

Motorarg Bombas y Motores S.A.

PERFIL

Motorarg es la empresa más importante en producción de motores y autobombas sumergibles. Tiene más de 50 años de trayectoria en el mercado nacional e internacional. Además, cuenta con una sólida red de distribuidores y ofrece servicio técnico altamente capacitado.

Fundada en 1957, la compañía nace con el objetivo de producir motores para el mercado argentino desde Valentín Alsina, Lanús (provincia de Buenos Aires). Con el pasar de los años inauguró su segunda planta fabril en Villa Mercedes, provincia de San Luis. A partir de 1991 se convirtió en representante exclusivo para el país de la línea de electrobombas Pedrollo Italia, razón por la cual incrementó su línea de productos de electrobombas centrífugas y sumergibles de múltiples aplicaciones y propósitos.

En la actualidad Motorarg tiene 2000 clientes en todo el país, ya sea por venta directa o por distribuidores con una facturación prevista para 2012 de 85 millones de pesos. Además, exporta sus productos a Bolivia, Brasil, Chile, Italia Estados Unidos, Paraguay y Venezuela.

ANTECEDENTES Y PROBLEMÁTICA

En este contexto, la compañía manejaba muchos datos entre sus diferentes áreas del negocio: Servicio Técnico, Recursos Humanos (RRHH), Administración, Comercio Exterior y Producción. Esto les generaba un gran volumen de información que era complejo para organizar. Por esta razón, la compañía necesitaba un sistema que les permitiera unificar y categorizar los datos según el sector al que correspondían. Otro aspecto que pretendían mejorar era la organización interna de carga de órdenes que se realizaba en papel, lo que le demandaba mucho tiempo al personal.

SOLUCIÓN

Por esta razón, Diego Vannoni, Director Comercial de la compañía y líder del proyecto, señala, "Necesitábamos una solución que simplificara nuestros procesos y optimizara el tiempo de las diferentes áreas, por lo que en 2010 comenzamos a evaluar lo que nos ofrecían los diferentes proveedores del mercado buscando una herramienta que se ajustara a las necesidades de una PyME, hasta que nos decidimos por Softland Logic ya que respondía

a las necesidades de todos los sectores de nuestro negocio. En este sentido, la clave de la elección fue por los módulos de Producción, Reparaciones (servicio técnico), y RR.HH”.

Así, la compañía adquirió la solución completa de Softland Logic incluyendo el módulo específico de Gestión de la Producción. Uno de los principales beneficios que la solución de Softland aportó a Motorarg fue la flexibilidad, porque la misma se adaptó a sus necesidades sin complicaciones. También se optimizaron los procesos internos reduciendo los tiempos de carga y organizando las órdenes de compra, reparación y venta, ya que estos procesos se informatizaron, con lo cual además se ganó agilidad y control de los insumos, pedidos y mercaderías que comercializan.

“Otro aspecto a destacar de Softland Logic es que es un producto amigable al usuario lo que agiliza el tiempo de capacitación de los empleados. Esto se vio reflejado en que los usuarios se adaptaron rápidamente y se habituaron al uso de su lógica”, agrega Vannoni.

De esta forma, Softland Logic se encarga de la gestión del negocio de Motorarg, que en la actualidad corresponde al 50% del mercado de electrobombas sumergibles, y el 30% de los mercados de bombas de superficie y electrobombas para desagote lluvia y cloacal, respectivamente.

FICHA TÉCNICA DEL ENTREVISTADO

Nombre completo: Diego Vannoni.

Función en el proyecto: líder de proyecto.

FICHA TÉCNICA DEL PROYECTO

Actividad de la compañía: Producción de motores y bombas de agua.

Solución adquirida: Softland Logic.

Fecha de adquisición: Febrero de 2011.

Cantidad de usuarios: 30.

Sitio Web: www.motorarg.com.ar