



Sres Alberto J. Koch (Presidente de H.Koch) y Eduardo Vazquez (Gerente) en plena tarea

**¿Cuáles son los aspectos más destacables de la situación actual de la empresa?**

Con la certificación otorgada en febrero de 2008 a nuestra firma por DNV-De Norske Veritas, por cumplir con los requisitos de las Normas de Sistema de Gestión 9001:2000, aplicable en el campo de comercialización, transformación y logística de cartulinas y papeles, hemos cerrado un ciclo, que proyectamos aproximadamente en el año 1992. Como Usted sabe, nuestra firma fue fundada en 1899, teniendo como objetivo principal la distribución de papeles y cartulinas para las artes gráficas, nacionales e importadas y en todos estos años nos ha tocado vivir buenos y malos momentos, pero en una primera etapa para mejorar nuestra competitividad, decidimos cambiar nuestro rumbo en la comercialización, y concentrarnos en un producto que consideramos que en los próximos años tendría un buen crecimiento, me refiero a las cartulinas estucadas para envases, ofreciendo un servicio de corte a medida, un amplio stock y un gran surtido de anchos de bobinas, para lo cual conseguimos nuestro



# H.Koch

## Toda una trayectoria

“La distribución y el alistamiento, un servicio para el usuario y el productor”  
Entrevista al presidente de H. Koch y CIA. S.A, Sr. Alberto J. Koch.

primer convenio de distribución con Papelera del Sur, División Cartulinas de Interpack SA, único fabricante nacional. La aceptación por parte de nuestros clientes, fue el motor del crecimiento que nos obligó a encarar la segunda etapa, con la construcción de la planta de distribución actual, con una superficie de 20.000m<sup>2</sup>, compra de nuevas máquina cortadoras de última tecnología, modernos elementos de carga y descarga que otorgan un trato adecuado a nuestras mercaderías, equipo de generación eléctrica y una renovación total de nuestros sistemas de gestión.

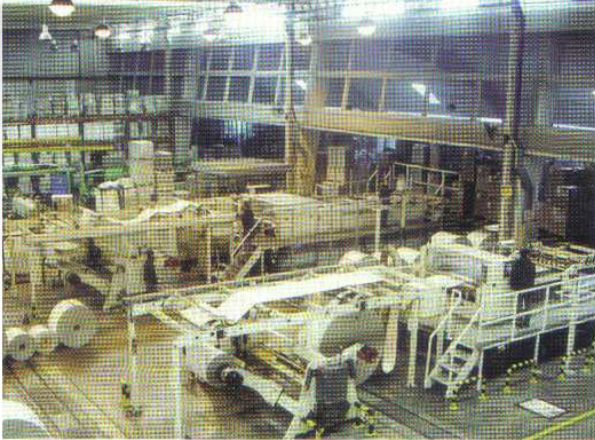
**¿Cómo describiría al sector del mercado que la empresa atiende preferentemente?**

El mercado que atendemos, principalmente Talleres Gráficos especialistas en envases, es en realidad muy diversificado y dinámico, por que los productos terminados de nuestros clientes, participan en la formación de productos finales industriales de consumo masivo, como por ejemplo la farmacéutica, alimenticia, textil, automotor, electrónica, juguetera, del calzado, etc.

**¿El producto que comercializan en que condiciones se encuentra frente a la competencia externa?**

En materia de cartulinas estucadas para envases existen varias calidades, y generalmente se clasifican en dos grupos principales, según el origen de los productos utilizados para su fabricación, material de reciclado o pasta de celulosa. La cartulina que distribuimos de Papelera Del Sur es de material reciclado, y compete, sin ningún problema, en calidad y en precio con las similares de cualquier procedencia.

**¿En la política de la empresa, ¿se incluyen planes de asesoramiento y capacitación de los clientes y del personal?**



En nuestros Objetivos Generales y Políticas de Calidad está previsto, y de hecho se realiza, una capacitación constante al personal en todos los niveles, acompañando a nuestro crecimiento y a los adelantos tecnológicos que incorporamos a nuestra organización. A nuestros clientes, y a través del departamento técnico de fábrica, le brindamos asesoramiento a cualquier consulta que deseen realizar sobre las condiciones físicas y comportamiento del material en la impresión del mismo. Pero nuestra principal capacitación, es escuchar a los clientes, y convertir, en lo posible, una necesidad de ellos, en una realidad.

**¿Cómo esta organizada la empresa internamente para la atención del cliente?**

Somos una empresa de servicios, preparada para atender tanto a los fabricantes como a los clientes usuarios, con una atención personalizada a través de un centro telefónico y vendedores exclusivos. Las entregas de mercaderías de stock y/o corte, se realizan de acuerdo a las necesidades y urgencias pactadas previamente, o en no más de 48 horas.



**¿Qué metas proyectan alcanzar en el futuro más inmediato**



Mantener un ritmo de crecimiento como en los últimos años, para lo cual estamos implementando un nuevo sistema integral de gestión computarizado que junto con la incorporación de una nueva máquina cortadora nos permitirá mejorar aún más el servicio a nuestros clientes. Y para acompañar al ritmo, ya hemos abierto una nueva etapa, comenzando a introducir otros rubros a nuestra comercialización, afines a nuestros productos, a saber: cartulinas estucadas para envases de origen Brasileño marca "Ibema" y papel ilustración "Stora Enso" de origen europeo. No quiero ser repetitivo, pero otro apoyo que tenemos en carpeta, y más que proyecto creo que es una necesidad, es la mejora constante de nuestra comunicación con nuestros clientes, a través de diferentes mecanismos que tenemos en estudio.

Fuente: Artegrafía V.F