



MINDUGAR

CONCRETA EXITOSO PROYECTO EN CD DE SAMSONITE

46

Entregar soluciones confiables a los clientes para el almacenamiento y procesos logísticos ha sido el objetivo de Mindugar; y calidad que le ha permitido consolidarse en el mercado como una empresa de calidad y un aliado para el desarrollo y crecimiento de sus clientes. ¡Grandes empresas ya han confiado en Mindugar!

Con más de 47 años de trayectoria, Mindugar se ha consolidado como una de las principales empresas de estructuras metálicas del país, destacando constantemente por la calidad de las soluciones, el diseño y el equipo de profesionales, quienes están enfocados en ofrecer y entregar soluciones de acuerdo a las diferentes necesidades de sus clientes.

Mindugar goza hoy de una posición de liderazgo en el mercado, transformándose en un aliado estratégico con tecnología y sofisticación para las empresas en sus necesidades de almacenaje. La empresa ha innovado a la par de los avances de la industria logística, diseñando nuevos productos, implementando mejoras a las soluciones y creando la división de automati-

zación, permitiendo a los clientes obtener una combinación única de almacenaje y moviendo de materiales, convirtiéndose en un apoyo a la gestión de bodegas y centros de distribución.

Este prestigio y reconocimiento en la industria ha llevado a que importantes compañías confíen en las soluciones de Mindugar, tal como lo hizo Samsonite, empresa dedicada a la comercialización y distribución de todo tipo de artículos de maletería, carteras, billeteras y todo lo relacionado al equipaje. Contar con la confianza del mercado es, sin duda, el mejor impulso para las empresas, ya que es un voto de confianza que les permite seguir desarrollando soluciones para enfrentar las nuevas demandas de la industria.

EXPERIENCIA Y CALIDAD CLAVES PARA LA CONFIANZA

Para conocer el proyecto que la empresa desarrolló en Samsonite, Sebastián Gari-goitia, gerente de Logística de la empresa comentó la problemática que tenían y



que los llevó a contar con las soluciones de Mindugar.

“Nuestro Centro de Distribución tenía problemas de espacio. Teníamos que solucionar el problema de la capacidad de almacenamiento y contratamos a una consultora que nos ayudó a levantar el proyecto. En este levantamiento se determinó que el Centro de Distribución debía ampliarse y para eso hicimos una licitación con varios proveedores de Racks y Mindugar se adjudicó el proyecto”, detalló Gorigoitia.

Más de seis empresas que comercializaban estructuras de almacenamiento participaron en la licitación, donde no sólo se consideró el aspecto económico sino también lo técnico y las soluciones. “Así determinamos el proveedor más idóneo para llevar a cabo el proyecto”, agregó el ejecutivo.

¿Por qué se decidió por Mindugar? Ante esta interrogante, el gerente de Logística de Samsonite enfatizó que la clave estuvo en la experiencia y el servicio que la empresa ofrece. “Entre los aspectos que destacamos fue la experiencia, el valor del proyecto que era económicamente viable para nosotros y el servicio. Mindugar trae consigo la atención al cliente, el servicio, la preocupación y el seguimiento al proyecto que para nosotros era vital en este proceso de expansión. El 50% de la decisión se tomó por el aspecto económico”, detalló.

El proyecto que tuvo una duración aproximada de 4 meses consistió en la implementación de sistemas de estanterías Stock Rack (Racks selectivos), plataforma altito, estanterías Case Flow y estanterías de ángulos ranurados con sistema multi-nivel.

¡EN MINDUGAR SE PUEDE CONFIAR!

Al momento de analizar el proyecto, Sebastián Gorigoitia fue enfático en recalcar que “no hay algún punto en que nosotros

podamos decir que ‘Mindugar falló en algo’. Temas negativos no hubo. Nosotros contamos con el apoyo de una empresa certificadora de la instalación y nunca hubo algún problema, asique siempre fue todo acorde a lo que necesitábamos y a lo que nos ofrecieron”.

El valor agregado del servicio de Mindugar ha sido constantemente la cercanía y compromiso que el equipo de profesionales tiene con el proyecto que realizan y así lo ha destacado el ejecutivo de Samsonite.

“Ya habíamos trabajado con Mindugar, pero creemos que hoy en día, el valor agregado que vimos fue tener una persona a cargo del proyecto con quien analizar constantemente los avances del proyecto mediante reuniones semanales, así todo lo que sucediera con el proyecto era informado. Tuvimos con el jefe de proyecto, seguimiento, minuta, carta Gantt actualizada, o sea, un seguimiento acorde a la magnitud del proyecto”, detalló Gorigoitia.

A reglón seguido, el gerente de Samsonite añadió recalcó que “el servicio entregado por Mindugar es lo que le da valor. Que alguien esté presente en terreno, prácticamente todos los días, preguntando cómo va el proyecto e informando los avances, marca una diferencia de todas maneras en este mercado”.

CADA CLIENTE, UN MUNDO

Con más de cuatro décadas de arduo trabajo, Mindugar ha logrado consolidar una presencia comercial en varios países, tales como Estados Unidos, Canadá, México, Argentina, Perú, Uruguay, Paraguay, Colombia, República Dominicana, Jamaica, Bolivia y China.

Y ha sido en base a esa experiencia que la empresa se ha posicionado como un

líder y principal proveedor de las más modernas y eficientes compañías de Chile en rubros como: Supermercados, Retail, Laboratorios/Farmacéutica, Alimentos, Pesquero, Frigoríficos, Industria Química y Petroquímica, Minería, Materiales de Construcción, Textil y Calzado, Agrícola, Fuerzas Armadas y Gobierno e Industria Manufacturera.

En cuanto al proyecto de Samsonite, Leonardo Barrientos, Gerente Comercial de Mindugar, valoró la confianza de la em-

presa. “Para nosotros, tanto los proyectos de gran envergadura como los más pequeños son igual de importantes y desafiantes, dado que nuestro éxito está plenamente conectado con la experiencia que podemos ofrecer en todo el proceso a nuestros clientes. Finamente nuestros clientes son la mejor manera de dar a conocer nuestra forma de trabajar, lo que se

traduce en confianza al momento de tomar la decisión”, afirmó.

El éxito de la empresa respondería –a juicio de Barrientos- a determinados factores que permiten entablar y sostener una relación de confianza y duradera con cada uno de los clientes. Entre los puntos que el ejecutivo destacó están: “Compromiso: valor de nuestra palabra 100% proyectos entregados a tiempo; Pasión: la emoción que nos mueve; Calidad: excelencia como meta e Integridad: confianza al relacionarnos”. **LGT**

Sebastián Gorigoitia
Gerente de Logística
Samsonite

