

Sus productos cuentan con una estructura de fácil acceso para mantenimiento

# Neumática Rotonda distribuirá compresores Boge

La compañía, que reporta entre un 30 y 40% de crecimiento anual, amplía su oferta para satisfacer a clientes de la industria automotriz, manufacturera, alimenticia o todas las que tengan necesidades de generación y distribución de aire comprimido

CRISTINA RINCÓN CARVALLO

Neumática Rotonda sumó una nueva marca al portafolio de productos que ofrecen a sus clientes. Se trata de Boge, una compañía de compresores proveniente de Alemania que, por su diseño, cuenta con una estructura de fácil acceso para el mantenimiento.

Los compresores Boge tienen como cualidad que la zona del motor y sistema eléctrico prolonga la vida de los componentes, poseen una separación innovadora de aceite sin pérdida de presión y separador de aceite con cartucho exterior, reduciendo el tiempo de reemplazo del mismo. El tablero electrónico integrado, un kit de recambio y los tornillos son otros de los beneficios que presenta este producto que corresponde a la división de generación y distribución de aire comprimido.

Antonio Linares, coordinador de Mercado de Neumática Rotonda, explicó que para ellos es importante saber que todavía existen proveedores extranjeros que confían en el país, brindándole la oportunidad a la empresa de incorporar nuevas marcas para satisfacer las expectativas de su público.

Explicó que la compañía tiene 11 años de crecimiento sostenido y ha incorporado a su oferta 8 firmas que han contribuido a su desarrollo, desde Metal Work, dedicada al área de neumática y automatización industrial, hasta



Foto Robert Mogollón

Antonio Linares, coordinador de mercado; Wolfgang Strobel, representante de Boge en Latinoamérica y Mario Rotonda, gerente general de Neumática Rotonda.

Boge, que cierra el ciclo dedicado al sistema de aire comprimido y que tiene más de 100 años de operaciones.

Por su parte, Mario Rotonda, gerente general, comentó que van dirigidos a toda la industria, pues no hay un área específica donde mayoritariamente se utilice la neumática. Siendo así, se enfocan en todos los que usan aire comprimido, ya sea en el sector automotriz, manufacturero, alimenticio o todo lo que tenga que ver con alguna máquina en movimiento. Asimismo, se enfocan

al servicio industrial y están fragmentados en 3 divisiones más una especial de entrenamiento: la división de neumática y automatización, la de válvulas de proceso, la de generación y distribución de aire comprimido, y finalmente la división didáctica y de formación técnica.

La organización se encuentra dentro de las tres opciones más importantes en el área de neumática y el proceso de automatización industrial, con un crecimiento que va entre un 30 y

### Para transmitir su mensaje

Para dar a conocer sus nuevas alternativas, crearon un plan de mercadeo en el que entregaron 800 invitaciones personalizadas para cada uno de sus clientes, con miras a exponer esta nueva marca. Además, utilizaron como canal la revista Proveedores, dedicada al mercado industrial y que les funciona porque dentro del radar de actividades de mercadeo van encaminados hacia ese segmento. Igualmente, desarrollaron catálogos propios contando con el apoyo de Boge, que contribuyó para crear un instrumento de comunicación hecho en Venezuela y donde se encuentra toda la información que la marca suministra.

40% anual en un ambiente competitivo, a veces de recesión y de crisis, como el que se vive actualmente.

La empresa nació con un target específico: el pequeño y mediano industrial, pero hace 3 ó 4 años cambió, cuando enbrian el soporte para empezar a atender a clientes grandes, generando una relación de mediano y largo plazo.

Hoy en día están orientados a toda la gama de compañías, manejando una cartera de clientes de 800 empresas grandes y pequeñas.