

Montaño Industrial incrementó su cartera de clientes y productividad en un 50% e ingresó a las grandes ligas de la industria automotriz con SolidWorks

Con el objetivo de mantener su competitividad en un entorno globalizado, el sector de manufactura industrial en México se encuentra realizando constantes cambios. Los procesos de producción de las compañías pequeñas y medianas de este rubro, hoy incorporan elementos que les permiten una mayor precisión en sus ciclos de diseño y producción para reducir errores de ensamble y gastos innecesarios, mejorar la calidad de sus productos finales y, todo ello, sin comprometer la viabilidad de un negocio ante la competencia de empresas multinacionales. En estos procesos, la innovación tecnológica juega un papel imprescindible y elegir a un socio de negocios que entienda la operación y provea la tecnología adecuada para lograr dichos resultados, es la clave.

Fundada en 1995 como una compañía orientada a la manufactura de estaciones de ensamble (manual, automática y semiautomática) y de equipo de automatización, Montaño Industrial se ha colocado como una de las principales empresas del ramo en ofrecer una solución integral –diseño mecánico, automatización y fabricación de partes y refacciones– en el país. Basada en Zapopan, Jalisco, Montaño Industrial es una empresa que ha tenido un notable crecimiento de 20% anual desde el año 2000 y hoy cuenta con una planta laboral de 28 empleados dentro de sus tres áreas: Diseño Mecánico, Maquinado y Automatización. De esta forma, atiende las necesidades de sus clientes dentro de la industria automotriz, metalmecánica, electrónica y plástica.

Anteriormente, la compañía utilizaba herramientas de diseño en 2D para desarrollos de automatización, manufactura y sistemas de ensamble. Sin embargo, en la medida que los procesos de producción y diseño se han vuelto más complejos, y la competencia –especialmente empresas grandes y multinacionales– ha establecido estándares de calidad y de respuesta al cliente sumamente exigentes, las limitaciones de esas herramientas de diseño en 2D se hicieron más notables. Ante este contexto, Montaño Industrial determinó que para competir en un mercado agresivo y globalizado, era necesaria una: **profesionalización** para presentar proyectos a posibles clientes y cerrar contratos rápidamente; **eliminación** de errores antes del maquinado y armado; **precisión** en el desarrollo del diseño de prototipos; **mejora** en la calidad del diseño, al realizar menos modificaciones al mismo y a las piezas terminadas, lo que se traduce en menos ajustes durante el proceso de armado; y finalmente, una **disminución** en los tiempos de entrega de producto terminado al cliente.

PERDIDOS EN 2D

Después de realizar diseños en papel a través de bosquejos, la compañía reconoce que en un inicio el diseño en 2D le permitió tener un panorama más amplio de las piezas, sus dimensiones y su interrelación con el prototipo completo.

“Por muchos años trabajamos con herramientas de diseño mecánico en 2D, lo cual nos permitía contar con una oferta competitiva para nuestros clientes. Sin embargo, los tiempos cambian y las necesidades del mercado también”, dijo el Ing. Octavio Montaño, director general de Montaño Industrial. “No sólo para mantener la operación del negocio, sino para colocar a la empresa en una posición competitiva ante los estándares actuales, era imperante innovar nuestra visión del negocio; nuestros procesos y técnicas: nuestra aplicación de diseño mecánico”.

Montaño Industrial

www.montanoindustrial.com

Reto

Competir en un mercado nacional agresivo y globalizado en la manufactura de estaciones de ensamble y de equipo de automatización, con procesos de diseño y producción más eficientes que optimizarán los recursos existentes de la compañía.

Estrategia

Innovar su plataforma de diseño mecánico a 3D con SolidWorks para lograr una posición de competitividad en el mercado mexicano.

Resultados

Con SolidWorks, Montaño Industrial logró cerrar acuerdos con clientes relevantes dentro de la industria automotriz. Desde entonces, la compañía incrementó su presencia en el sector y hoy estos proyectos representan el **80%** de sus ventas. Además, al trabajar en 3D la compañía aumentó 50% su cartera de clientes, muchos de ellos con gran prestigio en México, en los sectores de automotriz y metalmecánica.

Otros resultados:

- Incremento de productividad en un **50%** en las etapas de diseño, maquinado, armado y puesta en marcha del desarrollo de un proyecto
- Ahorro de **20%** en materia prima al desarrollar menos prototipos y tener una mayor precisión
- Entrega de producto terminado al cliente, con mayor calidad y rapidez. El diseño, maquinado, armado y puesta en marcha de una estación de ensamble compleja, se redujo de **6 a 3 meses**.

Al tener esta necesidad, en Montaña Industrial se tomó la decisión de migrar sus aplicaciones de diseño mecánico en 2D a soluciones en 3D, habilitando a su departamento de diseño con cuatro licencias de SolidWorks Office y una de SolidWorks Professional. En este sentido, Insoft*, distribuidor autorizado de SolidWorks en Guadalajara, además de brindar consultoría para realizar una migración exitosa de la plataforma tecnológica, ha proporcionado a la compañía capacitación y soporte técnico con el objetivo de aprovechar al máximo la solución.

ENTRANDO A UNA NUEVA DIMENSIÓN: LAS “GRANDES LIGAS”

Al utilizar el software de diseño mecánico en 3D de SolidWorks, Montaña Industrial aumentó 50% su cartera de clientes en las industrias automotriz y metalmecánica. La presentación de proyectos cambió radicalmente y permitió proyectar a la compañía de una manera más profesional. El éxito en el desarrollo de nuevos negocios, incrementó su presencia en el sector automotriz y hoy estos proyectos representan el **80%** de sus ventas.

Con la solución de SolidWorks implementada, el diseño, maquinado, armado y puesta en marcha de una estación de ensamble compleja, se redujo de **6 a 3 meses**. De esta forma, la compañía incrementó su productividad en un **50%** en las etapas del proyecto señaladas y ha generado ahorros de hasta **20%** en materia prima al contar con una herramienta en 3D que le ha brindado una mayor precisión. Asimismo, cabe destacar que el proceso de comunicación con sus clientes ha sido más eficiente al utilizar eDrawings®, ya que pueden recibir, revisar y compartir comentarios sobre el diseño del producto en 3D, en cuestión de segundos, y ser enviados por correo electrónico.

“Al migrar nuestra plataforma de diseño a 3D, Montaña Industrial entró a una nueva dimensión, ya que nos dimos cuenta de las limitaciones que teníamos al trabajar en 2D. Hemos logrado que la entrega del producto terminado al cliente sea con mayor calidad y rapidez y el incremento de nuestra productividad, aunado a la profesionalización del acercamiento a prospectos, se reflejó inmediatamente en las ventas”, comentó el Ing. Montaña. “En el 2001, después de competir con las grandes empresas de automatización en México para la industria automotriz, presentamos a uno de nuestros principales clientes actualmente el proyecto en 3D, lo que nos dio una gran ventaja frente otras compañías que eran de mayor tamaño que nosotros; sin embargo, obtuvimos el contrato. Éste fue el inicio para que Montaña Industrial se posicionará como una empresa de las grandes ligas”.

Además la compañía señaló que, la inversión en innovación tecnológica para migrar a 3D, en ningún momento representó una carga para la operación cotidiana y le permitió mantener un flujo de efectivo más sano en su proceso de modernización.

“En SolidWorks encontramos a un verdadero socio de negocios que ha entendido nuestras necesidades y las de nuestros clientes, y nos ha ayudado a evolucionar nuestra tecnología y capacidades para lograr una posición de competitividad en el mercado”, finalizó el Ing. Montaña.

“En SolidWorks tenemos el compromiso de ser el socio tecnológico que contribuya con las empresas, sin importar su tamaño o giro, para lograr altos niveles de competitividad, mediante la innovación y eficiencia de sus procesos”, mencionó Ángel Ribó, gerente Nacional de Ventas, SolidWorks México.

*www.insoftnc.com

###