



SIMA SE POSICIONA EN EL MERCADO DE LOS DISCOS ABRASIVOS

"En poco tiempo nos hemos introducido en empresas de gran consumo, donde la exigencia es máxima"



En 2007 SIMA creó su propia marca de discos abrasivos, consiguiendo con ello un doble objetivo: realizar una oferta integral de productos a sus clientes y avanzar en su estrategia de expansión, al penetrar en un nuevo mercado con un producto propio.

Hoy, los abrasivos de SIMA están entre los más competitivos gracias a una excelente relación calidad-precio. Javier García Marina, gerente de SIMA, responde en estas líneas a algunas cuestiones relacionadas con la compañía, su apuesta por el sector del abrasivo y sus próximos lanzamientos al mercado.

SIMA es líder en el mercado español de maquinaria ligera, ¿cuáles son sus ventajas sobre la competencia?

Además de ocupar una posición de liderazgo en el mercado nacional, SIMA tiene un excelente posicionamiento en el mercado europeo y es una marca reconocida mundialmente. Esto es así gracias a una amplia gama de productos propios y de primera calidad, junto a los precios más competitivos del mercado. Otras fortalezas de SIMA son el disponer de los recursos técnicos necesarios para garantizar el mantenimiento de esa calidad, la capacidad de hacer una oferta integral a través de un catálogo multiproducto y, por supuesto, nuestras fuerzas de ventas y servicio postventa, que poseen un total dominio y conocimiento de los mercados industriales y de construcción.

¿Cómo llega SIMA al sector del abrasivo?

SIMA irrumpe en el mundo del abrasivo en 2007, como consecuencia de una larga experiencia en el sector de la maquinaria de obra para la construcción, donde la herramienta complementaria es el disco abrasivo y de diamante. De la simple comercialización de estos productos pasamos a la fabricación y comercialización de nuevos productos afines, creando nuestra propia marca, Sima Abrasivos, y ampliando de ese modo el abanico de oferta a nuestros clientes.

¿Cómo está reaccionando el mercado del abrasivo y qué perspectivas de futuro presenta?

A pesar de la ralentización en la construcción, el abrasivo en general sigue y seguirá gozando de buena salud a medio y largo plazo. Todo se mecaniza con disco abrasivo, es una herramienta imprescindible en la industria del metal, en astilleros, construcciones metálicas, fabricación de carrocerías, montajes industriales, etc. y, por supuesto en la construcción. Por otro lado, el del abrasivo es de por sí un sector muy dinámico que se encuentra en permanente evolución. Exige investigar constantemente para ser competitivo y conseguir que el consumidor disponga siempre de un producto de calidad, innovador, de alto rendimiento y a un precio rentable.

¿Qué diferencia los discos abrasivos de SIMA de los de otras marcas?

Sin duda, su calidad y su precio. En estos tiempos de crisis la relación calidad precio cobra aún mayor importancia. Hemos conseguido un producto de alta calidad y máximo rendimiento, que permite al usuario dar el mayor número de cortes a un precio medio muy competitivo. En definitiva, un producto que deja satisfecho al cliente cuando lo prueba.

¿Qué sector es el mayor consumidor de abrasivos?

Como ya he comentado, el disco abrasivo es un multiusos frecuente en todo tipo de industria. Nuestros clientes desarrollan su actividad en sectores tan variados como construcciones navales, calderería pesada, grandes depósitos, material ferroviario, forja, fundición, fábricas de automóviles, carrocerías y remolques, contenedores etc. Y, por supuesto, en la construcción, donde nuestros abrasivos se usan para todo tipo de materiales, mármoles, ladrillos, baldosas etc. En concreto, y como novedad específica para el sector naval, SIMA dispone de un disco de amolado y desbaste frontal (amolado de raíz) para el saneado de soldadura, que tiene una gran aceptación.

¿Qué cualidades debe reunir un disco abrasivo?

Se podría resumir en tres palabras: seguridad, calidad y versatilidad. Un disco debe de ser ante todo seguro. El usuario ha de disponer de una herramienta fiable, para lo cual la calidad es la base fundamental. Además, debería ser versátil, para poder ser utilizado en aplicaciones múltiples, en distintos metales y trabajos diversos. Por otra parte, sólo la elección del disco adecuado en función de su aplicación garantizará un trabajo perfecto. En ese sentido, SIMA dispone de personal altamente cualificado que asesora al cliente con visitas continuadas a la industria.

¿Cómo garantiza SIMA la seguridad y calidad de sus abrasivos?

En primer lugar con el empleo de materias primas (grano abrasivo, resinas, mallas, etc.) de alta calidad. Después, con un control total del producto terminado, en su periferia y planitud, para evitar vibraciones. Se realizan pruebas de rendimiento semanales, mensuales y trimestrales para garantizar el no deterioro del producto hasta su fecha de caducidad. También se hacen pruebas de control de velocidad contra roturas, con un mínimo de dos mallas de refuerzo y con pruebas de esfuerzo y presión lateral. Por supuesto, todos nuestros discos cumplen con la normativa europea EN 12413.

¿Están desarrollando nuevos productos en Sima Abrasivos?

En SIMA la investigación para la innovación es una constante. Estamos a punto de sacar al mercado una nueva línea de productos: nuestros discos abrasivos de láminas, con base de fibra de vidrio. Actualmente se están realizando pruebas con todo tipo de lijas de alta calidad, resinas, en granos, etc., para salir al mercado con discos de láminas de total garantía en las versiones de A corindón y Z zirconio.

¿En qué se basa la "garantía de calidad SIMA"?

La calidad SIMA tiene varios pilares fundamentales. En primer lugar, garantizamos una calidad estable y continuada de alto nivel y aumentamos nuestra gama sólo con productos de calidad y de gran utilidad para el usuario. Es decir, en SIMA no experimentamos: vamos sobre seguro. Además, aconsejamos de forma competente, con asesoramiento técnico de personal especializado, según material a tratar y su uso, lo que nos permite suministrar lo necesario en cada momento y, de inmediato, con salida diaria de pedidos. Todo ello sin olvidar una buena relación calidad precio del producto, lo que permite al cliente reducir costes.

Por último, ¿qué recomendaría a los profesionales del sector?

Que utilicen los discos SIMA, quedaran gratamente sorprendidos por su eficacia, rendimiento y precio. Nuestros discos cuentan con un aval reconocido que nos ha permitido introducir nuestro producto en corto espacio de tiempo en empresas de gran consumo donde la exigencia es máxima.