

## **15 Seminario ProPymes. El compromiso de Techint con su cadena de valor**

### **Diacrom – Proveedor de Exiros (insumos para industria petrolera)**

Andrés Spak, Presidente

**Ubicación:** Munro, Buenos Aires. Está fabricando una nueva planta en el Parque Industrial de Pilar.

**Productos:** Vástagos de bombeo y recuperación de piezas industriales

**Dotación:** 50 empleados

**Año de inicio de operaciones:** 1952



Fundada en 1952, Diacrom fue la primera empresa argentina en recuperar piezas por medio del proceso de cromado duro. Produce vástagos de bombeo para el sector de petróleo y gas, siendo el único fabricante en Latinoamérica que manufactura la línea completa de estos productos. También realiza la recuperación de piezas para las industrias minera, naviera, eléctrica, ferroviaria, siderúrgica, nuclear, papelera, plástica, aeronáutica y automotriz, entre otras. Para fomentar su innovación, Diacrom posee convenios de intercambio tecnológico con empresas en Alemania, Holanda, Inglaterra y EEUU. Sus productos están certificados bajo normas ISO 9001:2008. Internamente también realiza un trabajo importante en Investigación y Desarrollo, habiendo elaborado una línea de metalizado de vástagos de bombeo y una línea de repuestos Premium para bombas alternativas, entre otros productos.

Diacrom está construyendo una planta de última tecnología en el Parque Industrial de Pilar, con una inversión de \$45 millones. Su principal objetivo para el 2017 es terminar la obra en Pilar y eventualmente mudar todas las líneas de producción para esa planta. Exporta el 23% de su producción a Brasil, Bolivia y Perú, y en el último año tuvo ventas totales por \$46 millones.

#### **Acciones con ProPymes:**

- **Financiamiento:** Diacrom recibe apoyo institucional de ProPymes para sacar créditos del BICE que permitan una inversión de \$45 millones en la construcción de la nueva planta en Pilar.
- **Capacitación:** Se realizaron con ProPymes capacitaciones de empleados en gerenciamiento y comunicación.

### **Metalfor – Cliente de Ternium Siderar (maquinaria agrícola)**

Luis Dadomo, Presidente

**Ubicación:** Marcos Juárez, Córdoba

**Productos:** pulverizadoras, cosechadoras, fertilizadoras, equipos frutales y tolvas

**Dotación:** 527 empleados

**Año de inicio de operaciones:** 1970



Fundada por Luis Dadomo a los 20 años en 1970, Metalfor es líder en pulverizadoras autopropulsadas y también produce cosechadoras, tolvas y tractores. Tiene el 50% del mercado argentino de pulverizadoras y es el principal fabricante de maquinaria agrícola del país, teniendo en cuenta su volumen de facturación por la venta de productos, repuestos y servicios. A lo largo de los años se ha tecnificado, modernizando sus procesos con corte láser y robots de soldadura. Su principal logro del último tiempo fue desarrollar en 2012 la Pulverizadora 7040 y en el 2015 la Pulverizadora 7030, más livianas y económicas que le permitieron adaptarse a las situaciones del mercado y mantener los niveles de producción y empleo de la empresa. También Metalfor apuesta constantemente a la innovación de sus productos, ejemplo de ello es el Premio TerniumExpoagro a la innovación agroindustrial logrado en las últimas semanas por el desarrollo de un nuevo botalón de 41 metros. Tiene dos plantas en Argentina (Marcos Juárez y Noetinger, Córdoba), y una planta en Brasil (Ponta Grossa), que suman un total de 42.000 mts<sup>2</sup>.

Metalfor dedica la mayor parte de su producción al mercado interno, pero exporta sus productos a distintos mercados de América Latina, Europa del Este y África, y aún hoy continúa explorando nuevos mercados y participando de importantes exposiciones a nivel mundial. En los últimos 10 años realizó inversiones constantes, llegando a un total de

más de \$29 millones. Debido al reciente auge del sector de maquinaria agrícola, del 2015 al 2016, aumentó su producción en un 50%, llegando a las 900 unidades. En este mismo periodo, aumentó su plantilla de empleados en un 7%, alcanzando actualmente los 527 empleados. En 2016 Metalfor tuvo una facturación de \$910 millones.

#### **Acciones con ProPymes**

- **Asistencia Industrial:** El programa le dio apoyo en 13 etapas de asistencia industrial para el armado de una línea de montaje, mejora de procesos, asistencia en soldadura, entre otras.
- **Capacitación:** Se capacitaron 439 personas, de las cuales 308 realizaron cursos "In-Company".
- **Crédito ProPymes:** Entre 2013 y 2015 se entregaron créditos de US\$ 850.000 para la instalación de equipos de corte laser, corte plasma, robot de soldadura, plegadoras y auto levadores.
- **RRHH:** En el 2014 se realizó análisis y diagnóstico vinculada a estructura gerencial de la empresa.

#### **Macoser – Cliente de Ternium Siderar (línea blanca)**

Ricardo Giletta, Gerente General

**Ubicación:** San Francisco, Córdoba

**Productos:** máquinas de coser Singer, cocinas, hornos, y anafes

**Dotación:** 300 empleados

**Año de inicio de operaciones:** 1954



Macoser es una empresa familiar y nacional fundada en 1954, y licenciataria de Singer en la Argentina desde 1984. Produce las tradicionales máquinas de coser Singer y una amplia gama de productos de cocción bajo la marca "Florencia", entre ellos cocinas, hornos eléctricos de empotrar, y anafes a gas e inducción. Cuenta con certificación de su proceso de diseño, producción y comercialización de cocinas a gas bajo las normas ISO 9001:2015 otorgada por IRAM Argentina, y sus productos están clasificados como "Clase A", lo cual implica un menor consumo y consecuentemente un menor costo de operación. Posee dos plantas industriales en San Francisco, Córdoba, con un total de 18.000 m<sup>2</sup> cubiertos.

Macoser posee el 15% del mercado interno de equipos de cocción y un 60% del mercado de máquinas de coser doméstico. Desde el 2006 mantuvo un alto nivel de inversiones, sumando un total de \$ 150 millones. Durante estos diez años aumentó la cantidad de unidades producidas en un 65%, y también su plantilla de empleados en un 25%, llegando a tener actualmente 250 empleados en las plantas de Córdoba y 50 empleados en oficinas en Buenos Aires. El principal logro del 2016 para Macoser fue la puesta en marcha una nueva línea de productos, incorporando los hornos de empotrar, los anafes a gas e inducción. Este año tuvo ventas por \$650 millones.

#### **Acciones con ProPymes:**

- **Financiamiento:** Crédito de U\$S 500.000 en los años 2010 y 2011.
- **Asistencia industrial:** 15 etapas de asistencias industriales realizadas durante los últimos años. Apoyo en la instalación de planta en el Parque Industrial de San Francisco de Córdoba.
- **Capacitación:** Se capacitaron 263 personas en 27 distintos cursos, entre ellos el Programa de Desarrollo Profesional desde su inicio, el programa de Mandos Medios, de Alta Dirección del IAE y Empresas de Familia.

#### **Tecmade – Proveedor de Tenaris (Insumos para acéris e industrias)**

Agustín Dulcinelli, Gerente General

**Ubicación:** Villa Lugano, CABA

**Productos:** Cañones de punzado y accesorios para la industria petrolera. Estructuras para paneles solares.

**Dotación:** 26 empleados

**Año de inicio de operaciones:** 1973



Tecmade es una empresa familiar, fundada por Valdo Dulcinelli en 1973, y dirigida actualmente por su hijo, Agustín Dulcinelli. Produce cañones de punzado y accesorios para la industria de petróleo convencional y no convencional. Además, recientemente diversificó su producción con la incursión en estructuras para paneles solares. Tiene también la

representación de empresas internacionales en Argentina, tales como las italianas Maina Trasmissioni, Officine Montorfano, Conte Metal Mec, entre otras. Tecmade es una empresa que tradicionalmente se orientó a la exportación. En los últimos 5 años migró hacia la provisión del mercado local por condiciones de mercado, siendo un objetivo volver a exportar. La compañía se encuentra certificada bajo normas ISO 9001 e ISO 14001.

Tecmade ya está trabajando en actividades en Vaca Muerta desde sus comienzos como proveedor de operadoras petroleras. En 2014 y 2015 invirtió alrededor de \$7 millones en maquinarias e instalaciones para prepararse para el desarrollo del yacimiento. A pesar de la crisis internacional del petróleo, en los últimos años aumentó su facturación, y tuvo ventas en el 2016 por \$36,60 millones.

#### **Acciones con ProPymes:**

- **Asistencias industriales:** En 2005 ProPymes prestó asesoría para la implementación de ISO 9001-2000 que se terminó de certificar en 2008. Además, TenarisSiderca puso a disposición de Tecmade su sala de mediciones para la calibración de sus patrones de rosca. Por último, en 2013 el Departamento de Mecánica Aplicada de Tenaris asesoró a Tecmade en la elección de los materiales para su proyecto de bombeo hidráulico compensado.
- **Promoción de exportaciones:** A través de ProPymes, Tenaris puso a disposición de Tecmade sus oficinas y facilidades logísticas en Colombia e Italia, facilitando su inserción en esos mercados.
- **Capacitación:** Se realizaron con ProPymes capacitaciones sobre pozos e hidrocarburos no convencionales.
- **Compra de maquinaria:** Se asistió a Tecmade en el proceso de adquisición de equipamiento.

#### **Mero S.A. - proveedor de Tecpetrol (servicios petroleros)**

Eduardo Rabanal, Gerente

**Ubicación:** Comodoro Rivadavia, Chubut

**Servicios:** Servicios de mantenimiento de instalaciones petroleras y gasíferas

**Dotación:** 90 empleados

**Año de inicio de operaciones:** 1984



Mero S.A. es una empresa de servicios petroleros y gasíferos, especializada en limpieza y mantenimiento de instalaciones. Entre otros servicios, realiza análisis predictivo de combustibles y lubricantes, extracción y transporte de residuos petroleros, y reparación de tanques y otros recipientes de la industria del petróleo y gas. Tiene 4 bases con operaciones en Comodoro Rivadavia, Las Heras, y los yacimientos El Tordillo y Valle Hermoso. Sus servicios están destinados principalmente al mercado interno, pero han realizado trabajos en Bolivia y Brasil en pequeña escala.

Ante la crisis de su sector, afectado fuertemente por la caída en el precio internacional del petróleo desde fines del 2014, Mero S.A. logró adaptarse con la reducción de costos a través de la búsqueda de eficiencias. De esta forma, desde el 2006 aumentó su facturación continuamente en un 590%, llegando en 2016 a los \$156,04 millones en ventas. En el mismo periodo realizó inversiones por \$ 25,5 millones, siendo el 2015 el año con mayores inversiones (\$7,1 millones).

#### **Acciones con ProPymes:**

- **Asistencias industriales:** Con ProPymes se realizó un diagnóstico inicial de la situación de la empresa y sus necesidades de apoyo. Como respuesta, se asistió en la elaboración de un Cuadro de Mando Integral, fundamentado en las perspectivas financieras, foco en el cliente, proceso interno, aprendizaje y crecimiento. También se brindó apoyo a los mandos gerenciales en la elaboración de proyecciones y el establecimiento de metas y objetivos estratégicos futuros, y su seguimiento y monitoreo. Asimismo, se trabajó en conjunto con ProPymes para la elaboración y puesta en marcha de un Tablero de Control Operativo, donde están desarrollados todos los objetivos y planes de Acción de mejora de productividad, llamado internamente "Mero 2016-2018".
- **Capacitaciones:** Los empleados de Mero participan continuamente del programa de Mandos Medios de ProPymes, buscando llegar a contar con equipos de alto desempeño. Además, se realizaron capacitaciones para incrementar las capacidades de los mandos gerenciales en temas de gestión, desarrollo del capital humano, y trabajo por objetivos.