

SAMOT (18/06/15)**ASISTENTES:**

DANOBAT: Gorka Zaragozano
Imanol Landeta
Jon Aguirrezábal

SAMOT: Rogerio Mezadri
rogerio.mezadri@samot.com.mx

Es una empresa Brasileña que se dedica a fabricar piezas para automoción. Prácticamente todas son de revolución.

- Visitamos la planta y tienen varias máquinas Brasileñas, algunas de ellas rectificadoras sin centros. Por lo general, son bastante antiguas.
- Rogerio trabajó 11 años para Amaya Tellería en Brasil y conoce bien el País Vasco.
- Conocía ESTARTA, pero no sabía que se había integrado en DANOBAT.
- Prácticamente todas las máquinas del grupo son sin centros. En todo el grupo hay alrededor de sólo 10 rectificadoras entre centros (ninguna en México).
- Ahora mismo tienen un proyecto para el rectificado de pistones. Podrían necesitar una sin centros.
- Prefieren control SIEMENS, ya que conoce a un técnico homologado y debe ser muy bueno.
- Las piezas que lleven hasta 2 Øs, se rectifican con copiadora. En caso de que sean más Øs o que la tolerancia sea menor a 20 micras, entonces usan máquinas de CNC.
- Se queja de que los tratamientos térmicos son muy caros y que si tiene que hacer algo especial lo tiene que llevar a USA. En este sentido, dice que los transportes son muy caros debido a la inseguridad que hay cerca de la frontera con USA. Un transporte de Cleveland a Silao, puede ser más caro que de Europa a México.
- Ahora mismo están ofertando en un proyecto para barras de torsión (ZF, dice ser alguna División de Bosch). Dice que están muy cerca. Le digo que no es una aplicación desconocida para nosotros y que nos gustaría ofertar en caso de que necesitasen una sin centros.
- Tiene claro que para operaciones complejas hay que comprar maquinaria de primera fila, lo demás lo barato puede salir muy caro. Para operaciones complicadas, usan máquinas de alrededor de 500.000 USD.



- Alrededor del 15% - 20% de su negocio está relacionado Bosh USA (piezas para el diesel).
- Para terminar, Imanol le comenta que si quisiera realizar alguna prueba, tendríamos máquinas disponibles.
- Antes de irnos, le comentamos que para cotizar una máquina para el proyecto de las barras de torsión, contacte conmigo.

Conclusiones:

Habría posibilidades de vender alguna sin centros para operaciones complejas.

Acciones:

- Mandarle un e-mail de agradecimiento y reclamarle la información para poder ofertar.