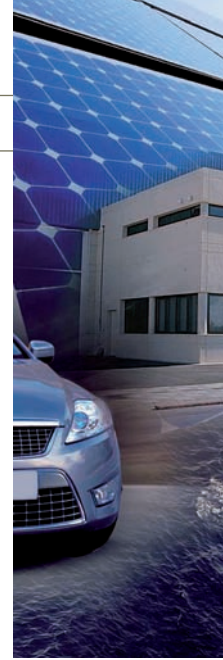
Concretamente, llevamos a cabo cuatro actividades productivas muy precisas como la mecanización de piezas de gran precisión, reparación y mantenimiento de máquinas, fabricación de material especial como prototipos y, por último, nuestra división comercial que está centrada en la distribución y comercialización de los productos de la firma alemana Hunger.

¿Con qué materiales trabajan para llevar a cabo su labor?

Trabajamos con todo tipo de aceros (carbono, bonificados, de cementación, de temple, muelle...) tanto para trabajos en caliente como en frío, bronce, latón, cobre, aluminio, titanio, plásticos...

¿Cómo se diferencian de su competencia?

Tratamos de adaptarnos continuamente a las necesidades del mercado con profesionalidad, disponibilidad, eficacia y medios técnicos, dando un buen servicio con una mejora permanente de calidad e incrementando la confianza de nuestros clientes, la rentabilidad de la empresa y la calidad de vida de nuestro equipo humano, con el objetivo de ser una empresa moderna con visión de fu-



Joaquín Mínguez, consejero y presidente de Mecanizados, S.A. y Mínguez, S.A.

Mecanizados crece tecnológicamente gracias a la certificación EN9100 del sector aeroespacial y defensa

turo y líder en su sector.

¿Cuáles son los servicios que ofrecen a sus clientes?

Ofrecemos una solución global a sus problemas de índole mecánica, como diseño y fabricación de equipos y herramientas especiales o la reparación compleja de cualquier mecanismo. Para ello, disponemos de ingeniería de desarrollo y de todos los medios necesarios para entregar a nuestros cliente su petición "llave en mano" con el 100% de calidad a la primera y plazos requeridos.

¿Cuál es el perfil de sus clientes? ¿A qué sectores pertenecen y cuál sería el más representativo en la facturación total?

Trabajamos prácticamente con todos los sectores donde podemos aportar soluciones de valor añadido pero hemos dirigido el foco principalmente a los sectores de la automoción, alimentación y construcción naval.

En cuanto a la exportación de sus productos. ¿En qué mercados están presentes actualmente? ¿En cuáles de ellos están consolidados? ¿En qué países les gustaría hacerse

huevo? ¿y en España?

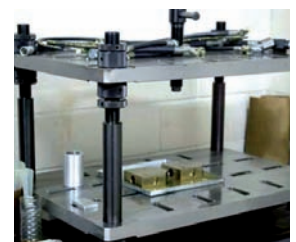
La exportación está centrada en los mercados anglosajones, además de facilitar productos a Francia, Alemania y Estados Unidos.

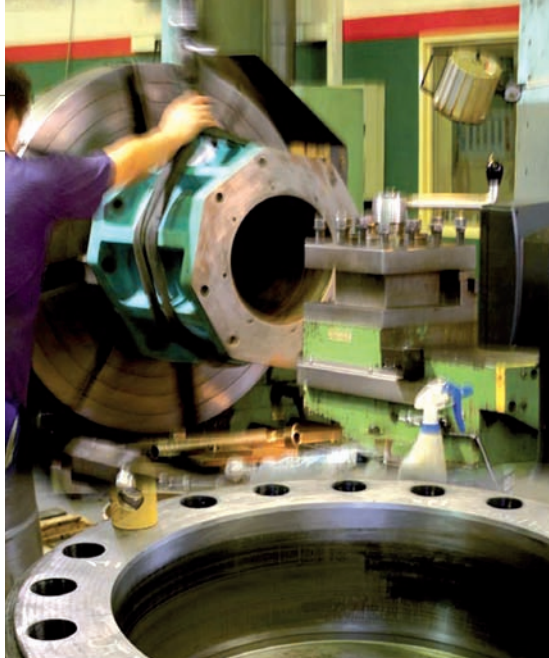
Por otra parte, estamos haciendo esfuerzos para introducir nuestros productos en Rusia, Corea del Sur, China, Italia y países de Sudamérica. Por su parte, dentro del territorio nacional estamos consolidados en la Comunitat Valenciana, aunque operamos en toda España.

¿Qué estrategias van a poner en marcha para hacer llegar sus productos a nuevos mercados?

Estamos intentando llegar a nuevos clientes a través de foros de reunión y como subcontratistas de segundo orden, así como participando en reuniones de carácter internacional, ya sea de la mano de las cámaras de comercio o de ferias internacionales muy especializadas.

Tecnologías con las que cuentan para llevar a cabo la fabricación de sus productos. ¿Son diseños exclusivos también? Importancia de la calidad en su compañía y cómo se refleja en su trabajo diario.





Textos: Gemma Jimeno
Imágenes: Archivo

Nosotros llevamos la distribución en exclusiva para todo el territorio nacional desde 1991 y algún país de nuestro alcance. La relación con la familia Hunger es inmejorable, fruto de la confianza y dedicación mutua en todos estos años.

¿Han puesto en marcha alguna política para hacer frente a la crisis que estamos viviendo?

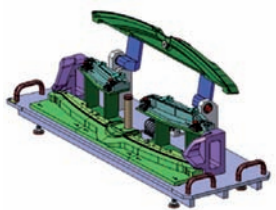
Lógicamente. Para conseguir destacar todos estos últimos años, seguir manteniendo plantillas y mejorar las ventas y los resultados empresariales, hemos dedicado gran parte de nuestro tiempo a desarrollar estrategias de relaciones bancarias, fidelización de clientes, así como en la apertura de nuevos mercados.

No debemos olvidarnos tampoco que estamos aplicando una estricta política de costes.

¿Qué relación mantienen con Altair | Soluciones Reales? ¿En qué proyectos han trabajado de forma conjunta o para qué han solicitado sus servicios?

Con Altair llevamos muchos años compartiendo aprendizajes y ayudas empresariales, fundamentalmente en formación financiera y aplicación de deducciones fiscales por inversión en productos tecnológicamente novedosos.

Además hemos participado en charlas coloquios, como parte activa, contando nuestras experiencias empresariales.



Contamos con equipos de diseño así como maquinaria para la transformación del metal de última generación.

La calidad es nuestra razón de ser. De hecho, estamos certificados en ISO 9001 y 14000, así como el QI Award de Ford Motor Company. Además, hace unas semanas conseguimos la EN9100 aeroespacial. Esta nueva certificación nos abre la posibilidad de llegar a nuevos mercados ya que existe un número reducido de proveedores en el ámbito internacional y poder suministrar productos de mayor precisión y de materiales especiales que incluyen montaje y pruebas de subconjuntos.

La calidad se refleja también dia-

riamente mediante la aplicación de técnicas de mejora continua, formación del personal y gestión del riesgo en todos los aspectos de la empresa.

Del mismo modo y teniendo en cuenta que nuestros productos se entregan listos para ser incorporados en su destino por parte de nuestros clientes, nos preocupamos por demostrar su fiabilidad o detectar los posibles errores o fallos que puedan surgir antes de hacérselos llegar. Para ello, contamos con la infraestructura necesaria para llevar a cabo todo tipo de pruebas y ensayos tanto constructivos como destructivos.

Concretamente, disponemos de un búnker de pruebas para ensayos de presión y estanqueidad con aire, agua y aceite (hasta 400 bares); acumuladores de presión con fluidos; compresor de aire de alta presión y campana de agua para simulación de condiciones de alta presión

¿Podría explicarnos la relación que mantienen con Hunger?

Hunger es una marca de referencia mundial en la fabricación de juntas de estanqueidad y cilindros hidráulicos.

MECANIZADOS, S.A. Y MÍNGUEZ, S.A.

En 1947, con mucho empeño y dedicación el padre de nuestro entrevistado decidió emprender su actividad profesional en solitario, fundando Talleres Joaquín Mínguez Gómez, que más tarde sería Rectificados Mínguez, S.A.

En 1982 nace Mecanizados, S.A. como una escisión de la sección del mismo nombre de Rectificados Mínguez. El taller de rectificados mantiene su actividad dedicada a la reparación y repuestos de motores de todo tipo y Mecanizados, se dedica al diseño, fabricación y reparación de maquinaria y utillajes especiales.

Hoy en día, en ambas empresas ya está integrada la tercera generación y funcionando de manera autónoma.

FICHA TÉCNICA

Dirección de Mínguez, S.A.: Avda. Ausias March, 124. 46026 Valencia • Tel.: 963 342 800 • Fax: 963 739 916 • www.minguez.es • Plantilla: 45 trabajadores • Instalaciones: 2.500 m²

Dirección de Mecanizados, S.A.: Parque Industrial Juan Carlos I, calle La Granja, 28. 46440 Almussafes (Valencia) • Tel.: 961 767 200 • www.mecaniza.com • mecanizados@mecaniza.com • Plantilla: 85 trabajadores • Instalaciones: 3.600m² • Facturación global de ambas empresas (2013): 12 millones de euros • Facturación 2014 prev.: ventas similares a 2013.

