



ROTOMPLAST S.A.

Moldeo Rotacional de Termoformados

TACTICA

***CASOS DE
EXITO***



“Antes teníamos que contar las bolsas a mano para saber si teníamos suficiente material”

Rotomplast es una Industria Argentina con más de 30 años en el sector que, a través del rotomoldeo, fabrica los productos más grandes, diversos y funcionales que forman parte de nuestras actividades diarias. Como por ejemplo tanques de aguas, contenedores de residuos, pallets, entre otros.

Conversamos con Rubén Lagos, vicepresidente de Rotomplast, quién nos contó su necesidad de profesionalizar sus procesos y cómo **TACTICA CRM** solucionó cada una de sus inquietudes:

*“El rotomoldeo se utiliza especialmente para fabricar productos de gran tamaño. Somos una pyme conformada por 11 personas, que en agosto de 2019, con el cambio de dueños que vivió la empresa, tomamos la decisión de adquirir **TACTICA CRM** porque hasta ese momento no contábamos con ningún sistema de gestión”, resume Rubén y explica que urgía la necesidad de encontrar una herramienta de gestión que unificara todos los sectores, así producción, la gestión comercial, facturación y stock estuviesen incluidos en un solo circuito. Luego decidieron integrar la gestión contable.*

Aquí es donde **TACTICA CRM** entró en acción, siempre encontrando la manera de automatizar las industrias, dando soporte y simplificando las tareas de todos los días.



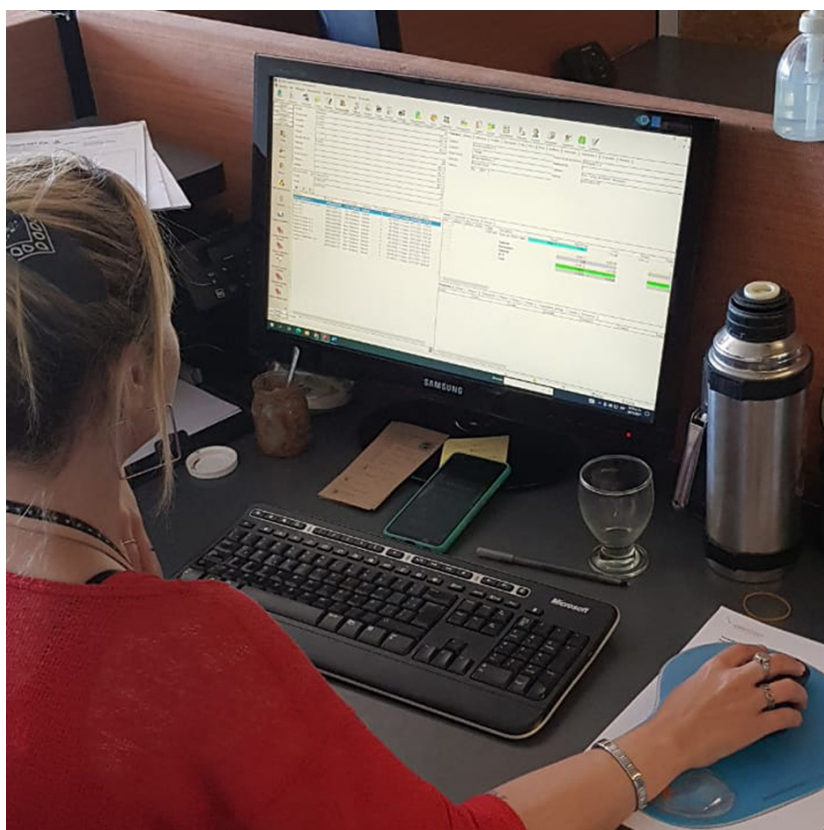
Rotomplast tenía su sistema de gestión abocado al sector contable, todas las demás actividades se registraban manualmente... *“En la práctica perdés el control, no tenés estadísticas de ventas, te manejas en la neblina. En cambio ahora nos manejamos con instrumentos claros y precisos”,* destacan desde la empresa y comparten un recuerdo histórico: *“antes teníamos que contar las bolsas a mano para saber si teníamos suficiente material”.*



EL DESAFÍO: El orden para alcanzar la eficiencia

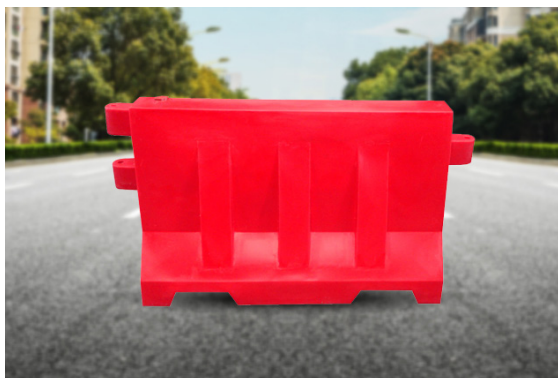
Ordenar y profesionalizar la actividad fueron los objetivos principales de Rotomplast al buscar un software de gestión y gracias a **TACTICA CRM** lograron cambiar por completo. *“Si bien tenemos que seguir mejorando nosotros mismos para optimizar cada etapa de la gestión, hemos mejorado un montón. Antes no llevábamos un registro de stock, no sabíamos cuánta materia prima y producto terminado teníamos, tampoco teníamos datos sobre mercadería en tránsito ni órdenes de productos. Ahora, tener todo esto ordenado nos permite hacer más fáciles las órdenes de compra, de trabajo, y generar un proceso más fluido con toda la información vinculada”,* destaca Rubén.





Paso a paso

La implementación fue rápida, resume Rubén; la pandemia requirió la adaptación del equipo al trabajo remoto, pero enseguida *“volvimos a capacitarnos para adecuar el sistema a nuestras necesidades y ver, por ejemplo, el tema de asientos diarios y toda la parte contable que es muy importante. Ahora tenemos otra etapa por delante... el manejo de los distintos depósitos”*, explica y comenta que, gracias a contratar el servicio de **TSPlus** para **TACTICASOFT**, pudo conectar tres de sus notebooks



en forma on-line haciendo del teletrabajo una herramienta más eficiente, logrando organizar una parte del equipo en la oficina y manejar el resto del proceso en forma remota simultáneamente, evitando de esta manera propagar los contagios. *“Nuestra secretaria estuvo 9 meses trabajando home office y durante todo el tiempo resultó como si estuviéramos todos en la oficina”,* recuerda Rubén.

La puesta en marcha del sistema resultó ágil y autónoma, recurriendo eventualmente de forma remota al soporte técnico de **TACTICA CRM** sólo en algunas partes del proceso. *“Ahora sabemos qué cosas tenemos que corregir para seguir mejorando.”,* explica.

Resultados en números

Con la llegada de **TACTICA CRM** a la empresa se logró dar un seguimiento a la producción, a las ventas, definir la merma por diferencia de stock, estimar las pérdidas de materiales, ver fallas por material, etc. También se obtuvieron estadísticas de venta por producto, por color y demás variables. *“Hoy armamos las propias tablas dinámicas con el sistema y nos ayuda a controlar pagos, deudas y pendientes. Es genial”.*

CASOS DE EXITO



ACERCA DE ROTOMPLAST

Los productos que fabrica Rotomplast son construidos a través del Sistema de Moldeo Rotacional o Rotomoldeo, con polietileno de media densidad. Ellos mismos definen a su actividad como una combinación de trabajo artesanal e Industrial, que da como resultado productos de alta resistencia al uso intenso y a las inclemencias externas, motivo por el cual la empresa abastece con una gran variedad de productos finales a distintas industrias, entre ellas: productos para vialidad, pallets de plástico para la industria alimenticia, contenedores de residuos, juegos para el aire libre, entre muchas otras más.

Toda la información sobre la empresa y su experiencia está disponible en <https://rotomplastsa.com.ar/>



ROTOPLAST S.A.

Moldeo Rotacional de Termoformados

***CONTÁCTENOS PARA UNA
DEMOSTRACIÓN DE COMO
PODEMOS AYUDARLE EN
SU EMPRESA.***

CLIC AQUÍ

tacticasoft.net