



“Esta mejora servirá para poder responder con mayor agilidad aún a los pedidos de nuestros clientes”

PRODUCCION: MEJORA CONTINUA DEL SERVICIO Y DE LA COMPETITIVIDAD

Se está llevando a cabo en las últimas semanas una redistribución física de las Línea de los Hornos Modulares con el fin de obtener **mayor flexibilidad** en su fabricación, sin tener que fabricar series tan largas como hasta ahora. Esta mejora servirá para poder responder con mayor agilidad aún a los pedidos de nuestros clientes.

Con el fin de tener en cuenta todo tipo de posibilidades en estos cambios y hacer a futuro las menores modificaciones posibles, se han repartido copias de los planos borrador a los integrantes de la sección para poder contar con su opinión. La línea está pensada para trabajar hasta cuatro personas, pero con carácter habitual se espera que trabajen sólo dos.

Esta experiencia será un punto de referencia a tener en cuenta a futuro para ser aplicada con las Líneas de Carro con el mismo objetivo de flexibilidad en la fabricación.

Al mismo tiempo, se va a realizar una **Línea Provisional de Montaje para los nuevos modelos d Kwik-co**, por la importancia de este lanzamiento y para no interrumpir el resto de la fabricación.

Esta línea independiente, se mantendrá hasta tener definitivamente definido este nuevo producto después de que estén fabricadas las pre-series.

El nuevo Kwik-co irá sustituyendo al anterior modelo de forma paulatina, asegurando de esta forma la entrega ininterrumpida y constante al cliente.

Además, para la fabricación del nuevo modelo de Kwik-co vamos a contar con un nuevo Robot de Soldadura, a mediados de este año, que soldará las Cámaras Estancas: con ello esperamos evitar las fugas de vapor en las Cámaras, uno de los problemas que a veces se pueden dar en este tipo de Hornos.

Con todas estas mejoras, conseguimos fabricar obra en curso a punto de ser acabada, con lo cual logramos atender de forma flexible y rápida al Cliente añadiendo pocas operaciones, consiguiendo tener menos almacén de producto terminado.

Como veis, en Producción estamos en constante cambio también para poder responder con mayor rapidez y garantía de servicio al Cliente. Con este tipo de medidas y el soporte de los compañeros de otros departamentos, el Equipo Humano de Producción colaboramos activamente en mejorar la competitividad de Salva.

Vicente Plano
Encargado Montaje y Soldadura

4ª CARRERA EMPRESAS 29 de Mayo a las 10:00 h. en el Kursaal

ADEGI



Ya está en marcha la 4ª Edición de la Carrera de Empresas, organizada por Adegí en colaboración con Donosti Cup.

Un año más la carrera de empresas se presenta como una oportunidad para hacer equipo de una manera sana. Una ocasión inmejorable para fomentar valores tan importantes como la cultura corporativa, el espíritu de equipo y la salud en la empresa. Si estás interesado en participar, sólo teneis que apuntaros en el departamento de Recursos Humanos antes del 5 de Mayo. Salva podrá ir representada por un máximo de 3 Equipos. En caso de tener apuntados a más de 3 equipos, tendrán prioridad la representación de Salva con un Equipo por Categoría, y en caso de igualdad de categorías entre los equipos se realizaría un sorteo para elegir a los 3 Equipos que competirán en nombre de Salva.

CATEGORIAS

- Masculina (4 chicos)
- Femenina (4 chicas)
- Mixta (mínimo un atleta de diferente sexo)

PREMIOS (POR CATEGORÍA):

- 1er equipo: Cena en restaurante
- 2º equipo: Circuito de Spa
- 3er equipo: Material deportivo



salva

SALVA INDUSTRIAL S.A
Poligono 107, GI-636 km 6
E-20100 LEZO, SPAIN
Tel.: 943449300
Fax: 943449329
<http://www.salva.es>

En este número

La Alianza Comercial
Salva – Mendoza **P.1**

Salva en la Feria
Intersicoop **P.2**

Producción: Mejora
Continua y
Competitividad **P.4**

Carrera Empresas 29
Mayo **P.5**

“Con esta alianza ofrecemos al mercado lo mejor de ambas empresas”



LA ALIANZA DE 2 LIDERES EN UN OBJETIVO COMÚN

SALVA INDUSTRIAL, líder en la fabricación de maquinaria para panadería, pastelería y hostelería y F. MENDOZA, líder en el diseño y fabricación de máquinas para panadería, hemos decidido afrontar el reto de un mercado global a través de una alianza empresarial.

Con esta alianza ofrecemos al mercado lo mejor de ambas empresas. Por el lado de SALVA, la experiencia en la fabricación industrial del grupo de laboreo, la amplitud de red de ventas y de servicio, que alcanza a 87 países en todo el mundo. Por el lado de MENDOZA, la experiencia y el buen hacer en el diseño y la fabricación de máquinas estándar y a medida, que es reconocida por todos sus usuarios.

Todas nuestras máquinas han sido diseñadas para que el cliente alcance el grado de automatización que requiere su negocio, con el fin de poder afrontar los exigentes tiempos actuales, manteniendo la calidad del producto que ofrece a sus clientes, bien sea panaderos artesanos o una empresa panificadora.

SALVA INDUSTRIAL, okindegi, gozotegi eta ostalaritzako makina fabrikazioan aitzindariak, eta F.MENDOZA, okindegiatarako makina fabrikazio eta diseinuan lehena denak, empresa-elkartzearen bidez merkatu orokorraren erronkari aurre egitea erabaki dugu.

Batze honen bidez, bi enpresen onena eskaintzen diogu bezeroari. SALVAK, langintza taldeen industri-ekoizpenean munduko 87 herrialdetara iristen den salmenta eta zerbitzu sarearen zabaltasuna eskaintzen du. MENDOZAK berriz, makinaren diseinu eta fabrikazioan bere erabiltzaile guztiek ezagutzen duten esperientzia.

Gure makina guztiak bezeroaren negozioak behar duen automatizazio mailara heltzeko diseinatuak izan dira, bezeroei eskeintzen zaien produktuaren kalitatea mantenduz, okin, artisaun zein okindegi empresa izan, egunerokoari aurre egin ahal izateko.



“Cierto es que no se podía contar con los medios económicos de ediciones pasadas, pero con trabajo y un poco de imaginación nos dispusimos a pasear nuestro nombre de la manera mas digna posible. Contábamos además con un as en la manga: la sorpresa. De manera discreta, durante meses, se había ido gestando una Alianza Comercial entre Salva y Mendoza. Mendoza es una empresa con más de 30 años de historia y a la que el mercado reconoce como líder en su segmento: la fabricación de maquinaria para el tratamiento de la masa, desde divisoras hasta grandes líneas automáticas de formado y entablado. Entre otras cosas, esta Alianza implica que los productos de Mendoza sólo pueden ser vendidos a través de la red de ventas mundial de Salva”.

FERIA INTERSICOP 2011

Entre los días 24 y 28 de Marzo se celebró la Intersicop 2011, la mayor feria de nuestro sector a nivel estatal y una de las más importantes a nivel europeo. Suspendida en 2010 a petición de los fabricantes se decidió celebrar de nuevo la Feria en 2011, tras grandes dudas sobre la conveniencia de la misma en un contexto de fuerte crisis del mercado.



Rueda de prensa de presentación de la Alianza Salva-Mendoza: de izqda. a dcha., Francisco Mendoza, Jaime Llordés y Arturo Bañuelos.

No es fácil condensar una semana como la que hemos vivido en pocas líneas. Hemos regresado con una sensación difícil de explicar, parecida a la que se te queda tras una buena comida en la cual los platos están deliciosos y la cantidad ha sido la justa. Se incluía un plato fuerte: la presentación de la Alianza Salva-Mendoza, plato preparado con esmero para ser el foco de atención de todo el festín.

Mi feria comienza...1 coche, 4 personas, poco espacio y toda la ilusión del mundo metida en el maletero. En la guantera, la responsabilidad de representar a las casi 300 personas que de una u otra manera formamos el Grupo SALVA. El día antes de la Feria, curso a la Red Comercial sobre la nueva incorporación a la familia. Ya se dejaba intuir la buena acogida de la Alianza por parte de la Red Comercial, sin duda el mejor termómetro del mercado. El secreto se había mantenido hasta el último momento con la intención de provocar el mayor impacto posible. ¿Cómo saldría todo?

Por fin jueves 24 de Marzo. A las 9:00 de la mañana allí estábamos la mitad de la Red Comercial y una representación de fábrica, a la espera de ver como se desarrollaba el día. El stand llamaba la atención y todas las máquinas estaban en estado de revista gracias al trabajo previo de nuestro departamento SAT. 10 AM, se abren las puertas de Intersicop. Cual fue nuestra sorpresa al comprobar que a los pocos minutos el volumen de asistentes era superior al esperado. Primeras visitas al stand y primeras preguntas acerca de la Alianza. El interés de la gente aumentaba con el paso de la mañana y entre el equipo de SALVA comenzaba a generarse un clima de ilusión. El ambiente de la Feria no era el que se podría extrapolar de la situación del mercado nacional. Tan bueno era el “feeling” que los representantes no tenían problemas en

ponerse delante de una línea entabladora de mas de 11 metros de largo a explicarla sin rubor. Eso, sin duda, significaba que confiaban en aquello que estaban intentando vender. La cosa marchaba.

Me dirigí hacia la Competencia. Seriedad absoluta en nuestros vecinos suecos de Sveba-Dahlen. Será por el espíritu nórdico. Buenas máquinas y un modular que se enfrenta de cara al nuestro. También cerca de nuestro stand, Logiudice nos mostraba su horno rotativo Premium con apertura de puerta automatizada y diseño italiano. Verdaderamente práctico... para una feria. Tras hablar con ellos, nos confirmaron que era poco apta para el trabajo industrial. Encontramos paneles táctiles por doquier, lo que me hizo pensar que la nueva generación de paneles de mando SALVA desembarca justo a tiempo. Llegados al stand de Revent nos encontramos con el Rotosole, un “Sirocco soleras” con algunas modificaciones que despertó bastante interés. Ganador de una mención técnica durante la última feria de Lyon, me pareció un sistema muy valido aunque poco flexible. Marcas como Miwe o Wiesheu no aportaron novedades a excepción del sistema de abatimiento por vacío Vacuum de los primeros, aunque como era de esperar siguen poniendo muy alto el listón de la calidad en los acabados (casi tanto como el precio). En el pabellón 3, Tayso mostraba un nuevo rotativo alimentado por bio-combustible pellet. Bajo mi humilde punto de vista, un sistema con poco futuro. Fundamentos técnicos aparte, un dato: ninguna marca alemana ha apostado por este sistema. Y estamos hablando de un país en el cual conceptos como reciclaje o compost eran usuales cuando por aquí aun echábamos las pilas de botón al mar... Eso sí, el standard de la competencia está subiendo en acabados. Pero el nuevo Kwik-co marcará la pauta a seguir en próximos desarrollos.

Pero tenía una sensación rara: no era capaz de destacar claramente ningún competidor que me hubiera causado más impacto. Me dí cuenta que no lograba encontrar a un competidor que me llamara la atención, porque los que llamabamos la atención éramos nosotros. Más movimiento de público del esperado y caras de satisfacción entre la red comercial, que estaba disfrutando como un Equipo. Apenas habían pasado 4 horas de Feria y todos los temores se habían disipado: los asistentes estaban respondiendo al mensaje y la competencia no hablaba de otra cosa. Será una sensación personal, pero mientras en los otros stands se estaba disfrutando con el trabajo. La formadora-entabladora Costa estaba rodeada de gente y, lo que es más importante, de caras nuevas. Se confirmaba la sospecha de que disponiendo de estos productos en nuestro catálogo íbamos a atraer a clientes con modelos de negocio, y por tanto necesidades, distintos de los que cubríamos antes con nuestra gama.

No he dicho palabra acerca de los siguientes 4 días, pero es que todo lo sucedido durante el primero representa muy bien lo que fue, en definitiva, la Feria en su conjunto: un equipo humano que representó a la marca y a sus compañeros de fábrica con alegría y orgullo, y que recibió en contrapartida el interés y la aprobación del mercado en esta nueva aventura que comenzamos. Todo ello en el marco de un ambiente de cierto optimismo entre los clientes, que invita a pensar en que la luz al final de esta crisis no debería estar tan lejos... aunque eso no depende sólo de nosotros y de nuestro sector. Y si así no fuera, me quedo con la frase de un asistente a la Feria: “En este momento Salva es el mejor lugar para estar”.

Andoni Catalán
Responsable Comercial Producto

