

Nestor A. Marozzi S.A.

Servicio de excelencia en Argentina.



HISTORIA

Mov.- Nos puede presentar su empresa, con un poco de historia sobre su conocida empresa.

Nuestra empresa surge en el año 1985, como una unipersonal dedicada a la compra-venta de camiones, acoplados, semirremolques y servicios relacionados a los mismos. El continuo crecimiento de la misma nos llevó a la necesidad de formar una Sociedad Anónima presentando de esta manera una empresa jurídicamente más organizada.

Al ser pioneros en la actividad con instalaciones en la ciudad de Salta, podemos decir que abarcamos gran parte del mercado, tenemos un importante posicionamiento, y seguimos expandiendo el mismo fuera de las fronteras de nuestra provincia.

Así, desde el año 1991 y bajo esta nueva forma jurídica, continuamos brindando un servicio de excelencia, que nos permitió marcar nuestra trayectoria en el rubro, ampliando nuestro mercado y ofreciendo mayores productos y servicios a nuestros clientes y comunidad en general.

A principio del año 2012, entendiendo las necesidades y demandas de la región, hemos realizado una importante inversión e innovación en el negocio, a través de la adquisición de autoelevadores, torres de iluminación, grupos electrógenos, tijeras y brazos, con la finalidad de ofertar las mismas en venta y alquiler.



ler. Hemos construido acuerdos de asociación estratégica con fábricas proveedoras y empresas de otras jurisdicciones que nos permitieron continuar con este crecimiento, priorizando siempre el servicio al cliente y manteniendo excelentes relaciones con nuestros proveedores. A lo largo de sus 30 años de historia, el capital social de la empresa se mantuvo en manos de sus fundadores, situación que persiste a la fecha y que constituye uno de sus principales pilares y principios.

Mov.- Su empresa se está desarrollando de manera considerable es estos últimos años, ¿cómo está la empresa implantada en el mercado?

El haber entendido el cambio que se venía generando en el mercado y haber visto las nuevas necesidades de servicios que requería el mismo, nos ha permitido impulsar un crecimiento sostenido y diría hasta exponencial de la empresa. Por supuesto siempre apoyados por nuestros principales proveedo-

res, que confiaron en ella, en nuestras estrategias, en nuestra gente. Al ser pioneros en la actividad con instalaciones en la ciudad de Salta, podemos decir que abarcamos gran parte del mercado, tenemos un importante posicionamiento, y seguimos expandiendo el mismo fuera de las fronteras de nuestra provincia. Avanzar hacia Jujuy, Tucumán, Catamarca y Santiago del Estero, son todos desafíos y metas que vamos alcanzando en virtud al fuerte trabajo en equipo, a considerar a cada cliente como único, al brindar un servicio integral.

PRODUCTOS

Mov.- ¿Qué tipo de productos ofrecen a los clientes?

El hecho de estar ubicados en una zona estratégica del norte argentino, con diferentes actividades económicas, nos vemos obligados a ofrecer una amplia variedad de equipos y productos, en función a las necesidades de las economías de cada provincia. En el caso de las mineras, que se encuentran en su mayor parte en las provincias de Salta y Jujuy, los equipos que ofrecemos son

La marca Haulotte ya está impuesta a nivel nacional, ofreciendo un producto de máxima calidad acompañado de un equipo de trabajo y un capital humano con quienes compartimos valores y responsabilidades para el mejor desarrollo de la misma. Haulotte es una marca que representa seguridad, eficiencia y que nos ha acompañado en nuestro crecimiento, entendiendo nuestras necesidades y valorado nuestra experiencia. Esto por supuesto es trasladado a nuestros clientes, quienes ya ven en la marca Haulotte un certificado de garantía.



los brazos articulados, manipuladores, tijeras, y los mismos son requeridos por las empresas constructoras, con adjudicaciones de obras de importancia. En el caso de las empresas de servicios (instalaciones eléctricas, informática y climatización) sus necesidades abarcan desde las tijeras, plataformas, brazos articulados y manipuladores.

Mov.- ¿Para qué tipo de aplicaciones están destinados sus productos?

Las aplicaciones de nuestros productos están destinadas tanto para la construcción de mega naves, como para la explotación de productos mineros y la construcción y mantenimiento de locales comerciales. Día a día se descubren los beneficios de trabajar con estos equipos y las ventajas de su uso en la realización de las obra, por lo que se amplía el horizonte de aplicaciones.

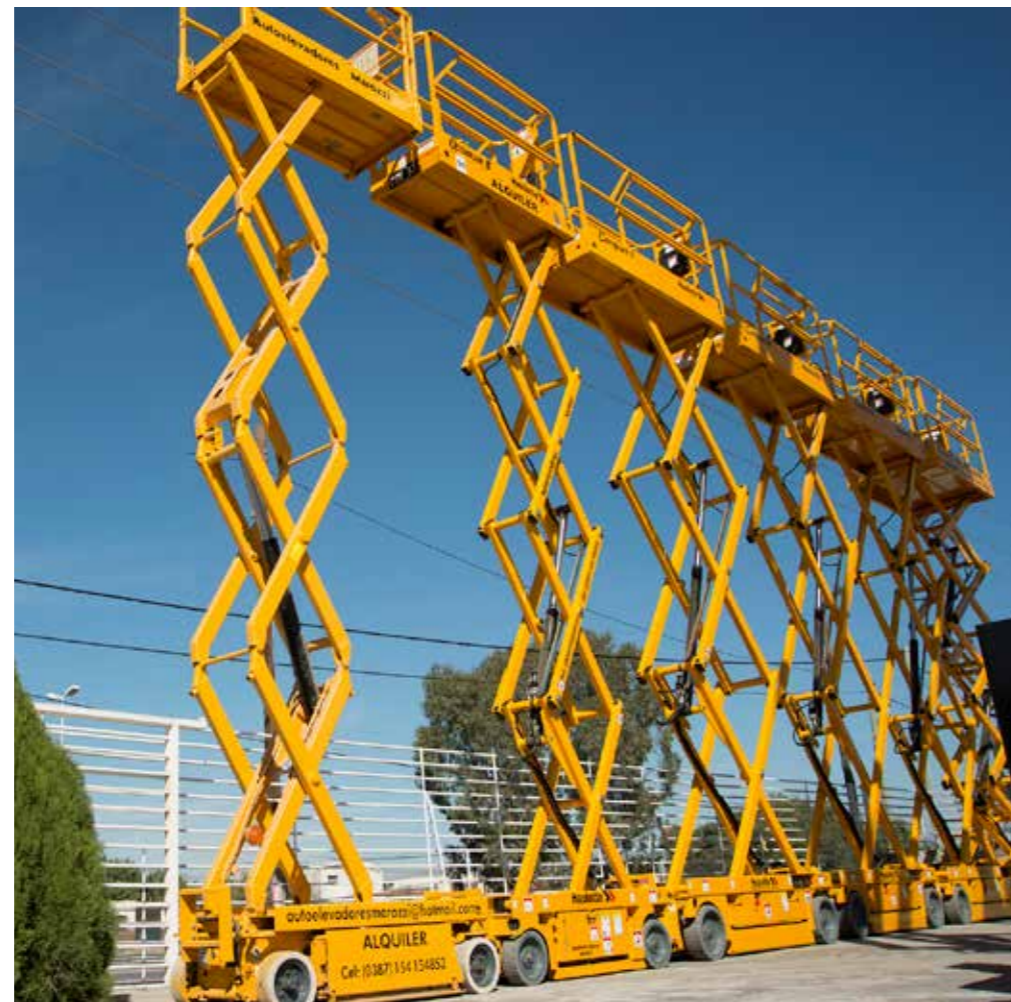
Mov.- ¿Existe alguna máquina que se demande más que las demás?

Las máquinas más demandadas por nuestros

clientes son las tijeras, tanto eléctricas como diésel, para los trabajos de mantenimientos e instalaciones eléctricas. Las empresas cada vez adquieren más responsabilidad y participación en el hecho de trabajar con equipos que cumplan las máximas condiciones de eficiencia y seguridad. Los requisitos exigidos por las aseguradoras de riesgo de trabajo en relación a las condiciones laborales y equipamientos con las que se trabajan, llevan a nuestros clientes a aumentar la demanda por estos equipos que son sinónimos de confiabilidad.

Mov.- ¿Cuándo entendió que AWP's (manipuladores y plataformas) podía ser interesante para su empresa?

Contando con una cartera de cliente tan amplia a lo largo de nuestra trayectoria, captamos las necesidades del mercado y apostamos a este nuevo emprendimiento, con la certeza de que el resultado será seguir acompañando el desarrollo y crecimiento de nuestros clientes que buscan contar con equipos que le permitan cumplir con exigencias de seguridad y productividad.



El principal factor que nos motivó a elegir la marca que hoy representamos, fue precisamente la relación calidad/precio y la excelente comunicación lograda con todos los sectores de Haulotte Argentina, que hizo que la misma se afanzara y facilitara las inversiones exclusivamente en máquinas de la marca Haulotte.

“ Entendemos que hemos logrado ser referentes principales en el mercado del alquiler de máquinas para trabajos en altura. ”

Mov.- ¿Por qué Haulotte? ¿Cuál es el valor adjunto de esta marca?

La marca Haulotte ya está impuesta a nivel nacional, ofreciendo un producto de máxima calidad acompañado de un equipo de trabajo y un capital humano con quienes compartimos valores y responsabilidades para el mejor desarrollo de la misma. Haulotte es una marca que representa seguridad, eficiencia y que nos ha acompañado en nuestro crecimiento, entendiendo nuestras necesidades y valorado nuestra experiencia. Esto por supuesto es trasladado a nuestros clientes, quienes ya ven en la marca Haulotte un certificado de garantía.

Mov.- ¿Son unos productos con una buena relación calidad/precio?

Sí, estamos totalmente convencidos de esta relación. Cuando nos decidimos a invertir en este negocio, el principal factor que nos motivó a elegir la marca que hoy representamos, fue precisamente la relación calidad/precio y la excelente comunicación lograda con todos los sectores de Haulotte Argentina, que hizo que la misma se afanzara y facilitara las inversiones exclusivamente en máquinas de la marca Haulotte.

Mov.- ¿Qué diferencia sus máquinas Haulotte del resto de su competencia?

Entendemos que al ser nuevos en el mercado y contar un gran stock y variedad de máquinas de primera línea, 0 km., y otras con

Creemos que “trabajar en equipo” genera una de las ventajas principales en el momento de ofrecer nuestros servicios y ejecutar los mismos. Desde el sector de ventas y comercial, hasta los talleres, servicios de postventa, contaduría y administración, entendemos que el trato con los clientes y proveedores es primordial y buscamos la excelencia en el mismo.

muy poco uso, pone en evidencia al cliente que se encuentra ante equipos con los cuales no tendrá más que disponer de algunas horas al mes para servicio de mantenimiento y no para reparaciones de máquinas con muchas horas de uso, que redundan en perjuicio de la producción y por lo tanto, de su rentabilidad en el negocio.

ESTRATEGIAS

Mov.- ¿Qué radio de acción y qué regiones cubre su empresa?

Actualmente nuestra empresa brinda sus principales servicios a empresas mineras y constructoras que se encuentran en la región noroeste del país, principalmente en las provincias de Salta y Jujuy. No obstante, hemos logrado expandirnos a Tucumán, Santiago del Estero y Catamarca, donde la demanda de nuestros servicios va creciendo considerablemente en el tiempo. El poder cumplir



con los pedidos de nuestros clientes en tiempo y forma, ya que contamos con logística propia, nos ha permitido expandirnos en la región, al demostrar seriedad y compromiso con los trabajos asumidos.

Mov.- ¿Puede presentarnos a su equipo de trabajo?

Contamos con un excelente equipo de trabajo. Creemos que “trabajar en equipo” genera una de las ventajas principales en el momento de ofrecer nuestros servicios y ejecutar los mismos. Desde el sector de ventas y comercial, hasta los talleres, servicios de postventa, contaduría y administración, entendemos que el trato con los clientes y proveedores es primordial y buscamos la excelencia en el mismo. Una de las principales características de nuestro equipo es la empatía, el ponernos en el lugar del otro (cliente, proveedor, compañero de trabajo), nos permite entender sus necesidades, dar soluciones rápidas, facilita la colaboración. Creamos excelente ambiente y condiciones de trabajo.

El poder cumplir con los pedidos de nuestros clientes en tiempo y forma, ya que contamos con logística propia, nos ha permitido expandirnos en la región, al demostrar seriedad y compromiso con los trabajos asumidos.

Mov.- ¿Qué cuota de mercado tiene su empresa en este momento?

Con el crecimiento alcanzado en los últimos años, estimamos contar con una porción importante. Entendemos que hemos logrado ser referentes principales en el mercado del alquiler de máquinas para trabajos en altura.

Mov.- ¿Con cuántas personas cuentan para el servicio post venta? ¿Tienen talleres móviles? ¿Qué estructura tiene el servicio de atención al cliente?

Nuestra empresa cuenta con un local de 8.000 metros cuadrados de superficie, en el cual se encuentran espacios de exhibición, oficinas de administración y ventas, y 2.000 m. cuadrados cubiertos destinados para el área de servicio. Es por ello que contamos con una dotación de 14 personas altamente capacitadas, siete de las cuales pertenecen al sector de taller y siete al área administrativa-comercial y atención al cliente.

En relación a los talleres móviles, no vemos la necesidad del mismo en este momento, teniendo en cuenta que trabajamos prácticamente con unidades nuevas, pero si contamos con camionetas 4 x4 afectadas exclusivamente al área de servicio. Por supuesto, no descartamos su implementación en el futuro y desde ya que está incluida en nuestros planes a corto plazo.

Mov.- ¿Qué valor añadido les ofrece en este momento su empresa a los clientes?

Entendemos que la ubicación geográfica en la que nos encontramos forma parte de un valor agregado hacia nuestros clientes, quienes en algunos casos poseen obras en varias provincias o localidades vecinas, y coordinar el servicio desde un punto medio, les facilita en cierto modo la contrata-

“

Nuestro objetivo es seguir creciendo, expandiéndonos en la región, acompañar a la economía, y como siempre, tratar de hacer una buena lectura del mercado y prever situaciones y oportunidades. Creemos en el futuro de este negocio y apostamos por el mismo.

”

ción. Por otro lado, creemos que también es un valor agregado el poder entender lo que realmente necesitan, poder cumplir con sus expectativas, dar soluciones ágiles y al momento. El contar con equipos nuevos nos permite brindar servicios de mantenimientos y no de reparación, siendo éstos muchos más ágiles y concretos.

Mov.- ¿Cuál es su previsión para el próximo año?

Somos altamente positivos, el dinero invertido en este negocio así lo demuestra. Por supuesto que hay factores externos que no manejamos, como ser el contexto político y económico. Pero nuestro objetivo es seguir creciendo, expandiéndonos en la región,

acompañar a la economía, y como siempre, tratar de hacer una buena lectura del mercado y prever situaciones y oportunidades. Creemos en el futuro de este negocio y apostamos por el mismo.

Mov.- ¿De qué forma planea expandir la empresa en el futuro en su región?

Estamos armando un plan estratégico a largo plazo, que nos permita una expansión muy importante en la región. Considerando desde la incorporación de personal en el área comercial, aumentar las inversiones en equipos y la apertura de una sucursal en la ciudad de Tucuman, para poder estar siempre lo más cerca posible de los mercados que requieren de nuestros servicios.

