

Mecánica Moderna, empresa próximamente centenaria, siempre ha sido pionera en la oferta de soluciones y productos para la automatización industrial en el mercado español y, recientemente, también el portugués.

Para la gestión corporativa ha implantado soluciones que en su momento representaron un notable avance en relación al mercado en general para posteriormente incorporar un ERP, que contribuyó al avance de la empresa.

La nueva Gerencia de Mecánica Moderna, deseosa de potenciar los importantes puntos fuertes de la compañía, ha considerado como decisión estratégica, dotarla de una gestión de relaciones externas que las facilite y permita alcanzar los importantes objetivos de crecimiento que se han programado.



La solución podía estar en acoplar y adaptar un programa CRM estándar de los existentes en el mercado, pero la estrategia corporativa de Mecánica Moderna apuesta firmemente por soluciones abiertas que permitan optimizar las aplicaciones. Esta apuesta no se limita a su oferta comercial de productos, sino que se extiende a sus preferencias en cuanto a plataformas y servicios para el funcionamiento de la Compañía.

Es por ello que, tras el descubrimiento de la existencia en el mercado de CasalsRM, del grupo Casals, para estudiar la mejor solución CRM e implantarla a medida de los requerimientos concretados como los más convenientes en el transcurso de la consultoría previa, la Dirección de Mecánica Moderna ha considerado que esta solución podía llegar a encajar de forma óptima en su filosofía empresarial.

D. Alfred Santiago, Gerente de Mecánica Moderna y D. Antonio Casals, Presidente Ejecutivo de CasalsOffering han establecido el acuerdo de colaboración por el cual Mecánica Moderna contrata los productos y servicios (CasalRM) de CasalsOffering, para diseñar el futuro gestor de relaciones de Mecánica Moderna.

El acuerdo contempla la realización de una consultoría estratégica de toda la actividad corporativa de Mecánica Moderna en general y de la gestión de relaciones en particular, análisis de estos procesos y propuesta de mejora, para finalmente implantar, mediante CasalsRM, un sistema integrado CRM, a medida de los requerimientos más convenientes resultado de la consultoría previa.

Mecánica Moderna, fundada en 1917 en Barcelona bajo la denominación inicial de "Casanellas y Cortadellas", se ha consolidado a lo largo de las décadas como el especialista de referencia en España en equipos y soluciones de motion control (control de parámetros del movimiento como velocidad, posición, aceleración, par, fuerza, etc.) para el mercado de la automatización industrial.

Entre sus productos de mayor éxito se cuentan los variadores de velocidad (uno de sus hitos fue lanzar al mercado el primer convertidor de frecuencia totalmente diseñado y fabricado en serie en España), los motores eléctricos de diferentes tecnologías, los elementos de medida de posición y velocidad, y las tecnologías lineales. En los

últimos años se han añadido a su catálogo productos de la más alta tecnología como los motores lineales, los servomotores, los motion controllers y los microautómatas programables.

Entre los fabricantes que han encomendado a Mecánica Moderna la distribución de sus productos en España figuran multinacionales líderes a nivel mundial, como Delta Electronics, Parker Hannifin, Copley Controls, Mitsubishi Electric, o Siko.

La Compañía potencia también desde hace años su servicio de desarrollo e implantación de proyectos de automatización llaves en mano, en el que sus principales ventajas competitivas son su amplio know-how adquirido durante décadas y los bajos costes de adquisición de equipos al disfrutar de tarifas de distribuidor.

No deje que le aten
las soluciones cerradas



Los socios del Grupo Casals son los creadores de los conceptos "Procesos no repetitivos", "análisis de las R en la empresa" y "Gestión Relacional - RM" no sólo como metodología aplicada a nivel Consultoría de negocio y técnica, sino también como una solución tecnológica concreta del Grupo Casals (CasalsRM) que relaciona el binomio "Front-Office" (CRM, ERM, PRM, Contact Center, Gestión Incidencias, etc) y "Back-Office" (ERP, MRPII, Gestión Bancaria, Gestión Proyectos, Gestión Contratos, etc.) dando respuesta innovadora a los "Procesos no repetitivos" que a pesar de su relevancia estratégica no están resueltos en la inmensa mayoría de las empresas en el mundo.