



UNIVERSIDAD
DE PIURA

REPOSITORIO INSTITUCIONAL
PIRHUA

RUHRPUMPEN S.A. DE C.V.

Victor Cadillo-Moscoso

Lima, octubre de 2016

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

Programa Académico de Administración de Empresas

Cadillo, V. (2016). *Ruhrpumpen S.A. de C.V.* (Trabajo de investigación de bachiller en Administración de empresas). Universidad de Piura. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Programa Académico de Administración de Empresa. Lima, Perú.



Esta obra está bajo una [licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 2.5 Perú](#)

[Repositorio institucional PIRHUA – Universidad de Piura](#)

Universidad de Piura – Campus Lima
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Programa de Administración de Empresas



Trabajo de Investigación
RUHRPUMPEN S.A. de C.V.

Alumno: Victor Alberto Cadillo Moscoso

Se presenta para optar por el grado de Bachiller en
Administración de Empresas

Asesor: Eduardo Pellegrini

Lima, 25 de Octubre del 2,016

INDICE

INTRODUCCION	3
1. DONDE COMPETIMOS – ANALISIS DEL ENTORNO	4
1. a- DONDE COMPETIMOS	4
1. b- ANALISIS DEL ENTORNO	4
1. c.- ANÁLISIS PORTER	5
1. d- COMPETIDORES	5
2.- QUE VALOR(ES) UNICO(S) PROVEE LA EMPRESA. COMO LA EMPRESA AGREGA VALOR. VENTAJA COMPETITIVA	6
3.- RECURSOS Y CAPACIDADES	8
4.- COMO SOSTIENE ESA VENTAJA EN EL TIEMPO. ESTRATEGIA Y MODELO DE NEGOCIO	9
5.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	9

INTRODUCCION

En la Industria en general, se utilizan una variedad de Equipos Industriales, necesarios, para el proceso de fabricación de otra cantidad de productos terminados, que permiten hacer la vida mas duradera.

Uno de estos Equipos industriales, son las Bombas Industriales, que se utilizan, para trasladar, cantidades de líquido o gas, de una posición a otra.

Estas Bombas Industriales, pueden ser de varios modelos, tamaños y de diversos materiales, dependiendo del fluido a trasladar; así mismo, para su uso, es necesario, una serie de equipos adicionales, como un motor eléctrico o diesel, acoplamientos, base metálica, entre otros.

Ruhrpumpen S.A. de C.V. es una empresa mexicana de capitales privados, dedicada a la fabricación de Bombas industriales, utilizadas en la Industria Petrolera, Minera, Energia, Agricola, Agua y Saneamiento; con Plantas Industriales en México, Estados Unidos, Alemania, India, China, Egipto, Brasil y Argentina, además de oficinas en una variedad de países en el Mundo. Tienen alrededor de 10, 000 empleados y sus ventas anuales en promedio suman unos US\$ 500 millones de dólares.

Su Misión es convertirse en una empresa a nivel mundial dedicada a la Fabricación, venta y servicio de equipos de manipulación de fluidos.

Ruhrpumpen S.A. de C.V., aperturo oficinas en el Perú, desde el 2,011 y tiene una oficina de ventas y asesoramiento técnico, desde donde coordina y asesora a todos los clientes a nivel nacional.

En el Perú, se realizaron operaciones, por mas de US\$5 millones de dólares, en los cinco años, logrando afianzar la marca, en el sector petrolero y en menor medida en el sector minero.

En el caso, del sector petrolero, se concretaron las ventas en los Proyectos mas importantes de los últimos años, tales como, el Proyecto de Modernización de la Refinería Talara de Petroperú y la Ampliación de la Refinería La Pampilla de Repsol.

1. DONDE COMPETIMOS – ANALISIS DEL ENTORNO

1.a- DONDE COMPETIMOS

Si bien, las formas de competir son múltiples y muy diversas; en este caso, nos referimos a una Estrategia de Negocios, en el Sector Industrial, que se desarrolla en un mercado donde se compite sabiamente y que tiene como característica principal los Factores críticos de éxito.

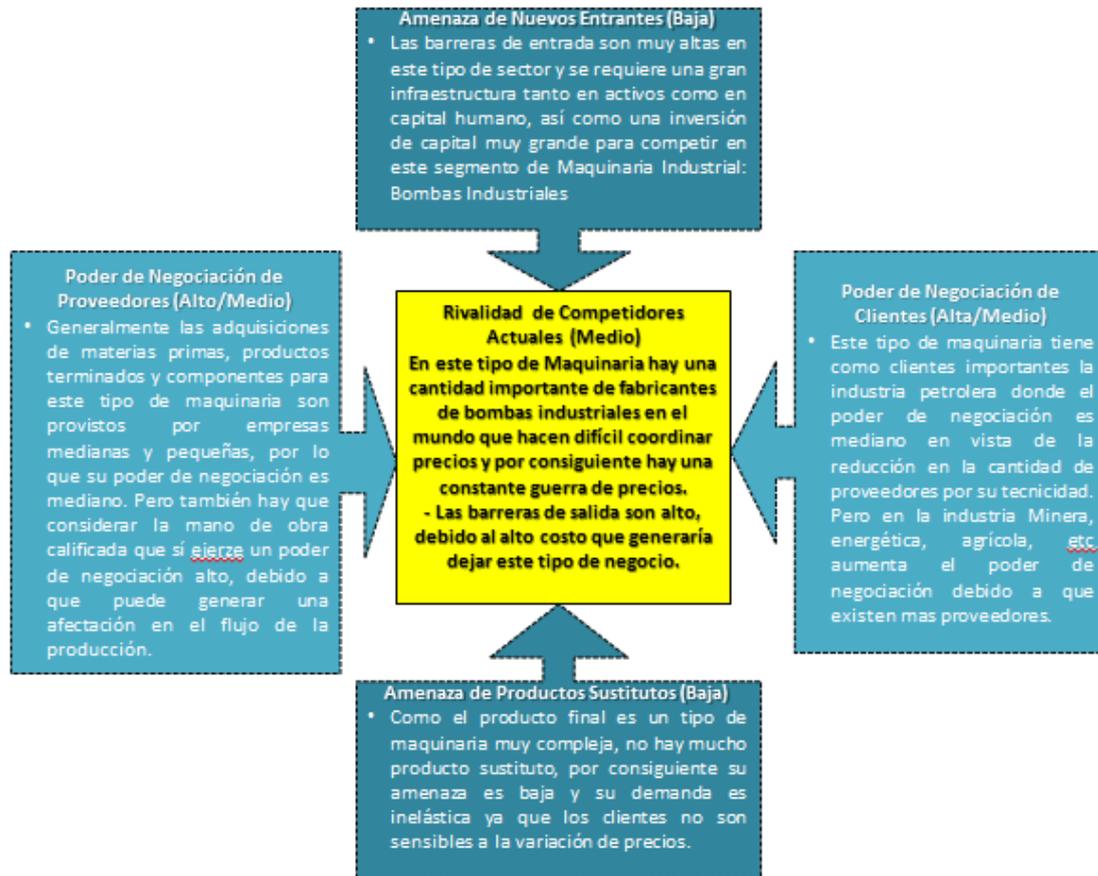
En el caso de Ruhrpumpen S.A de C.V., la empresa ha invertido en innovación tecnológica y en una red de Fabricas y oficinas en el Mundo, que le han permitido llegar a todas partes y en buenas condiciones de competencia.

1.b- ANALISIS DEL ENTORNO

Para realizar el Análisis del Entorno, empezaremos a nivel macro con el Análisis PEST, a través de las siguientes variables:

- Política: Esta compañía mexicana, tiene Fabricas y operaciones en países, donde las políticas de Estado, apoyan las inversiones extranjeras así como también donde México tiene acuerdos internacionales de libre comercio y/o convenios entre países.
- Económica: Así mismo, en los países mencionados líneas arriba, hay estabildades económicas y normas tributarias bastante claras para sus operaciones de importación y exportación.
- Social: Estabildades laborales que permiten dar trabajo a mas de 10,000 empleados en el mundo y tienen incentivos para su personal, siendo considerados un tipo de Empresa de Responsabilidad social.
- Tecnológica: Las innovaciones tecnológicas han permitido mejorar los productos finales.

1.c ANÁLISIS PORTER



1.d COMPETIDORES:

Dentro de los competidores existen un medio centenar de compañías fabricantes de Bombas industriales en el mundo, pero entre las más importantes, podríamos citar a:

ITT, Flowserve , Sulzer , KSB , Grundfos , Aurora, Johnston, Peerles, Weir, Warman , Xylem , Barnes, Franklin , entre otros.

2.- QUE VALOR(ES) UNICO(S) PROVEE LA EMPRESA. COMO LA EMPRESA AGREGA VALOR. VENTAJA COMPETITIVA

Ruhrpumpen S.A. de C.V. desarrolla un amplio conjunto de actividades, de distinto valor, hasta vender sus productos de la manera en que desea.

La cadena de valor de Ruhrpumpen, se compone de actividades, que se detallan a continuación y en ellas se especifican diversas particularidades de Ruhrpumpen.

Ruhrpumpen, basa su crecimiento histórico como empresa en la organización y gestión de su infraestructura. Así desde sus comienzos, Ruhrpumpen ha tenido escalabilidad y capacidad suficiente para saber expandirse geográficamente en el momento preciso y así aprovechar la potencial demanda de la Industria en dichos territorios.

Dentro de su infraestructura, Ruhrpumpen, tiene una variedad de Fabricas en Estados Unidos, Alemania, China, Egipto, India, Mexico, Brazil y Argentina; logradas con el paso del tiempo, a medida que se desarrollaba empresarialmente. Por tanto, la actividad de adquisición de sus equipamientos, genera un valor esencial en la oferta de sus servicios. Al comprar en grandes cantidades, un mismo producto y a un mismo proveedor, la compañía ha conseguido reducir costos.

Por lo que respecta a los Recursos Humanos, Ruhrpumpen contrata a trabajadores con perfil comercial y relativamente joven, además del imprescindible personal técnico (Ingenieros, Mecánicos). Forma a sus propios empleados de manera homogénea, ahorrando también costos en este punto y consiguiendo un correcto desempeño de los procesos por parte de su personal.

En materia de procesos y actividades primarias, Ruhrpumpen aprovecha sus numerosas Fabricas, fruto de su progresiva expansión en el mundo, para realizar el movimiento de sus productos y reducir los tiempos muertos de su stock de inventario. De esta manera, se trata de mantener los standares de plazos de entrega con sus clientes. En definitiva, Ruhrpumpen, busca optimizar al máximo sus operaciones y recursos, orientándose a un claro liderazgo en costos en el sector. Esto se observa, de manera adicional a lo ya señalado, en la disminución de los plazos de entrega, en el ahorro de capacitación de personal, en las altas tasas de ocupación de su maquinaria

de proceso y en la simplificación de todo el resto de procesos anexos al servicio.

A nivel de marketing, Ruhrpumpen, ha centrado su estrategia en posicionarse como un Fabricante de Bombas industriales, con buenos precios y con excelentes plazos de entrega. Siempre están en las Ferias internacionales petrolera y mineras en el Mundo, así como en las Revistas especializadas, que llegan a todas las compañías y clientes de todas partes. Tiene una página web, bastante simple, donde uno puede seleccionar el equipo que necesita, pero sin considerar precio ni plazo de entrega.

En materia de ventas, destaca el canal empleado por Ruhrpumpen, su potente plataforma de comercio electrónico, evitando personal de ventas y ahorrando costos de intermediación. Así mismo, la ubicación exacta de las oficinas y Plantas, en los países más industrializados, que permiten acceder a los clientes potenciales de la mejor manera.

A nivel post venta, Ruhrpumpen, cuenta con un servicio especializado de atención al cliente, que accede electrónicamente a sus equipos y a la información técnica de los mismos. También posee un equipo de personas muy bien preparadas, capaces de estar en menos de 24 horas, en el lugar de trabajo y en cualquier parte del mundo.

En relación a las Ventajas competitivas genéricas, Ruhrpumpen es un evidente ejemplo de **liderazgo en costos**, ya que es capaz de reducir sus costos al máximo para ejecutar sus servicios de venta y postventa.

La reducción de costos, parte de la optimización en recursos y procesos. Para ello cuenta con un stock itinerante a través de sus Fábricas en el mundo, pero cumple con el objetivo esencial del servicio-proveer de una Bomba industrial a su cliente-en cualquier parte.

Este liderazgo en costos, ha llegado donde los clientes, gracias al marketing dirigido a posicionar la compañía como empresa sencilla y de precio reducido.

En este sentido, Ruhrpumpen cuenta con recursos que simplifican el proceso de compra y el acceso a los equipos que vende (plataforma de comercio electrónico, atención 24 horas al cliente). A la hora de realizar el

servicio, Ruhrpumpen, sin realizar una gran presentación a los clientes cumple a la perfección el cometido básico de entregar una Bomba industrial a un cliente que la necesita para sus operaciones.

3.- RECURSOS Y CAPACIDADES

-Ejecutivos de carrera, bien compenetrados con la compañía; que empezaron muy jóvenes.

-Reducción de Costos en todas las fases de las operaciones y optimización de los recursos disponibles. Adquisición de materias primas, en grandes cantidades para todas las Fábricas

-Simplicidad en todos los procesos internos y en el sistema de venta a clientes. Así mismo un excelente servicio de postventa.

-Rapidez en la entrega de los equipos, al tenerlos en stock en cualquiera de sus Fábricas en el mundo y trasladar al punto de requerimiento.

-Posicionamiento actual en el mercado industrial, siendo propiedad de capitales mexicanos, pero con tecnología europea. Generando confianza en los clientes en el mundo.

-Logística interna y estrategia de expansión instalando sus Fabricas, en países industrializados claves y oficinas en otros países en desarrollo industrial a corto, mediano y largo plazo.

-Innovación tecnológica constante a través de un Departamento de Investigación, que ha generado, mejoras en los diseños de las Bombas Industriales, con el consecuente ahorro de dinero en el proceso de fabricación de las mismas.

-Presencia frecuente en las Ferias internacionales técnicas.

4.- COMO SOSTIENE ESA VENTAJA EN EL TIEMPO. ESTRATEGIA Y MODELO DE NEGOCIO

Liderazgo en costos a través de sus Cost drivers:

- Características y performance del producto: Bueno
- Servicios complementarios: Crédito, Distribución y Mantenimiento.
- Intensidad de actividades de marketing: Buena publicidad
- Tecnología en diseño y producción: Buena
- Calidad de insumos: Buena
- Procedimientos que influyen: Buena frecuencia de visitas.
- Experiencia y habilidad de los trabajadores: Buena
- Ubicación de Fabricas y oficinas en el mundo: Buena

5.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Campaña de comunicación y publicidad orientada a generar una mayor percepción de seguridad en la clientela actual y potencial; básicamente por provenir de un Fabricante latinoamericano pero con tecnología europea.
- Mayores inversiones en Marketing e imagen de marca, con los clientes en general. Merchandising diverso.
- Campañas de fidelización de clientes con adquisiciones periódicas frecuentes. De esta manera se potenciaría la compra habitual de las Bombas industriales. Puede consistir en mayores descuentos o capacitaciones para el personal del cliente.
- Correcto desarrollo y cumplimiento del Plan de Responsabilidad social corporativa, que proyecte una imagen de sensibilidad en el mercado industrial.
- Apertura de Fabricas en otros países, que por su desarrollo, hay clientes donde seria beneficioso para ambas partes