

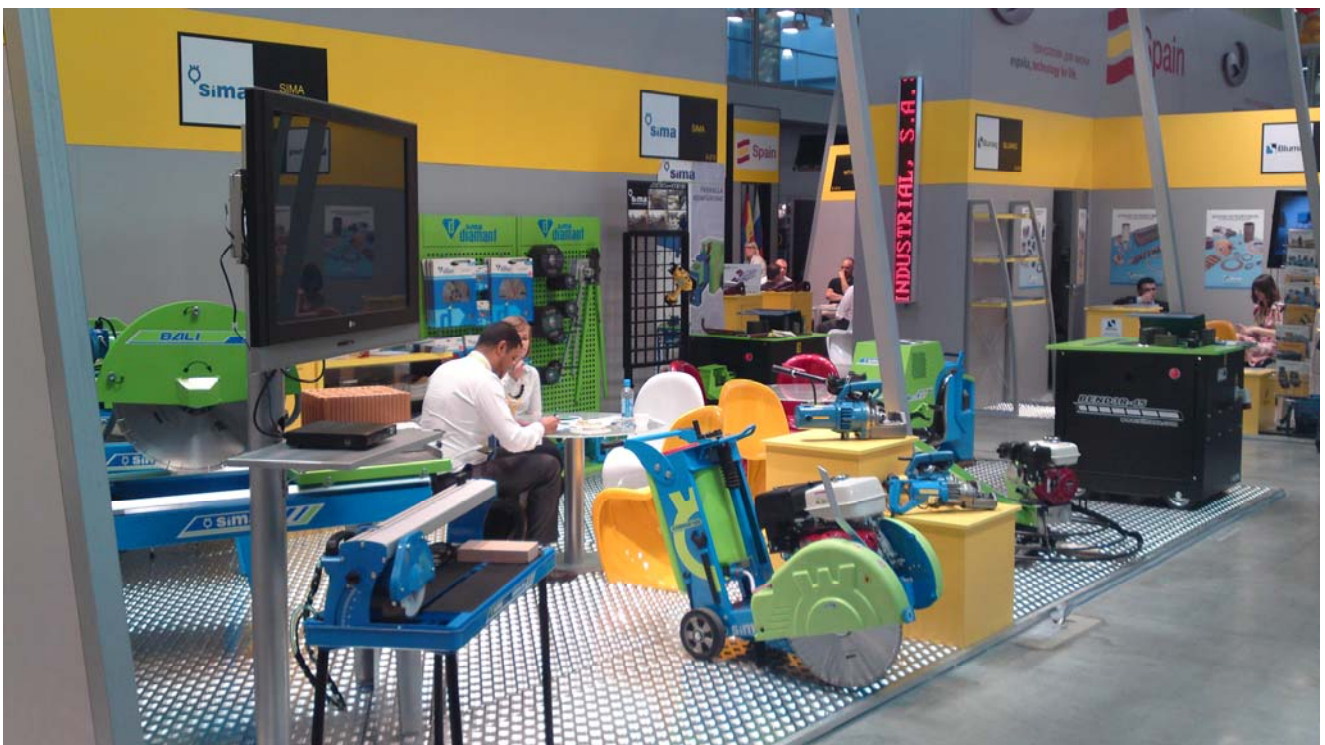
e-maquinaria



SIMA CRECE EN EL EXTERIOR

SIMA, S.A., la empresa española líder en el mercado de la maquinaria ligera para construcción, destina al mercado de exportaciones el 50% de sus ventas.

El Departamento Comercial de la compañía se ha ido completando con un nuevo equipo de personal de destino que ayuda a que las relaciones con los países del África negra, o de Asia Central resulten cada vez más estratégicas e interesantes.



Que el crecimiento debe venir en épocas como esta del extranjero no es nada nuevo. Lo novedoso es más bien la amplitud de miras con las que algunas empresas españolas abordan el crecimiento y la expansión de su negocio.

Así, en el caso de SIMA, se viene trabajando en dos zonas nuevas de mercado. En primer lugar el **África Negra** que se está gestionando por un lado la zona Occidental, normalmente francófona, que comprende países como Senegal, Camerún, Costa Marfil, Guinea Ecuatorial, Mali o Angola, y por otro lado la zona Sur y Oriental, tradicionalmente anglófona en su mayoría, que comprendería Sudáfrica, Namibia, Zimbabwe, Botswana, Kenya, Mozambique y Sudán.

e-maquinaria



En segundo lugar destaca la zona de **Asia Central** que comprende países como Kazajstán, Uzbekistán, Azerbaiyán e Irán, principalmente. Se trata de países ricos en materias primas y que cuentan actualmente con una gran capacidad de inversión. Muchas infraestructuras y proyectos de obra civil dependían mucho de EE.UU. y, si bien ahora su desarrollo se ha ralentizado, aún se trata de países interesantes.

Esta expansión del Departamento Comercial hacia mercados del Asia Central nace a raíz del éxito conseguido en el **mercado ruso** y su influencia sobre esta zona. Así en palabras de David Vilchez, responsable de exportación: **“La buena acogida en Rusia ha generado sinergias interesantes que hay que aprovechar”**. **“La labor de prospección e introducción en Rusia comenzó hace ya 7 años y después de varios contratiempos conseguimos encontrar el canal de distribución adecuado para introducir nuestros productos en el país, lo que nos ha garantizado el éxito a medio plazo”**, concluye Vilchez.

En Rusia SIMA cuenta con una red de distribuidores ubicados en Moscú y San Petesburgo que dan cobertura nacional a través de sus propias redes internas. Los distribuidores de SIMA abarcan canales diversos como son la reventa, el alquiler y la venta al usuario final. Hay que resaltar que Rusia es actualmente el país líder en exportación de SIMA que, con una cuota del 20%, ha logrado facturar casi 2.5 MM de euros el pasado año.

La presencia de SIMA en Rusia se está reforzando a través de su participación en ferias, como la moscovita feria de construcción y maquinaria CTT MOSCOW 2010 a la que SIMA acude desde la edición del 2008, y donde se dan cita un importante número de visitantes no sólo de este país sino también de muchas de las repúblicas de la antigua URSS. Allí el pasado mes de Junio SIMA expuso con éxito su amplia gama de productos.

Además de una acertada red de distribución, SIMA basa su éxito en el posicionamiento de sus productos, considerados productos de alta calidad y adaptados a las necesidades del mercado ruso. Esta capacidad de adaptación de los productos de SIMA se ha demostrado especialmente en las máquinas de ferralla. El mercado ruso está acostumbrado a trabajar con máquinas de fabricación local, extremadamente sobredimensionadas, obsoletas y de bajo rendimiento.

e-maquinaria

Asimismo hay que tener en cuenta que el acero corrugado fabricado y utilizado en Rusia tiene unos estándares de calidad diferentes a los europeos y por tanto otras especificaciones técnicas en cuanto a resistencia y elasticidad. La óptima adaptación de la maquinaria SIMA para el trabajo con aceros corrugados rusos tipo A-III y A-V ha quedado más que demostrada debido a la buena calidad de sus componentes tanto mecánicos como eléctricos.

Como ejemplo del buen hacer de SIMA en Rusia podríamos destacar la utilización de su maquinaria en la construcción del **Centro de negocio internacional de Moscú**, también llamado **Moscow-City**, situado al oeste de la ciudad, en el Tercer anillo. Se trata de la primera zona en Rusia y países del Este que combina actividad de negocios, área residencial y zona de entretenimiento. En total 1 Km construido donde antes había viejas fábricas y complejos industriales. **"15 equipos completos de ferralla han estado trabajando a pleno rendimiento en la nueva City de Moscú. Dobladoras, cizallas y dobladoras de estribos que han demostrado que SIMA es una marca de máxima calidad y con una política de precios adecuada a este mercado"**, afirma Vilchez.

La maquinaria de SIMA también ha estado trabajando recientemente en el proyecto de construcción más grande e importante actualmente en Minsk, la capital de Bielorrusia, concretamente en el llamado **"Minsk Lighthouse"** que comenzó en el año 2008 y finalizará para el 2015. Se trata de un centro urbanístico moderno de 700.000 m² compuesto por dos rascacielos de 74 plantas, que portarán la luz del faro, rodeado de torres con edificios de oficinas, hoteles, apartamentos y rodeados, cómo no, de zonas comerciales y verdes, zonas de paseo en góndola e incluso el parque acuático más grande de Europa.

GRUPO SIMA: Innovación y servicio

SIMA, S.A. es una empresa familiar fundada en Granada. Cuenta con 40 años de experiencia en la fabricación de maquinaria ligera para la construcción, es líder en el mercado nacional y uno de los tres principales fabricantes de Europa. Su capacidad productiva anual supera las 25.000 unidades entre cortadoras de material de construcción, de máquinas para el tratamiento de pavimento, así como de corte y doblado de ferralla. Sus instalaciones ocupan 30.000 m² y su plantilla asciende a 120 empleados.

Cuenta con un profesional equipo comercial con el que consigue exportar el 50% de su producción a 52 países de los 5 continentes y los rasgos principales que describen a esta innovadora empresa son tres: la alta calidad de sus productos, la constante innovación y su cuidado servicio de atención al cliente, que resulta inmejorable gracias a la personalización y dedicación que SIMA mantiene como prioridad absoluta.