

Presentación del ascensor Estándar, Línea City

Nora Kamiñetzky



En una intensa jornada que se inició en la mañana del pasado viernes 8 de julio, y se extendió hasta la madrugada del 9, Wittur de Argentina recibió y agasajó a todos sus clientes, nacionales y extranjeros, en su planta de fabricación en Sarandí, Provincia de Buenos Aires. El objetivo del encuentro se cumplió plenamente: después de visitar el Showroom de productos y recorrer la planta fabril, los invitados asistieron a una interesante charla instructiva donde, luego de una exposición general sobre el Grupo a nivel mundial, se entró de lleno en la presentación del nuevo ascensor estándar CITY y el manual y catálogo técnico, con el que de ahora en más, los clientes de Wittur contarán para programar la compra de sus ascensores completos.

Como siempre, el Grupo se presentó unido para apoyar estratégicamente, como lo hace siempre, esta iniciativa de la filial Argentina. El originalísimo OPEN HOUSE contó con la presencia de su plana mayor representada por el español Ing. Javier Navamuel, Director General de Wittur de España, a cargo de Compras de la Corporación y responsable de la región Latinoamericana; el Ing. Jesús de La Peña, responsable corporativo del Grupo Wittur a nivel mundial para la división de ascensores completos; Ing. Eduardo Canals, Director General de Wittur de Argentina; Ing. Cristiano Troise, Director Comercial para Brasil, y el Ing. Fernando Lueje, Director Comercial de Latinoamérica.

Todo el evento fue organizado con esmero y audacia por los mejores especialistas en el tema. En un continuo compacto y ágil circuito, los visitantes fueron transcurriendo por una muestra de productos, una visita guiada por la planta, para observar los diferentes espacios del "lay out" productivo, y asistieron finalmente a una exposición con soporte audiovisual y posterior entrega de carpetas instructivas. La degustación de bocadillos posterior reunió a los empresarios en una charla amena, donde los anfitriones y sus invitados intercambiaron ideas y pareceres. Por la noche, una magnífica cena en el hotel Argenta Tower en la Recoleta, fue el cierre perfecto de este encuentro



Ingeniero Javier Navamuel.

empresario, donde los directivos de Wittur anunciaron proyectos a futuro, ofrecieron su colaboración y agradecieron la presencia de los invitados. Los fundadores de Soimet, - Nicolás Vrdoljak y su amigo y socio Walter González, participaron de la cena y brindaron emocionados con los presentes.

SHOWROOM DE PRODUCTOS

El Ing. Sebastián Lista, del Departamento Comercial de Wittur, hizo la veces de cicerone y nos detalló los productos en exposición, muchos de ellos conocidos y algunos novedosos como la **puerta MDS1**, primer desarrollo de la nueva familia de puertas de Wittur, que sirve para el mercado residencial, y que se completará

en un futuro, con las versiones 2 a 6 respectivamente, para cubrir toda la gama de prestaciones.

La MDS1 recién se está lanzando en el Mercado Europeo, y estará disponible para Latinoamérica a mediados del 2012.

Esta puerta tiene una construcción modular pensada para la obra; su instalación lleva 30 minutos, viene empacada para que sus piezas se desplieguen a medida que se van montando.

Se podrá adquirir en su versión de pintura epoxi color RAL 7032 ó en acero inoxidable.



Presentación del ascensor **Estándar...**



Como novedad, pudimos ver la línea de **operadores de puerta HYDRAPLUS** con la electrónica de tecnología ex KONE, **ECO-MIDI-SUPRA**, la cual varía en función de las distintas prestaciones y pasos libres, incorporada en Argentina desde finales del 2010.

En materia de máquinas de última generación, se pudo ver una robusta **SERVOGEARLESS MODELO WSG 2.2** para 1200 kg. para sistema 2:1 o 600 Kg en sistema 1:1 situada en una bancada especialmente diseñada para esta máquina en sistemas con sala de máquinas.

VISITA GUIADA POR LAS DISTINTAS AREAS PRODUCTIVAS.



El Ing. Joaquín Estrada, Gerente de Planta de Wittur de Argentina, fue el encargado de la visita guiada por el “lay out” productivo de la fábrica. Nadie mejor que él para llevarnos por un terreno que conoce muy bien, ya que fue el artífice del nuevo diseño productivo de la planta. Ahora en Argentina, desde hace dos años, se fabrica con el método del Grupo a nivel global WPS (Wittur Production System). Para reducir costos, tiempos y poder producir productos estandarizados, fue necesario **kanbanizar** la planta, que no es otra cosa que producir a demanda y no contra stock, como se hacía anteriormente. El concepto que se utiliza para aplicar esta metodología es el de “pull” (la demanda arrastra la producción), y solamente se fabrica lo que se vende. Los productos o partes que se utilizan para fabricar se encuentran en su lugar con una tarjeta o “kanban” (vocablo japonés que significa tarjeta). Esa tarjeta acompaña al producto a lo largo de todo el proceso, desde el inicio hasta la finalización y sirve fundamentalmente para eliminar stock intermedios en el proceso de fabricación.



La visita se inició en el sector de fabricación de puertas automáticas, donde en distintas áreas se guillotinan las piezas que luego van a punzonado, pasan a plegado, luego se sueldan, se pintan y se ensamblan. Todo está programado en computadoras, y máquinas CNC, lo que hace que se maximice el tiempo y el material. El Ing. Estrada explica que “hay líneas de procesos productivos para productos estándares, separadas de las de productos especiales”.

Cabinas y bastidores

Nuevamente el Ing. Estrada hace hincapié en el método: “Aquí lo que se hizo fue estandarizar tanto la producción de cabinas como la de bastidores, y eso nos permite tener kanbanizadas las piezas, y hacer el montaje en un tiempo muy rápido. De esta forma,





podemos ofrecer un mejor plazo de entrega de esos productos estándares, (dos o tres semanas). Todos los componentes que lleva una cabina estándar de 1,10 m x 1,30 ó 1,40m con accesos de 800 y 900 mm, ya sea mano izquierda o mano derecha, en chapa y acero inoxidable, dinteles, jambas, plataformas y techos, están identificadas y stockeadas en cantidades programadas y coherentes con su rotación.

El "kanban" logra que los puestos de producción estén siempre abastecidos con materias primas, o con supermercados de piezas, de no ser así, no se puede llevar a cabo el "Just in time" (justo a tiempo) y se pierde el ritmo productivo.

Almacén Central

Mientras los acróbatas invitados realizan sus piruetas, y se desplazan como arañas del suelo al techo y por las estanterías, divirtiendo a la audiencia, el Ing. Estrada nos muestra lo que él denomina "el corazón del abastecimiento": miles de elementos, tanto para la fábrica como para los productos que van directamente a los clientes."Acá tenemos materiales de diferentes fuentes de suministros, ya sea de proveedores locales o del extranjero (Mercosur, Europa y Asia), lo que hace que el manejo de esta cadena de abastecimiento sea bastante compleja. Distintas gavetas, sistemas de "kanban" para producción y de abasteci-

GUILLEMI & TENTORI
a s c e n s o r e s

ACCESIBILIDAD

*GyT es representante en Argentina
de los productos de Savaria Concord Lifts.
Savaria es la segunda compañía más grande
de la industria de accesibilidad.*



Guillemi y Tentori ofrece el transporte y accesibilidad adecuado para cada situación



Productos de Accesibilidad Savaria

- Sillas salvaescalera rectas.
- Sillas salvaescalera curvas.
- Plataformas para sillas de ruedas.
- Abrepuertas automáticos.

GyT, una empresa argentina presente en el mercado nacional e internacional que brinda a sus usuarios un transporte y accesibilidad seguros y confortables para todos, tanto en espacios públicos como en viviendas privadas.

REPRESENTANTES DE
SAVARIA

Boquerón 1430 (B1832DVD) Lomas de Zamora - Buenos Aires - Argentina Tel.: (005411) 4231-3759 • 4298-6392/7475/7497
Fax: (005411) 4298-7715 E-mail: info@guillemi.com / ventas@guillemi.com / Web-Site: www.guillemi.com

TRAYECTORIA DEL GRUPO WITTUR Y ALGUNAS CIFRAS

1980: se funda la sede de Zaragoza.

1991: se crea el gran Holding y pasa a pertenecer a un grupo multinacional alemán.

1993: se abrió la sede de Turquía cuando se compró la fábrica de Omar "Wittur Hidraulyc Drives" que produce los grupos hidráulicos.

1995: se estableció la fábrica de China.

1999: se compra la fábrica en Alemania que produce los motores gearless a imanes permanentes.

2000: se compra la fábrica en Austria que produce todas las partes mecánicas del Monospace de Kone.

2000: se les compra a Nicolás Vrdoljak y a Walter González el 60% de la sociedad que ellos tenían en Soimet de Argentina, y luego ya en el 2007 se adquiere el 100%, pasando la razón social a Wittur Argentina.

2009: se inauguró la fábrica de Eslovaquia.

2011: se está terminando de abrir la planta en Siria.

El staff directivo se compone por:

Stephan Rojahn: **Función Corporativa:** Presidente, Estrategia, Gerencia General.

Christian Witt: **Función Corporativa:** Control Financiero, Personal, Asuntos legales.

Sergio Biglino: **Función Corporativa:** Ventas y Marketing, **Función Local:** Director Ejecutivo de Wittur de Italia, **Responsabilidad Regional:** Resto del mundo.

Ercüment Hizal: **Función Corporativa:** Investigación y Desarrollo, IT, **Función Local:** Director Ejecutivo de Wittur de Turquía, **Responsabilidad Regional:** Rusia y países de la esfera soviética.

Andreas Zwerger: **Función Corporativa:** Producción, Calidad y Logística, **Función Local:** Director Ejecutivo de Wittur de Austria, **Responsabilidad Regional:** China.

Javier Navamuel: **Función Corporativa:** Compras; **Función Local:** Director Ejecutivo de Wittur de España, Drives hidráulicos y eléctricos de Wittur. **Responsabilidad Regional:** Sudamérica.

Datos estadísticos del 2009:

690.000 puertas.

118.000 puertas de cabina.

5.000 cabinas especiales, 54.000 chasis, 81.000 paracaídas y limitadores de velocidad.

15.000 grupos hidráulicos, 1.700 máquinas de imanes permanentes, 3000 ascensores completos. Lo que más está creciendo en el último tiempo son los equipos completos y las máquinas "gearless".



Nicolás Vrdoljak y el Ing. Jesús de la Peña flanqueados por dos invitados de Wittur.





miento: cuando uno consume las piezas, esa tarjeta libre se manda a reponer, mientras tanto queda otra. Acá conviven el sistema de abastecimiento por planeamiento y por “kanban”, que permite reponer cuando necesitamos”.

PRESENTACIÓN DE PRODUCTO

El Ing. Jesús de La Peña, responsable corporativo del Grupo Wittur a nivel mundial para la división de ascensores completos, abre la presentación del Grupo afirmando que “Wittur es hoy el mayor proveedor de componentes de ascensor, y nuestros clientes van desde las más importantes multinacionales

a los clientes más pequeños. Estamos presentes con 10 plantas en 10 países diferentes, y tenemos 18 delegaciones propias en 18 países, y en 21 países tenemos presencia activa en las áreas de venta”. Después de hacer un síntesis histórica (ver recuadro) afirma que “lo que queremos transmitir al mercado es un nivel de excelencia en el producto que fabricamos”.

Luego de realizar un rápido pero detallado informe sobre las plantas, productos y política comercial de Wittur, el Ing. de La Peña presenta al Ing. Angel Martínez del Departamento de Ingeniería de Wittur de Argentina, quien se aboca a los sistemas o ascensores completos, tanto hidráulicos como electromecánicos.



NF S.R.L. es una sociedad fundada en 1992 con integrantes de gran experiencia en el rubro ascensores. Contamos con una planta industrial de una superficie cubierta de 1800 m² en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, República Argentina.

Altamente equipada desde el punto de vista tecnológico y con personal de gran experiencia.

Nuestra fábrica ha participado en grandes emprendimientos tanto en los proyectos como en la fabricación de productos.

NUESTROS PRINCIPALES PRODUCTOS 100% fabricación propia.

- Cabinas de pasajeros y montacargas. • Bastidores de cabina y contrapeso. • Arcatas y arcatinas para equipos hidráulicos.
- Cabinas de distintos diseños. • Cabinas panorámicas. • Operadores de puertas y puertas exteriores automáticas de alto tránsito.
- Guiadores fijos y autoalineables. • Guiadores de tres y seis ruedas para alta velocidad. • Paracaídas: instantáneos y progresivos de alta confiabilidad. • Paragolpes hidráulicos. • Repuestos y amplia gama de stock de nuestros productos.



Cabina Panorámica producto de NF.

BASTIDORES



ARCATAS



PARACAIDAS



GUIADORES



PARAGOLPES HID.



Miembro de



Ferré 2156 · Buenos Aires · Argentina (C1437FUP)
Tel/Phone (+5411) 4918. 2354 · (+5411) 4116. 4499 / 4507
nf@nf.com.ar · www.nf.com.ar

Presentación del ascensor **Estándar...**



PRESENTACIÓN DEL ASCENSOR ESTÁNDAR LINEA CITY

El Ing. Martínez anunció a los presentes la fabricación de una primera serie de ascensores electromecánicos de 450 y 600 kg. de carga, con contrapeso lateral o al fondo, puertas de 800 ó 900 mm, y terminaciones en chapa o en acero inoxidable.

Con este producto se buscó contar con un catálogo de 1 código = 1 ascensor. El ascensor estandarizado es la respuesta a la kanbanización del proceso productivo, que al lograr rapidez en la entrega y reducción de errores, reduce los tiempos y los costos.

CATALOGO TECNICO COMERCIAL

La exposición del Ing. Martínez se redujo fundamentalmente a explicar y ampliar los contenidos del catálogo que, al finalizar la exposición, Wittur entregó a cada visitante. Se refirió al mismo como un instrumento ideal para los clientes, que les permitirá



agilizar los tiempos de ingeniería ya que cuenta con toda la información necesaria para la ejecución de la obra civil como el montaje del elevador.

Cada hoja técnica cuenta con la siguiente información técnica en el frente:

- 1 Vista en planta de hueco con medidas mínimas y máximas del mismo.
- 2 Vista en planta de la sala de máquina orientativa.
- 3 Vista en planta de los pases de loza.
- 4 Descripción general de todos los componentes del ascensor.
- 5 Tabla condensada (arriba del rótulo) donde están todas las características del ascensor para una identificación rápida.
- 6 Rótulo con el código del equipo.



El Ing. Fernando Lueje (izq.) con dos participantes del "open house".

En el dorso:

- 7 Corte del ascensor con medidas de claro inferior y superior estándar.
- 8 Tabla de cargas y esfuerzos de ascensor.
- 9 Vista en planta de los amortiguadores.

Utilización

Para elegir un equipo hay que saber:

- 1 Medidas de hueco
- 2 Carga útil necesaria
- 3 Características de terminaciones (RAL 7032 ó acero inoxidable)
- 4 Mano de las puertas y medidas
- 5 Cantidad de paradas y denominación
- 6 Recorrido



Presentación del ascensor **Estándar...**

Con esta información se va a las fichas que tienen un código. Este código corresponde a las medidas de puertas, hueco, claros superior e inferior y características que figuran en la hoja técnica. Al realizar el pedido hay que informar este código junto con la cantidad de paradas y recorrido, y la denominación de las paradas.

Cena y alocuciones

Cuando promediaba la noche y la fiesta en el Hotel Argenta Tower llegaba a su fin, después de un excelente show cómico musical, el Ing. Eduardo Canals, Director General de Wittur Argentina, subió al escenario para dirigirse a los presentes y decirles que lo más valioso que tiene la empresa, es su gente y su "know how". Afirmó con toda seguridad que "hay un mercado enorme en Latinoamérica, que es la gama baja y media del ascensor estándar; por eso tuvimos que repensar la forma de darle más ventajas a los clientes, cumplir con los agresivos objetivos de crecimiento del grupo en la región, y con el desafío de afrontar la competencia china. De ahí que la tendencia en el futuro, va a consistir en normalizar, estandarizar y poner en catálogo toda nuestra cartera de equipos completos. Primero empezamos por los electro-mecánicos estándar, seguiremos con los equipos hidráulicos, y pensamos continuar con



El Ing. Eduardo Canals (segundo desde la izq.) y un grupo de invitados.

montacargas y equipos especiales. Este catálogo significa menor plazo de entrega, menores costos y por ende, menores precios de venta, mejor documentación técnica, mejor documentación de montaje, ausencia de no conformidades, y obviamente implica mayores ventajas para nuestro cliente natural que es la empresa ascensorista. El hecho de que Uds. tengan mayores ventajas va a asegurar nuestro éxito, por eso Wittur Argentina, apoyada por todo el Grupo Wittur, continuará con ésta estrategia indeclinable".

A continuación hizo uso de la palabra el Ing. Javier Navamuel, responsable de toda el área Latinoamericana, quién agradeció la presencia de todos y sostuvo que "ha sido una jornada espectacular, he disfrutado muchísimo viendo a todo el

pueden crecer, habremos hecho el trabajo bien. Hoy hemos presentado una serie de propuestas que serán un punto de inflexión de nuestra presencia en la región; creemos en Latinoamérica, en Sudamérica, vamos a seguir invirtiendo en recursos humanos, en producto, seguiremos con el compromiso del grupo Wittur hacia la región.

Quiero agradecer a Walter González y a Nicolás Vrdoljak por ser los fundadores de este proyecto Argentino, a David Gallego, de España, que creyó en ellos, a Jesús de La Peña, responsable corporativo del Grupo Wittur a nivel mundial para la división de Ascensores completos, finalmente manifestó su deseo, de que todos puedan crecer con las soluciones que Wittur les va a dar en el futuro".



Nicolás Vrdoljak y Walter González en un abrazo fraterno.

equipo de Wittur interactuar con nuestro mayor activo, que son nuestros clientes. Estoy festejando mis cuatro años como responsable de la región Latinoamericana. Estoy muy satisfecho con los resultados de la gestión de Brasil y de Argentina. Quiero felicitar la motivación del equipo Argentino. Si nuestros clientes

Al final, Nicolás Vrdoljak, felicitó a todos y mostró su emoción al ver a tantos clientes a los que vio crecer a lo largo del tiempo, que ahora acuden con sus hijos y sus nietos, y resaltó, como siempre, la figura de Walter González, su querido socio y amigo de toda la vida. ■