



## FUERTE EXPANSIÓN DE SIMA EN AMÉRICA LATINA

**SIMA, S.A., la empresa española líder en el mercado de la maquinaria ligera para construcción, destina al mercado latinoamericano el 30% de sus exportaciones, con México, Venezuela y Argentina como principales clientes. La empresa, que tiene presencia en América Latina desde hace 20 años, sigue con sus planes de expansión en la zona, donde están cerrando diversos acuerdos de distribución.**



Aunque lleva más de veinte años vendiendo sus productos en América Latina, SIMA S.A., fabricante español de maquinaria ligera para la construcción y de discos abrasivos y de diamante, con sede en Granada (España), sigue cuidando este mercado como el primer día. Como parte de sus estrategias de expansión internacional SIMA ha desplegado distintas acciones para el desarrollo y mantenimiento del mercado Latinoamericano, asegurándose una presencia constante en la zona, acercando la fábrica al mercado y garantizando un nivel de servicio acorde a la marca. Este mercado actualmente representa el 30% del total de sus exportaciones, especialmente centradas en México, Venezuela y Argentina.

SIMA hizo sus primeras incursiones en este mercado en el año 1990, iniciándose en Argentina, Chile y Uruguay, países en los que sus productos tuvieron y tienen una excelente acogida y donde hoy se mantienen los mismos distribuidores que han consolidado la marca a lo largo de estos años. Desde entonces, SIMA no ha dejado de crecer en América Latina y el Caribe, intensificando sus acciones de penetración en los últimos tres años. Así, en 2009 exportó a México, Guatemala, Costa Rica, Panamá, Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú, Chile, Argentina, Cuba, Uruguay y Republica Dominicana, mientras que en lo que va de 2010 a tan nutrida cartera de clientes se han sumado Paraguay y Brasil, siendo Bolivia uno de los países objetivo, donde todavía la compañía no tiene presencia.

### **Productos adaptados al mercado**

Una de las ventajas diferenciales de SIMA es la capacidad que la compañía ha desarrollado para la personalización de las máquinas y de los discos, adaptándolas a los requerimientos de los distintos clientes y mercados, según el tipo de materiales y la utilización que se les va a dar. Con estas modificaciones se consigue incrementar la productividad y el rendimiento de las máquinas sin perder un ápice de robustez y fiabilidad y a costes competitivos. Un ejemplo de ello es el desarrollo de herramientas de diamante específicas para dar respuesta a un mercado tan particular como el del área Andina. Allí SIMA ha implantado un disco de diamante especial para cortar pavimentos de asfalto y de concreto cuyos agregados contengan andesitas basálticas en forma de escoria volcánica. Este material es de extrema abrasividad y los discos de diamante

## e-maquinaria

aplicados hasta ahora no ofrecían un rendimiento adecuado. La solución aportada por SIMA en este caso ha sido un disco que tiene un rendimiento del 35% superior con el mismo coste de herramienta.

En cuanto al producto exportado a estos mercados, un 40% es maquinaria para elaboración de ferralla (cortadoras y dobladoras de acero de construcción), seguido de las cortadoras de materiales de construcción, que representan el 25%, las máquinas para tratamiento de superficies con el 20%. Por otro lado, se han incorporado con gran fuerza en el mercado los discos de diamante y coronas, que en el primer año de inauguración de la nueva fábrica, SIMA DIAMANT, ya ha alcanzado el 15% de exportación en herramientas diamantadas.

### **SIMA, con los mejores distribuidores de cada país**

Disponer de las mejores marcas de distribución obliga a tener unos medios técnicos importantes, por eso los clientes de SIMA se sitúan entre los líderes de la distribución de cada país. En México, por ejemplo, SIMA tiene un importante centro de distribución a través de su empresa consorciada MOPYCSA-Querétaro. Ésta es la base de operaciones desde donde se reparte el producto SIMA a toda la República, ofreciendo un magnífico servicio técnico y de asesoramiento.



Destaca también la labor desarrollada por el distribuidor de SIMA en Venezuela, MÁQUINAS LARMAQ. Esta empresa lleva a cabo una ardua tarea para el mantenimiento del servicio, comercialización y promoción en un mercado especialmente difícil, donde se han realizado acciones técnicas muy especiales para solucionar problemas en zonas realmente recónditas. MÁQUINAS LARMAQ también asiste a las principales ferias del sector en Venezuela y tiene un equipo comercial de una gran capacidad profesional. En el resto de países SIMA también dispone de distribuidores que suministran a las

empresas constructoras equipos de la marca, y mantiene un importante stock de repuestos para garantizar a sus distribuidores un servicio post venta impecable, ofreciéndoles apoyo y asesoramiento técnico comercial, con visitas conjuntas, seminarios técnicos, cursos comerciales y adiestramiento con técnicos en la propia fábrica de SIMA en Granada.

SIMA cuida con esmero a sus distribuidores apoyándolos en todo momento, con la presencia de personal comercial y técnico de fábrica, que ofrece apoyo a toda la red, y acompañándolos en todos los eventos que organizan, como seminarios, jornadas de puertas abiertas, ferias, presentaciones de producto con demostraciones, giras-demo en las principales capitales de cada país, etc. Como próxima acción relevante en este sentido, SIMA invitará sus clientes latinoamericanos a asistir a SMOPYC 2011, una de las tres ferias más importantes del mundo en el sector de la maquinaria de construcción, que se celebrará en Feria de Zaragoza del 5 al 9 de abril del próximo año. Allí tendrán la posibilidad de conocer la amplia oferta de maquinaria para la construcción que ofrece este tipo de actividad en España.

## Planes de futuro



Uno de los proyectos de SIMA más ambicioso para la zona tiene como punto de mira a Ecuador. A través de su distribuidor IMPORCOECONST, SIMA planea potenciar y difundir su marca en todo el país. Para ello SIMA ha incluido a este cliente dentro del Programa de Apoyo a Marcas Andaluzas (PAMA) desarrollado por la Agencia Andaluza de Promoción Exterior (Extenda), a través del cual SIMA participa en acciones encaminadas a la implantación de la marca y producto.

Entre estas acciones destaca asistencia a dos ferias profesionales de la construcción (en Quito y Guayaquil), la realización de seminarios técnicos comerciales en Ecuador, la capacitación del equipo técnico de IMPORCOECONST en su fábrica de Granada y una misión comercial directa y otra inversa.

La compañía también tiene otros planes de expansión en Centro-América, donde están cerrando acuerdos de distribución con un cliente que tiene presencia en todo el área con sucursales en Guatemala, El Salvador, Honduras, Costa Rica y Panamá. Además SIMA ha organizado una convención para el tercer trimestre del año en la que reunirá a los principales profesionales del sector en Centro-América. Por último, en Brasil SIMA está implantando una empresa mixta entre tres fabricantes españoles del sector, para poner una base logística y toda una red comercial a través de distribuidores y alquiladores de maquinaria.

## **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 m<sup>2</sup> 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.