



El esfuerzo económico que representan este tipo de inversiones, lo abordan las "Grandes Empresas", interpretando que la calidad y la tecnología de sus procedimientos, son el único camino para mejorar la performance de sus productos.

**Gracias por dejarnos participar de sus proyectos.  
Atte. ST**

**1) ¿QUE ENTIENDE USTED POR UNA TERZERIZACION?**

- A) ¿Es incorporar una empresa dentro de nuestra empresa?
- B) ¿Es desligarnos de un problema?
- C) ¿Es generar otros problemas?
- D) ¿Es poner en evidencia nuestras carencias y correr el riesgo de que la competencia conozca nuestras fallas?
- E) ¿Es afrontar el riesgo de un cambio de " mentalidad " en nuestros operarios, sin conocer fehacientemente el resultado?
- F) Esta empresa tiene verdadera experiencia en la tarea, o aprenderá en nuestra planta.
- G) ¿Cómo afrontarán nuestro personal la incorporación de un tercero?
- H) ¿Qué evaluación haré para tomar la decisión final, Es un gasto o una inversión?

**SERVICIO TECNICO** entiende que:

- A) Si, es incorporar una empresa, que actuará " en sociedad ", procediendo de acuerdo a la idiosincrasia de " su " empresa. Juntos potenciaremos las cualidades positivas y procuraremos modificar las actitudes negativas. Estas calificaciones surgirán de periódicas evaluaciones de gestión.
- B) No, en ningún momento permanecerán ajenos a la problemática. Este desafío lo asumen ustedes y la responsabilidad del éxito nosotros.
- C) No, pero seguramente deberán afrontar situaciones que habrían sido postergadas, o disimuladas por interpretar que los costos de honorarios de un tercero, excedían el presupuesto. **SERVICIO TECNICO** formará parte de su empresa, abaratando esos costos.
- D) **SERVICIO TECNICO** es una empresa de servicios y actúa en muchas firmas, por tal motivo debe guardar un alto grado de reserva en su accionar. Pondremos, si, en ejecución las experiencias vividas en otras empresas.
- E) Nuestra empresa desarrolla una actividad técnica y es el único diálogo que ejercita. El objetivo es alcanzar el nivel propuesto. Esta nutrición los hará cambiar inevitablemente, el desafío consiste en capitalizar este cambio de actitud técnica y aprovecharlo generando nuevos proyectos luego de nuestra gestión. Este cambio no puede dejar un saldo negativo.

- F) **SERVICIO TECNICO** tiene varias experiencias de tercerización de áreas de trabajo. Plantas empacadoras, envasado, sistemas adquirentes de datos, papelera, centrales termoeléctricas, potabilizadoras de agua, industrias de la inyección, etc. con máquinas de gran porte. Esa es nuestra carta de presentación, la dimensión de las tareas realizadas y los objetivos alcanzados aseguran nuestra gestión.
- G) Generalmente existe cierto grado de rechazo al tercero, se supone viene a hacer el trabajo que en definitiva debería " **haber hecho yo** ". Este, es un criterio herrado. El contacto directo y la inserción, desvirtuará este concepto y aprenderá a capitalizar la experiencia y modos de trabajo que inculcaremos desde normas establecidas como ISO 9000.
- H) El tomar una decisión de esta magnitud, conlleva un proyecto de crecimiento y expansión, si no tenemos claro este concepto indudablemente es un gasto. Seguramente usted haya sido asistido por terceros. Asistencias técnicas, representantes de sus máquinas o probablemente técnicos de origen. De estas visitas seguramente no solo se ha llevado la solución del problema. Seguro que habrá intentado aprovechar el contacto mucho más allá del motivo de la consulta. Servicio técnico es el responsable de asistencia de muchas firmas de primera línea.  
Le ofrecemos, no solo transmitirle nuestra experiencia, sino proyectar juntos un sistema de trabajo que les permita:
- 1) Contar con una asistencia permanente, que dispone de una infraestructura logística con el experto cardíaco "IN SITU" y que está en condiciones de solucionar cualquier falla.
  - 2) Trazar juntos un plan de tareas que le permita " post gestión " contar con un sistema de trabajo de 2do. escalón autosuficiente.
  - 3) Generar una conducta de trabajo y el medio que le allane el camino hacia QS9000
  - 4) Abocar todos sus esfuerzos a la venta y contar con un plantel de máquinas en condiciones de asumir producciones extremas.
  - 5) Contar con una herramienta de consulta, que ha sabido capitalizar la experiencia de muchas empresas.

Al momento de evaluar debe tener en cuenta, cuanto capital y recursos habría que disponer, para poner en marcha los proyectos que elaboraremos y el efecto residual que dejará nuestra gestión.

Daniel Eduardo CAZAUBON  
ST AUTOMATISMO INDUSTRIAL  
AREA MANAGER

Víctor Salvador CATANIA  
ST AUTOMATISMO INDUSTRIAL  
DIRECTOR