

Comercialización



Informe final

Grupo 5: Hidrolird

Integrantes:

Renata Carrion

Enzo Scala

Nicolas Mondaca

German Ricco



1. Introducción

El presente informe, elaborado por un grupo de estudiantes, tiene como objetivo proponer una ampliación de la propuesta de valor de la empresa HIDROLIRD, especializada en reparación y venta de bombas de profundidad. La propuesta busca diversificar su base de clientes y explorar nuevos mercados más allá del sector agrícola, que actualmente representa su principal fuente de ingresos.

2. Descripción de la empresa

HIDROLIRD es una empresa mendocina dedicada a la venta, reparación e instalación de bombas de profundidad, sistemas de bombeo y soluciones relacionadas con el uso de agua subterránea. Posee una trayectoria consolidada que le ha permitido posicionarse como una opción confiable dentro del sector agrícola, su principal mercado hasta el momento.

La empresa cuenta con un taller equipado, stock permanente de repuestos y un equipo técnico altamente capacitado, lo que le permite brindar respuestas rápidas y efectivas. Además, ofrece asesoramiento técnico personalizado, garantizando confianza, calidad y atención postventa.

Gracias a su conocimiento técnico del rubro y su experiencia operativa, HIDROLIRD está preparada para atender nuevas demandas del mercado, incluyendo sectores industriales, públicos y residenciales. Su filosofía de trabajo se basa en la eficiencia, la cercanía con el cliente y la mejora continua.

Más información: <https://hidrolird.com.ar>



3. Entrevista

Como parte del proceso de conocer la empresa, entrevistamos al dueño de la misma.

1. ¿Cómo nació Hidrolird y cómo ha evolucionado desde entonces?

Hidrolird tuvo sus inicios hace más de cuatro décadas, de la mano del padre del actual titular de la empresa, quien en ese entonces tenía entre 25 y 30 años. En una época en la que la adquisición de herramientas era más accesible, decidió emprender con una pequeña tornería en el fondo de su casa en Mendoza. Comenzó realizando reparaciones básicas, especialmente de piezas relacionadas con bombas de agua. Con el paso del tiempo, la empresa fue creciendo, incorporando nuevos servicios, equipamiento y personal, hasta consolidarse como un referente regional en la reparación y venta de bombas de profundidad.

2. ¿Qué creés que diferencia a Hidrolird de otras empresas que venden bombas?

Una de las principales diferencias que caracterizan a Hidrolird es su política de precios accesibles. A lo largo de los años, la empresa ha mantenido un compromiso firme con ofrecer soluciones de calidad sin dejar de lado la competitividad en los costos, lo que le ha permitido ganarse la confianza de una amplia cartera de clientes.

3. ¿Cuál dirías que es hoy el servicio estrella de la empresa?

Actualmente, aún se está definiendo cuál es el servicio estrella de la empresa, ya que Hidrolird ofrece una amplia gama de soluciones tanto en reparación como en provisión de bombas de profundidad. Cada servicio responde a diferentes tipos de demandas y necesidades del cliente, por lo que no hay uno que se destaque claramente sobre el resto en este momento.

4. ¿Cómo es el día a día en la operación? ¿Qué parte te demanda más tiempo?

El día a día en Hidrolird es dinámico y requiere una atención constante en todas las etapas del proceso. Las tareas que suelen demandar mayor cantidad de tiempo son las relacionadas con el trabajo de tornería, especialmente cuando se deben fabricar o adaptar piezas específicas. También resulta particularmente laborioso el desarme de bombas que llegan en muy mal estado, lo que implica una intervención más profunda y detallada para lograr su recuperación.

5. ¿Cuánto tiempo demora la reparación de una bomba en promedio?

El tiempo de reparación depende fundamentalmente del tipo de bomba. En el caso de bombas de eje, el proceso completo puede demorar entre **15 a 20 días**, debido a la complejidad del sistema y a la necesidad de evaluar múltiples componentes. En cambio, cuando se trata de una **electrobomba sumergible**, la reparación suele demandar entre **10 a 15 días**, ya que generalmente son sistemas más compactos y con un procedimiento de reparación más directo. En todos los casos, el compromiso



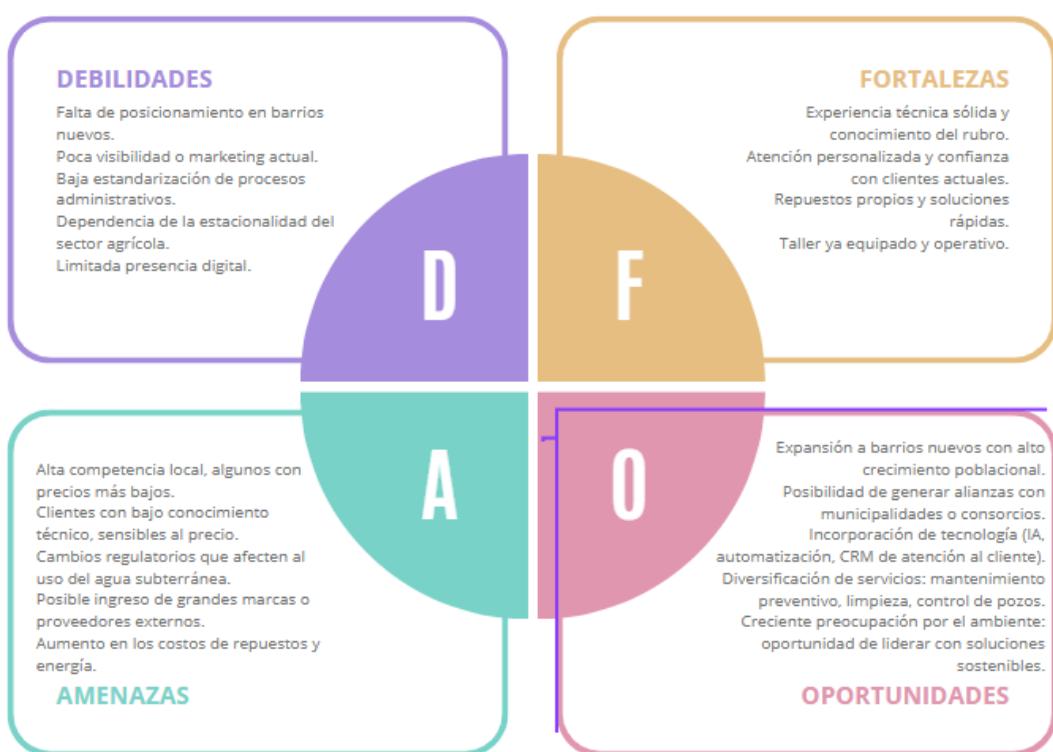
de la empresa es mantener al cliente informado sobre el estado del trabajo y acortar los plazos en la medida de lo posible.

6. ¿Qué tipo de consultas o reclamos suelen hacer los clientes?
La consulta más frecuente que recibimos tiene que ver con la **selección de la bomba adecuada** para un pozo determinado. Muchos clientes llegan en busca de asesoramiento técnico sobre qué tipo de bomba instalar, lo cual depende de variables como el **diámetro de la perforación, la profundidad, el caudal requerido y el uso previsto**. También se presentan casos donde el cliente ya posee una bomba, pero necesita orientación sobre su rendimiento o mantenimiento. Esta etapa de orientación es clave para evitar errores costosos y asegurar el funcionamiento óptimo del sistema.
7. ¿Qué parte del servicio es la que al cliente más le cuesta pagar o creer que ese es su valor?
La **mano de obra especializada** es, sin duda, el componente del servicio que más suele generar debate. Muchos clientes tienden a **subestimar el valor técnico y operativo** que implica una correcta reparación, instalación o diagnóstico de una bomba de profundidad. En algunos casos, intentan negociar el precio o solicitar descuentos, lo que evidencia cierta falta de comprensión del trabajo profesional involucrado. A pesar de ello, buscamos mantener un trato cordial y accesible, y muchas veces se accede a ajustes razonables en función de cada caso, siempre priorizando la calidad del trabajo.
8. ¿Cómo suelen llegar los nuevos clientes a Hidrolird?
La principal vía por la que llegan nuevos clientes es a través de la **recomendación de otros usuarios satisfechos**. El "boca en boca" ha sido históricamente nuestra mejor herramienta de difusión, y refleja la confianza que genera nuestro trabajo. Por otro lado, también recibimos consultas de personas que nos encuentran **a través de internet**, ya sea por búsquedas en Google, redes sociales o nuestra página web. Estas nuevas vías digitales están cobrando cada vez más protagonismo en la captación de nuevos clientes, por lo que también apuntamos a fortalecer nuestra presencia en esos canales.
9. ¿Qué creés que valora más un cliente de Hidrolird cuando nos elige?
Los clientes de Hidrolird suelen valorar, ante todo, la relación entre calidad y precio. La empresa ofrece soluciones eficaces a costos accesibles, lo cual resulta un factor determinante en un mercado tan competitivo. Además, muchos destacan la atención personalizada, la rapidez en la respuesta ante urgencias y la experiencia técnica acumulada a lo largo de los años. Esa combinación de confianza, compromiso y precios razonables es lo que, en general, termina consolidando la elección por parte del cliente.



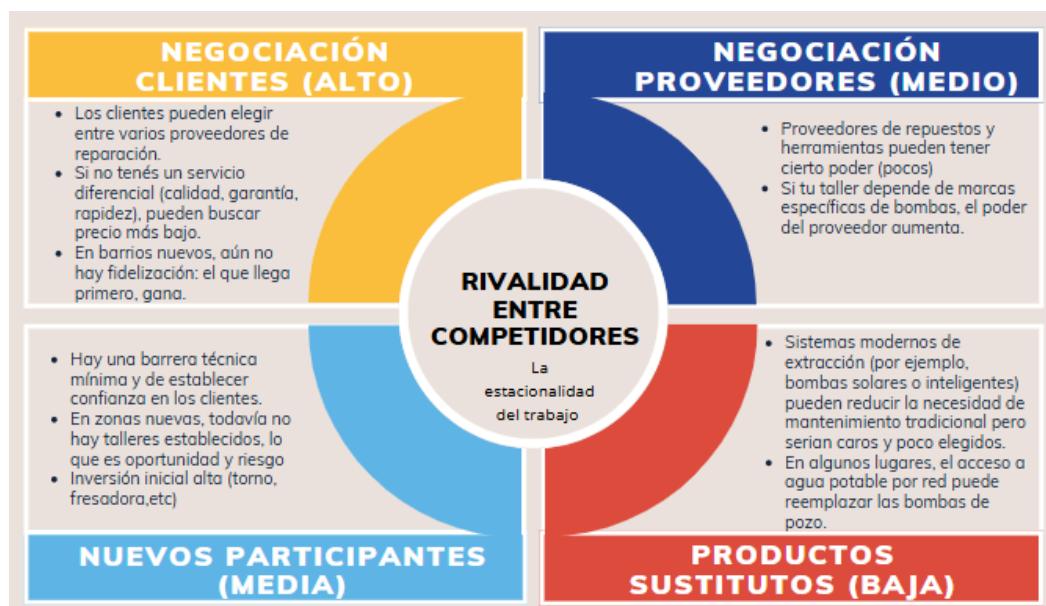
4. Diagnóstico Estratégico

4.1 Análisis FODA



El análisis FODA revela que HIDROLIRD cuenta con una sólida base técnica y una reputación positiva en su mercado tradicional. Sin embargo, su dependencia del sector agrícola y la falta de presencia digital limitan su crecimiento. La empresa tiene claras oportunidades de expansión hacia nuevos segmentos como el sector público y los desarrollos inmobiliarios. Para capitalizar estas oportunidades, será clave fortalecer su propuesta de valor, profesionalizar su comunicación y aprovechar su experiencia como ventaja competitiva.

4.2 Análisis de las 5 Fuerzas de Porter



El modelo de las cinco fuerzas muestra que HIDROLIRD opera en un entorno competitivo con fuerte presión de los clientes y una alta rivalidad sectorial. Esto resalta la necesidad de diferenciarse no solo por precio, sino también por calidad de servicio, confianza técnica y relaciones personalizadas. La empresa puede mejorar su posición relativa si consolida relaciones estratégicas con nuevos segmentos, profesionaliza su gestión comercial y desarrolla propuestas de valor sostenibles que generen fidelización.

4.3 Canvas





El lienzo Canvas evidencia que HIDROLIRD posee una estructura operativa coherente con su propuesta de valor, centrada en la experiencia técnica y el servicio personalizado. No obstante, el modelo actual presenta oportunidades de mejora en la diversificación de canales y en la formalización de nuevas fuentes de ingresos a través de contratos institucionales. La incorporación de tecnología y una estrategia digital clara serán claves para captar nuevos segmentos y garantizar una operación más estable y rentable a mediano plazo.

5. Propuesta de Valor Ampliada

Nuestra propuesta como grupo de estudiantes consiste en que HIDROLIRD extienda su segmento de clientes mediante la formalización de convenios con municipalidades y grupos de desarrolladores inmobiliarios.

Servicios a ofrecer:

- Instalación y modernización de sistemas de bombeo
- Asesoramiento técnico
- Capacitaciones para personal operativo
- Mantenimiento preventivo y correctivo

Esta estrategia permitiría a HIDROLIRD:

- Diversificar su cartera de clientes
- Disminuir la estacionalidad vinculada a la agricultura
- Mejorar su visibilidad institucional y reputación

6. Objetivos

- Ingresar al mercado de servicios municipales, consorcios y empresas privadas
- Incrementar un 20% la facturación en el primer año de implementación
- Generar relaciones estratégicas con al menos 3 municipios y 5 empresas privadas

7. Nuevos segmentos objetivo

- Barrios privados y countries
- Municipios (plazas, hospitales, escuelas, dependencias)
- Cooperativas de agua potable



8. Acciones Estratégicas

- Diseño de un dossier institucional con servicios específicos
- Contacto con áreas técnicas y operativas de empresas y municipios
- Oferta de paquetes de mantenimiento con abono mensual
- Inclusión de tecnología de monitoreo remoto y control de pozos
- Mejora de presencia digital e imagen institucional

9. Beneficios esperados

- Reducción de la dependencia de un único sector
- Fidelización de nuevos clientes con contratos a largo plazo
- Mayor estabilidad financiera para la empresa
- Mejora en la percepción de marca

10. Conclusión

La diversificación de la propuesta de valor de HIDROLIRD hacia sectores públicos, privados e industriales representa una oportunidad estratégica para el crecimiento sostenible de la empresa. Con el respaldo de su experiencia, infraestructura y equipo técnico, y con un enfoque más amplio de mercado, HIDROLIRD puede posicionarse como referente en soluciones de bombeo de agua en Mendoza y zonas aledañas.