



SOCAGE
BRASIL

EN 2016 LA GAMA DE PRODUCTOS SOCAGE SE COMPLETA. EN ASOCIACIÓN CON LA INGENIERÍA DE LA COMPAÑÍA MATRIZ, NACE LA NUEVA SERIE DE EQUIPOS AISLADOS - SERIE I. 100% NACIONAL.

EN 2018 SOCAGE ENTRA EFECTIVAMENTE EN EL SECTOR ELÉCTRICO Y PASA A SUMINISTRAR A GRANDES COMPAÑÍAS SUS EQUIPOS FABRICADOS EN BRASIL.

En 2016 la gama de productos Socage se completa. En asociación con la Ingeniería de la compañía matriz, nace la nueva serie de Equipos Aislados - Serie I. 100% Nacional.

En 2018 Socage entra efectivamente en el sector eléctrico y pasa a suministrar a grandes compañías sus equipos fabricados en Brasil.

En 2019 sigue creciendo y también aumenta sus ingresos con la exportación de sus máquinas.

En 2020 Socage decide tener 100% el control de su producción y pasa a invertir en una nueva y completa estructura de fábrica pasando a tener su carpintería interna y aumentando más de 3 veces su fábrica. También, en 2020, con mucho esfuerzo Socage saca su Certificación ISO 9001.

La empresa ofrece una completa gama de plataformas y algo que muy pocos fabricantes ofrecen, una línea de AISLADAS que están teniendo mucho éxito, por su calidad y sus prestaciones.

Disponen de plataformas sobre orugas, sobre pick up, plataformas articuladas, telescópicas, sobre furgón, y de gran altura.

Socage está presente en todo el mundo y con la premisa principal de allá donde está presente lo que prima es el servicio, nunca venden una máquina sin un equipo de servicio que lo apoye.

LA EMPRESA OFRECE UNA COMPLETA GAMA DE PLATAFORMAS Y ALGO QUE MUY POCOS FABRICANTES OFRECEN, UNA LÍNEA DE AISLADAS QUE ESTÁN TENIENDO MUCHO ÉXITO, POR SU CALIDAD Y SUS PRESTACIONES.

DISPONEN DE PLATAFORMAS SOBRE ORUGAS, SOBRE PICK UP, PLATAFORMAS ARTICULADAS, TELESCÓPICAS, SOBRE FURGÓN, Y DE GRAN ALTURA.

10 AÑOS

SOCAGE BRASIL

Cumplir 10 años como empresa siempre es un hito en la historia de una empresa, y si esa historia de una década incluye trasladarte a otro país para montar un nuevo proyecto y desarrollar un producto con un fabricante local, e ir haciéndote un hueco y un nombre en el mercado, el mérito es doble. Quien tenga la suerte de conocer a Nicola Zago, sabrá que es un luchador nato, un trabajador incansable y una persona que se desvive por sus clientes. Los 10 años de Socage Brasil son un éxito gracias a Nicola, y sobre todo, gracias al equipo que lo ha acompañado en este viaje, lo cuáles son conscientes de que el servicio al cliente no es un proyecto en papel, sino una realidad que hay que demostrar cada día, y eso hacen cada día. Francisco García es el director de Socage Brasil en este momento, con gran experiencia en

el mercado de elevación en Brasil, Francisco está haciendo un gran trabajo desarrollando el producto.

Socage toma como punto de partida el mercado Latinoamericano para estar cerca de sus clientes en Latinoamérica. En 2011, Socage llega a Brasil para expandir la marca y su tecnología, se asocia con un fabricante local para comenzar a trabajar.

En 2014 marca un hito en la historia de la empresa, sólo 3 años después de su apertura, se entregó la plataforma aérea número 100, y la marca Socage logró desarrollar socios y clientes en todas las regiones brasileñas.

En 2015 se comenzó con una nueva gestión y estructura propia orientada a la fuerte con-

solidación de la marca en el país. Se inició un proyecto de distribución, montaje, producción y nacionalización de máquinas en Brasil. Es aquí cuando nace Socage de Brasil.

EN 2020 SOCAGE DECIDE TENER 100% EL CONTROL DE SU PRODUCCIÓN Y PASA A INVERTIR EN UNA NUEVA Y COMPLETA ESTRUCTURA DE FABRICA PASANDO A TENER SU CARPINTERÍA INTERNA Y AUMENTANDO MÁS DE 3 VECES SU FÁBRICA. TAMBIÉN, EN 2020, CON MUCHO ESFUERZO SOCAGE SACA SU CERTIFICACIÓN ISO 9001.

Hemos entrevistado a Nicola Zago, Responsable de Socage en Latinoamérica, y a Francisco García, Director de Socage Brasil.



Mov.- Contarnos cómo ha sido el desarrollo durante estos 10 años, ¿cuáles han sido las principales trabas con las que os habéis encontrado y que habéis superado con éxito?

Desde el comienzo sabíamos que no iba a ser fácil el desarrollo de una marca europea en el país, es por esto que decidimos crear una joint venture con un fabricante local y fue un acierto para ambos, en el sentido que él pudo beneficiarse con parte de nuestro know how para implementarlo en sus productos y nosotros entender el mercado brasileño de primera mano.

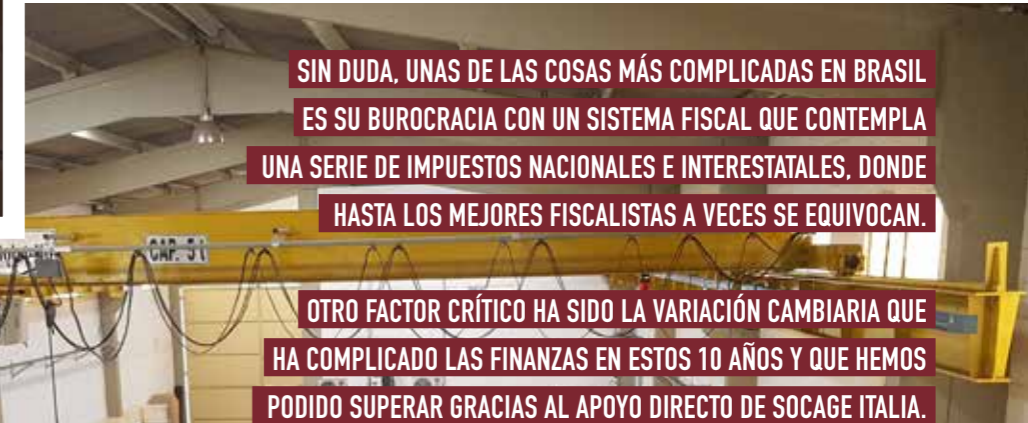
Después de 4 años de colaboración y en un momento incierto de mercado, decidimos adquirir la sociedad creada y seguir nuestro rumbo. Fue a principio de 2015 cuando abrimos SOCAGE DO BRASIL en la localidad de Indaiatuba, Sao Paulo. Las instalaciones eran reducidas pero suficientes, en aquel entonces solo comercializábamos las máquinas Socage fabricadas en Italia.

El 2017 empezamos la producción de las primeras máquinas aisladas y duplicamos las instalaciones con la nave de al lado, la cosa fue creciendo hasta llegar a las nuevas instalaciones del 2019 de 6000 m².

El camino ha sido tortuoso. Sin duda, unas de las cosas más complicadas en Brasil es su burocracia con un sistema fiscal que contempla una serie de impuestos nacionales e interestatales, donde hasta los mejores fiscalistas a veces se equivocan.

RECUERDO HABER VENDIDO LA PRIMERA MÁQUINA AISLADA QUE ERA EL PROTOTIPO, A UNO DE NUESTROS MEJORES CLIENTES, TERWAN ENGENHARIA, QUE ADQUIRIÓ EN CONFIANZA SIN VERLA Y A DÍA DE HOY ESTÁ TRABAJANDO EN LAS CALLES DE SAO PAULO SIN HABER TENIDO QUE VOLVER AL TALLER POR NINGÚN PROBLEMA TÉCNICO.

OTRA VENTA QUE HA SIDO EMBLEMÁTICA Y NOS HA CONFIRMADO COMO EMPRESA LEADER EN EL SECTOR ENERGÉTICO, HA SIDO LA PRIMERA VENTA DE 40 UNIDADES A LA EMPRESA ELEKTRO DEL GRUPO ESPAÑOL IBERDROLA. FUE EL MODELO FORSTE 13.5 ATI INSTALADO SOBRE UN PICK UP FORD F4000 4X4.



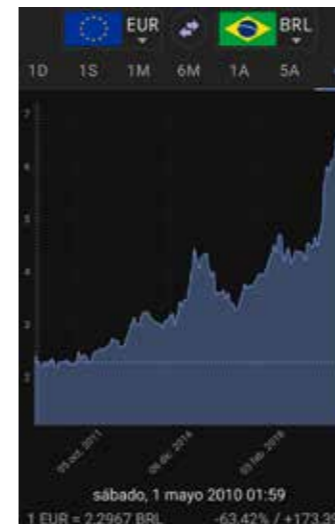
SIN DUDA, UNAS DE LAS COSAS MÁS COMPLICADAS EN BRASIL ES SU BUROCRACIA CON UN SISTEMA FISCAL QUE CONTEMPLA UNA SERIE DE IMPUESTOS NACIONALES E INTERESTATALES, DONDE HASTA LOS MEJORES FISCALISTAS A VECES SE EQUIVOCAN.

OTRO FACTOR CRÍTICO HA SIDO LA VARIACIÓN CAMBIARIA QUE HA COMPLICADO LAS FINANZAS EN ESTOS 10 AÑOS Y QUE HEMOS PODIDO SUPERAR GRACIAS AL APOYO DIRECTO DE SOCAGE ITALIA.



Otro factor crítico ha sido la variación cambiaria que ha complicado las finanzas en estos 10 años y que hemos podido superar gracias al apoyo directo de Socage Italia.

Aquí te muestro un gráfico donde puedes ver la variación del cambio de moneda de los últimos 10 años



ACTUALMENTE SOMOS LOS ÚNICOS FABRICANTES EUROPEOS DE PLATAFORMA SOBRE VEHÍCULO QUE TIENE BASE PRODUCTIVA EN BRASIL, ESTO CREA VALOR Y COMPETITIVIDAD A NIVEL MUNDIAL TENIENDO EN CUENTA QUE EL MERCADO DE LAS MÁQUINAS AISLADA ES IGUAL SINO SUPERIOR AL MERCADO DE LAS MÁQUINAS SOBRE VEHÍCULO EN EUROPA Y CON LA LÍNEA DE PRODUCTO AISLADO TENEMOS ACCESO A LOS CLIENTES DE TODOS LOS CONTINENTES



SI ALGO HE APRENDIDO EN ESTOS 10 AÑOS, ES QUE CON HUMILDAD Y DEDICACIÓN LAS COSAS SALEN. HE ACUMULADO UNA CANTIDAD INFINITA DE MILLAS EN LAS COMPAÑÍAS AÉREAS, HE PERDIDO MUCHAS HORAS DE SUEÑO, PERO TODO ESTO HA MERECIDO LA PENA. HOY TENEMOS UNA REALIDAD PRODUCTIVA EN BRASIL CON UN EQUIPO CONSOLIDADO Y CON UNA VENTANA ABIERTA AL FUTURO, EN UNO DE LOS MAYORES PAÍSES DEL CONTINENTE SUDAMERICANO.

Nicola.- Personalmente fue el primer prototipo de máquina aislada que hicimos, la forSte 13.5Ai. Recuerdo las horas de día y de noche que pasamos con nuestro equipo de ingeniería para aportar algo más al mercado con nuestra experiencia y el día que la presentamos en la Expo Latinoamérica de Sao Paulo. El mercado tenía mucha expectación por ver el producto que sacábamos y fue todo un éxito.

Francisco.- Por mi parte algo que me marcó mucho fue mi primera semana en Socage Brasil donde ya conocía el sector de maquinaria pero no directamente el sector de máquinas aisladas.

Tuve la oportunidad de empezar en uno de los principales eventos en el sector que se llama SENDI 2018 Seminário Nacional de Distribución de Energía Eléctrica. Con apenas pocos días en Socage, pude percibir la magnitud y oportunidades del sector.

Mov.- Echando la vista atrás, ¿es un proyecto que ha merecido la pena?

¡Definitivamente sí! Actualmente somos los únicos fabricantes europeos de plataforma sobre vehículo que tiene base productiva en Brasil, esto crea valor y competitividad a nivel mundial teniendo en cuenta que el mercado de las máquinas aislada es igual sino superior al mercado de las máquinas sobre vehículo en Europa y con la línea de producto aislado tenemos acceso a los clientes de todos los continentes.

Mov.- ¿Qué hitos en estos 10 años recordáis con más alegría?



SOCAGE NO SE QUEDA ATRÁS, ES SINÓNIMO DE INNOVACIÓN CONSTANTE Y CONTINUA, ESTÁ CONSTANTEMENTE SACANDO MODELOS NUEVOS Y ADAPTÁNDOLOS A CADA MERCADO Y CON LA GRAN PENETRACIÓN QUE TENEMOS, LA MARCA SE AFIRMA CADA DÍA MÁS, TENIENDO UN VALOR DE RECOMPRA EN USADO MUY BUENO.

Mov.- ¿De qué os sentís más orgullosos echando la mirada hacia atrás?

¡De la empresa que hemos creado con esfuerzo y dedicación! Si algo he aprendido en estos 10 años, es que con humildad y dedicación las cosas salen. He acumulado una cantidad infinita de millas en las compañías aéreas, he perdido muchas horas de sueño, pero todo esto ha merecido la pena. Hoy tenemos una realidad productiva en Brasil con un equipo consolidado y con una ventana abierta al futuro, en uno de los mayores países del continente sudamericano. Hay una representación que suelo mostrar para explicar la magnitud de Brasil donde Europa entera cabe dentro del país y da una idea del tamaño y de los esfuerzos que hay que hacer para cubrir el país, pero también de las oportunidades que tiene.

EQUIPO



Nicola Zago
Responsable de Socage en Latinoamérica



Francisco García
Director



Andre Carli
Director Financiero



Acacio Zuin
Director Técnico



Jucilene Vale
Marketing y Ventas



Cristiano Pérez
Responsable PCP



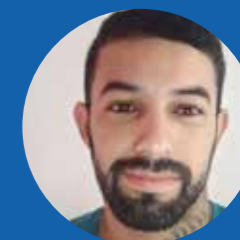
Marcelo Marques
Responsable de Inspección Final



Fábio Medeiros
Técnicos de Asistencias Técnica



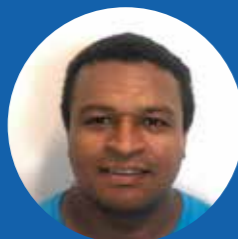
Aquiles
Técnico de Montaje



Patick
Técnico de Montaje



Henrique Santos
Responsable de compras



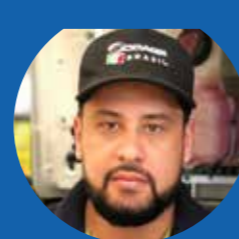
Marcio Roque
Responsable de Almacén



Rodrigo Massacani
Responsable de Servicio



Elver Grillo
Responsable de Asistencia Técnica



Sebastião Edison
Responsable de Producción



Elson
Técnico de Montaje



Flavio
Técnico de Montaje



Adriano
Técnico de Montaje



João Paulo
Técnico de Montaje



Odair Arcanjo
Responsable Personal Tercerizado



COLOMBIA ES EL QUE MÁS VOLUMEN TIENE EN ESTE MOMENTO, DEBIDO A QUE VARIAS EMPRESAS APOSTARON SIMULTÁNEAMENTE AL SECTOR DE LAS MÁQUINAS SOBRE VEHÍCULO HACE YA 10 AÑOS. TAMBIÉN TENEMOS UNA MUY BUENA PENETRACIÓN EN ECUADOR Y CHILE.

OTRO MERCADO MUY INTERESANTE ES EL MEXICANO, DONDE ACABAMOS DE EMPRENDER UN PROYECTO MUY AMBICIOSO CON LA EMPRESA HIDROFORZA DE GUADALAJARA.

Todos estos equipos son aislados en categoría C a 46kV según la norma americana ANSI 92.2/2015 y la norma brasileña NBR 16092 e 16593.

Mientras que las máquinas fabricadas en Italia, importamos los modelos prevalentemente hidráulicos:

- forSte A314 (articulada telescópica)
- forSte DA320 (doble articulada telescópica)
- forSte DA324 (doble articulada telescópica)
- forSte DA328 (doble articulada telescópica)
- forSte 37DJ (doble articulada telescópica con Jib)
- forSte 37DJ (doble articulada telescópica con Jib)
- forSte SPJ 315 (Oruga)
- forSte 18S (Oruga)

Mov.- ¿Por qué decidisteis fabricar máquinas aisladas?

No fue una decisión premeditada, fue una consecuencia del momento. En Agosto del 2015 el cambio EURO/REAL dio un pico de subida y nos alarmamos, se estaba haciendo complicado vender máquinas importadas con estos valores, además la economía se es-

LAS PLATAFORMAS AISLADAS SE VENDEN EN TODO EL MUNDO. EEUU ES EL MAYOR PRODUCTOR Y EL MAYOR CONSUMIDOR DE ESTE PRODUCTO, PERO SE VENDEN EN AMÉRICA LATINA EN ASIA, ÁFRICA Y ALGÚN MODELO TAMBIÉN EN EUROPA.

SOLO EL MERCADO BRASILEÑO CONSUME MÁS DE 800 EQUIPOS AL AÑO.

Mov.- ¿Hay alguna venta que recordéis con especial cariño?

Recuerdo haber vendido la primera máquina aislada que era el prototipo, a uno de nuestros mejores clientes, TERWAN ENGENHARIA, que adquirió en confianza sin verla y a día de hoy está trabajando en las calles de Sao Paulo sin haber tenido que volver al taller por ningún problema técnico.

Otra venta que ha sido emblemática y nos ha confirmado como empresa leader en el sector energético, ha sido la primera venta de 40 unidades a la empresa ELEKTRO del grupo español Iberdrola. Fue el modelo forSte 13.5 ATi instalado sobre un pick up Ford F4000 4x4.

LA FORSTE 37DJ SPEED A LA EMPRESA CUNZOLO DE SAO BERNARDO DO CAMPO, NUESTRO FIEL CLIENTE QUE YA TIENE TODA LA FLOTA SOCAGE.

Y no puede faltar la última que estamos entregando en estos días, la ForSte 37DJ SPEED a la empresa CUNZOLO de Sao Bernardo do Campo, nuestro fiel cliente que ya tiene toda la flota SOCAGE.

Mov.- Preséntanos al equipo de personas que hace realidad hoy el día el proyecto "10 años Socage Brasil".

Actualmente contamos con una plantilla de 20 personas directas y 24 tercerizadas que nos brindan el servicio de toda la carpintería metálica dentro de nuestras instalaciones.

Mov.- ¿Ha sido difícil encontrar el personal cualificado para montar una fábrica en Brasil?

En Brasil y en todo el mundo. Debo admitir que el "turnover" del personal en estos 10 años ha sido bastante alto, y por suerte en los últimos dos años hemos conseguido estabilizar las figuras claves. Cuando contratas a una persona en Brasil hay varios aspectos a tener en cuenta y aunque básicos, a veces pueden complicar la vida del trabajador y a larga el daño es para ambos. Muchas veces la formación universitaria se hace por la noche después de la jornada laboral y esto resulta muy pesado para una persona que además vive lejos o utiliza medios públicos para

moverse, así que la respuesta es sí, es un asunto bastante complicado, pero no imposible. Hay muy buenos profesionales en Brasil, se trata solo de darle una oportunidad y seguir formándoles.

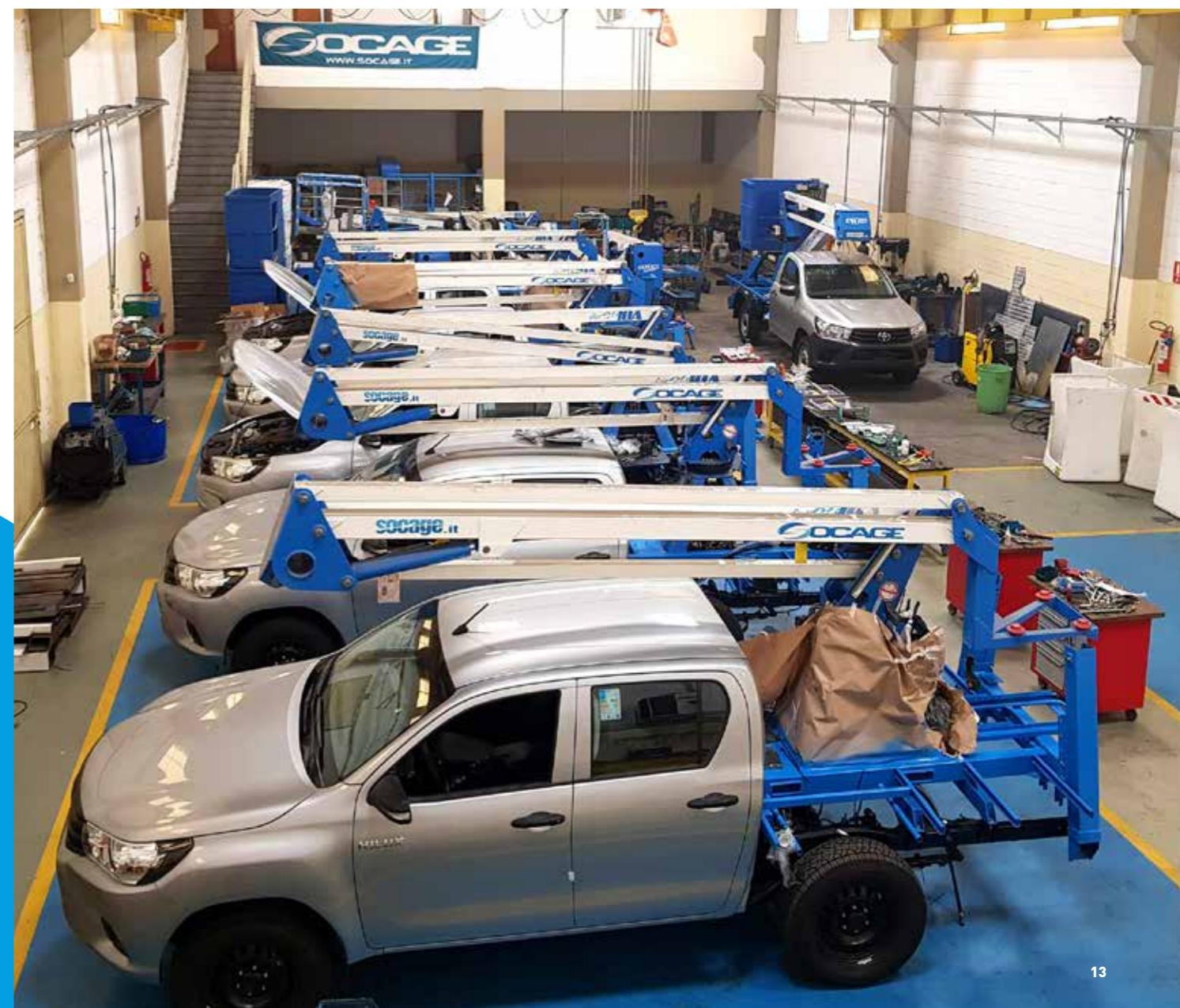
Mov.- ¿Cuál es la gama actual de Socage Brasil?

Siempre diferenciamos las dos líneas, la aislada producida en Brasil y la importada producida en Italia.

Referente a las máquinas aisladas contamos con siete modelos:

- forSte 10Ai (articulada)
- forSte 13Ai (articulada)
- forSte 13.5Ai (articulada)
- forSte 13.5ATi (Articulada/Telescópica)
- forSte 15Ai (articulada)
- forSte 17Ai (articulada)
- forSte 18ATi (Articulada/Telescópica)

EL MODELO DA320 ES SEGURAMENTE EL EQUIPO IMPORTADO QUE DESTACA CON CRECES EN EL MERCADO LATINOAMERICANO GRACIAS A SUS PRESTACIONES, FACILIDAD DE USO Y A SU CONFIGURACIÓN, YA QUE SE INTEGRA MUY BIEN EN LOS VEHÍCULOS ENTRE 5 Y 8 TONELADAS.



DEALERS

En USA con



En PERU con



En COSTA RICA con



En ARGENTINA y URUGUAY con



En EQUADOR con



En REPUBLICA DOMINICANA con



En CHILE con



En COLOMBIA con



En MEXICO con



taba tambaleando y los alquiladores empezaban a tener problemas de solvencia, de modo que corregimos la ruta y optamos por entrar en el sector de energía. Al contrario de Europa donde las líneas eléctricas están enterradas, en América están suspendidas y se necesitan máquinas aisladas para su mantenimiento. Si hubiésemos decidido fabricarlas en Italia, hubiésemos tenido los mismos problemas de impuestos de importación y de variación cambiaria y el producto no podía acceder a la financiación del BNDS (Banco Nacional de Desarrollo Económico Social) a tasas de intereses ventajosas con su FINAME (Financiamiento Industrial). De esta manera empezó todo.

Mov.- ¿Cuál fue el feedback de los clientes cuando sacasteis las máquinas aisladas?

Muy positivo. SOCAGE ya tenía un nombre sinónimo de tecnología y calidad en el mercado, solo fue trasladar nuestra experiencia en un producto diferente.

Todos los equipos que fabricamos en Brasil cuentan con la aprobación del departamento técnico de Socage en Italia y todos los componentes primarios son importados y son los mismos que utilizamos en Europa. Creo que ha sido bien visto que un fabricante europeo entrara en este mercado en Brasil, cosa que ya ocurre en el mundo de las grúas de elevación.

Mov.- Las aisladas, ¿en qué parte del mundo se venden?

Las plataformas aisladas se venden en todo el mundo. EEUU es el mayor productor y el mayor consumidor de este producto, pero se venden en América Latina en Asia, África y algún modelo también en Europa.

Solo el mercado brasileño consume más de 800 equipos al año.

Mov.- ¿A qué mercados van dirigidas vuestras máquinas?

Principalmente a las empresas distribuidoras de energía eléctrica y a sus contratistas. En Brasil tenemos varios grupos que distribuyen energía entre los más importantes se encuentran:

- NEOENERGIA
- CPFL
- EDP
- ENERGISA
- ELETRORBRAS
- CEMIG



QUEREMOS REFORZAR LA PARTE DE EXPORTACIÓN PRINCIPALMENTE EN TODA LATINOAMÉRICA, DAR SOPORTE A LOS DISTRIBUIDORES ACTUALES Y PODER CONSTRUIR NUEVAS COLABORACIONES.

A PARTE TENEMOS 2 NUEVOS MODELOS AISLADOS PARA DESARROLLAR.

Otra parte de equipos va dirigida a trabajos de podas y telefonía, que utilizan equipos aislados debido a que las líneas de alta tensión pasan cerca de los árboles o de las líneas telefónicas.

Mov.- ¿Los clientes en Brasil valoran este esfuerzo que habéis hecho?

Creo que sí porque desde el comienzo nos han apoyado y nos han abierto sus empresas para homologar nuestro producto. Para poder vender en una concesionaria de energía hay que homologar el producto, esto significa poner a disposición tu máquina por un periodo determinado para que prueben la misma y eventualmente, sugieran alguna modificación que le sirve para adaptarse a su forma de trabajar. Todo este trabajo a parte de laborioso, requiere unos conocimientos técnicos importantes y no podría ser elaborado sin su predisposición, nos apoyan con el desarrollo y las mejoras.

Mov.- ¿Vendéis vuestros productos a Latinoamérica?

Sí, tenemos máquinas en casi toda Latinoamérica respaldadas por nuestros dealers.

Como hemos comentado, en estas latitudes las líneas de suministro eléctrico no son enterradas como en Europa y se necesitan máquinas aisladas para intervenir en ellas.

Mov.- ¿Qué mercados están funcionando mejor para vosotros?

Colombia es el que más volumen tiene en este momento, debido a que varias empresas apostaron simultáneamente al sector de las

máquinas sobre vehículo hace ya 10 años. También tenemos una muy buena penetración en Ecuador y Chile.

Otro mercado muy interesante es el mexicano, donde acabamos de emprender un proyecto muy ambicioso con la empresa Hidroforza de Guadalajara.

Mov.- ¿Cuál es vuestro buque insignia? ¿Ese modelo que os han pedido, el que más en estos 10 años? ¿Hay alguno que destaque sobre el resto?

El modelo DA320 es seguramente el equipo importado que destaca con creces en el mercado latinoamericano gracias a sus prestaciones, facilidad de uso y a su configuración, ya que se integra muy bien en los vehículos entre 5 y 8 toneladas.

Mientras, en la producción nacional de Brasil conseguimos fabricar un modelo extremadamente confiable y resistente, se trata del modelo articulado telescópico 13,5 ATi, que va dirigido expresamente a las concesionarias de energía eléctricas.

EN BRASIL ESTAMOS ENTREGANDO LOS EQUIPOS CON LOS MANUALES REDACTADOS DIRECTAMENTE DESDE EL PROGRAMA SOLIDWORKS Y MANTENIENDO LOS REGISTROS DIGITALES VÍA SAP.

EN ESPAÑA CON LA FILIAL IBÉRICA SE ESTÁ TRABAJADO PARA MEJORAR EL SERVICIO AL CLIENTE. EN ENERO VAMOS A IMPLEMENTAR UN PROYECTO PILOTO CON UNA APP DONDE LOS CLIENTES TENDRÁN ACTUALIZADA TODA LA INFORMACIÓN DE SUS MÁQUINAS, TAMBIÉN TODOS LOS EQUIPOS TENDRÁN EL SOCAGE CONNECT, QUE NOS PERMITE INTERACTUAR CON LOS EQUIPOS EN TEMPO REAL.

NUESTRO MENSAJE ES DE AGRADECIMIENTO POR SU CONFIANZA Y GARANTIZAR QUE SEGUIMOS TRABAJANDO DURO PARA QUE CADA DÍA NUESTROS PRODUCTOS SEAN RECONOCIDOS POR SU INNOVACIÓN Y FUNCIONALIDAD EN EL TRABAJO. SABEMOS QUE EL CLIENTE QUE COMPRA ESTE TIPO DE MÁQUINA, TIENE QUE ESTAR TRANQUILO CON SU OPERACIÓN. SOCAGE SIEMPRE TIENE COMO PRIORIDAD LA SEGURIDAD.



Mov.- ¿Qué destacarías de vuestros modelos sobre el resto de marcas?

Innovación sobre todo. Socage no se queda atrás, es sinónimo de innovación constante y continua, está constantemente sacando modelos nuevos y adaptándolos a cada mercado y con la gran penetración que tenemos,

la marca se afirma cada día más, teniendo un valor de recompra en usado muy bueno. Esto es sin duda una garantía y una ventaja para los clientes.

Mov.- A la hora de sacar nuevos productos, ¿estáis en contacto directo con los clientes?

Sin duda, ellos son los que nos direccionan en cuanto al producto según sus necesidades, especialmente en el producto aislado donde aún tenemos mucho camino por recorrer.

Mov.- En cuanto a la fabricación decís que habéis trasladado el know how de Italia a Brasil. Contarnos un poco esta fabricación de los equipos en fábrica cómo funciona el proceso.

Internamente determinamos los modelos que el mercado podría necesitar y hacemos un boceto, una vez que tenemos las características principales lo presentamos al DT de Italia donde evalúan pros y contras y determinan qué tipo de materiales se podrían utilizar para el desarrollo. Hay que tener en cuenta que en los estereotipos de construcción americana los materiales son bastantes pesados, Sin mirar mucho el peso final del equipo, con la tecnología de Docol1100 que hemos introducidos, los brazos de las máquinas europeas podemos optar por vehículos más livianos que consecuentemente reducen costos, consumos y emisiones.

Una vez confirmado el modelo, el departamento de ingeniería de Italia empieza el proyecto y define estructuralmente el equipo. En este punto estamos entornos al 80% del proyecto, nos lo reenvían a Brasil donde lo "tropicalizamos" es decir, se adapta a los materiales, piezas y componente locales. Un proceso importante es la aplicación de los insertos en fibra de vidrio que sirven para aislar los equipos, donde nos apoyamos en la gran experiencia de los productores de brazos de fibra que hay en Brasil.

La mayoría de las piezas claves son importadas de Europa, como corona de rotación, válvulas, comandos hidráulicos, etc., En Brasil principalmente fabricamos las piezas de acero y de fibra.



Mov.- ¿Difiere mucho el método de fabricación en Italia o en Brasil?

La principal diferencia interesa a la industrialización del producto, no es lo mismo fabricar 150 máquinas al mes como hacemos en Italia, que fabricar las 15 de Brasil, pero intentamos mantener los mismos estándares, sobre todo de calidad. A tal propósito, este año conseguimos la certificación ISO 9001.

Mov.- ¿Dónde está la fábrica y cuántos metros tiene?

SOCAGE DO BRASIL está localizada en Indaiatuba, una localidad en el interior del estado de São Paulo, muy cerca del aeropuerto de Viracopos CAMPINAS.

Cuenta con unas instalaciones de 6.063 m² de los cuales 2856 cubiertos que están divididos en tres áreas: Carpintería Metálica, Producción y Asistencia técnica.

Mov.- ¿Cuántas personas trabajan en fábrica?

Entre directos e indirectos, rondan las 50 personas.

Mov.- El servicio post venta es esencial, no solo en Brasil, sino en toda Latam, ¿cómo lo tenéis montado?

En Brasil contamos con una estructura propia que se apoya en una red de alrededor de 35 oficinas de mantenimiento. En Latam, el servicio técnico lo proporciona el propio dealer y cada año hacemos un curso de formación y capacitación.



Mov.- Socage siempre está innovando para incorporar nuevos sistemas, nuevos procesos. En varias ocasiones habéis nombrado el sistema SPP – SOCAGE PROJECT PROFILE para brazos de las plataformas, que permite nuevas configuraciones más complejas y resistentes y dobleces mayores con una soldadura única. ¿Es un sistema que siempre utilizáis? ¿Qué ventajas tiene?

El SPP es un proyecto que nació hace 5 años y debo decir que es el corazón de la gama actual de Socage. La serie E se basa en esta tecnología y con 5 perfiles llegamos a cubrir una gama de máquinas que va desde 16 hasta 28 metros y se puede instalar en vehículos de hasta 3.500kg. Ha sido una apuesta muy atrevida, ya que tuvimos que hacer una gran inversión para desarrollar las matrices para perfilar los brazos.

El Docol 11000 respecto a otros materiales menos nobles es un material de alta resistencia que te permite reducir espesores bajando peso, manteniendo el coeficiente de seguridad, tiene una característica que lo hace difícil de trabajar, es muy elástico en fase de dobladura y esta característica en un perfil con varias dobras contrapuestas, hace que no se consiga nunca cerrar bien para soldar. De esta forma, SOCAGE tuvo la idea de fabricar los perfiles del brazo en una perfiladora como si fuera un tubo plural que se utiliza en la construcción, esto

EN LA PRODUCCIÓN NACIONAL DE BRASIL CONSEGUIMOS FABRICAR UN MODELO EXTREMAMENTE CONFIABLE Y RESISTENTE, SE TRATA DEL MODELO ARTICULADO TELESCÓPICO 13,5 ATI, QUE VA DIRIGIDO EXPRESAMENTE A LAS CONCESIONARIAS DE ENERGÍA ELÉCTRICAS.

permite una única soldadura y una precisión con tolerancias mínimas.

Mov.- Otro de los programas que incorporasteis es las pruebas de análisis de materiales, ¿qué os ha permitido hacer este análisis?

Este sistema permite una simulación de carga o estrés de las piezas en determinadas condiciones de trabajo donde nos evidencia los puntos críticos, a parte velocidad los proyectos ya que ante de ir en producción sabes ya donde es necesario reforzar o modificar un área mientras que cuando no existía tenías que probar físicamente o trabajar aumentando espesuras, hoy es fundamental cuando trabajas con espesuras sutiles por debajo de los 2mm.

Mov.- ¿Cómo veis los distintos mercados de Latinoamérica?

Latinoamérica no está pasando por su mejor momento, varios de los países están pasando por una crisis social y económica. Desde mi punto de vista es inevitable que mejoren, solo considero que es un proceso largo que aún llevará años, más en general cuando son países con un enorme potencial de crecimiento y de grandes reservas.

Brasil, México y Colombia son sin duda los países donde preveo un desarrollo más rápido, además de parte del centro América y Caribe. Mientras que Argentina y Chile están sufriendo, pero no tengo duda que más pronto que tarde volverán a despertar.

Mov.- ¿Estados Unidos en una plaza donde tenéis cabida?

Sí, con las dos líneas de negocio. Desde mi experiencia, es un mercado muy apetecible pero al mismo tiempo muy exigente. En este



mercado tienes que ir con productos muy específicos y adaptados a sus necesidades, de lo contrario ¡con la misma facilidad que entras sales! Estamos trabajando duro en ello.

Mov.- ¿Cómo os ha afectado la pandemia en 2020?

Por suerte no ha sido tan dura como para la mayoría de nuestro sector. Últimamente he podido interactuar con clientes, proveedores y competencia de los dos continentes y casi todos han desarrollado su trabajo de la mejor forma, batiendo récords en ventas. Es un año atípico, que por suerte para nosotros no ha afectado demasiado al sector de la elevación.

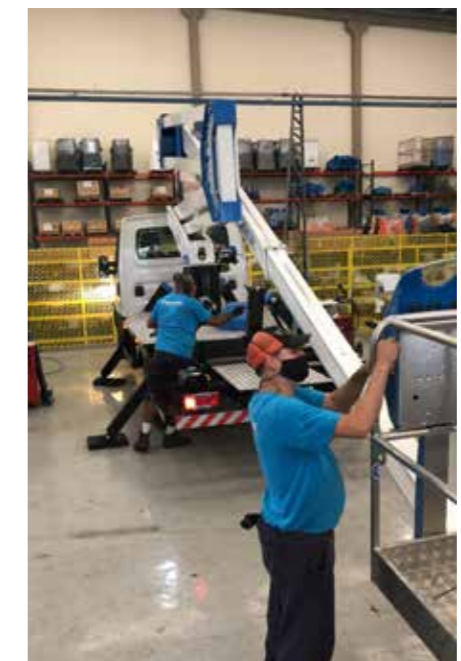
A pesar de los aspectos negativos y lo que ha sufrido la economía mundial, Socage Brasil pudo crecer incluso con la carencia de materia prima sufrida en los últimos seis meses.

Mov.- ¿En qué medida habéis acelerado la digitalización de la empresa y vuestros procesos?

Este es un asunto en el cual siempre te quedas atrás... Desde el momento en el cual se hace la pregunta, hasta el momento que se responde, solo en este pequeño lapso de tiempo la digitalización ya ha avanzado un paso más.

En Brasil estamos entregando los equipos con los manuales redactados directamente desde el programa solidworks y manteniendo los registros digitales vía sap.

En España con la filial ibérica se está trabajando para mejorar el servicio al cliente. En enero vamos a implementar un proyecto piloto con una app donde los clientes tendrán actualizada toda la información de sus máquinas, también todos los equipos tendrán el Socage Connect, que nos permite interactuar con los equipos en tiempo real.



Mov.- ¿En qué proyectos estáis trabajando ahora?

Hemos trabajado mucho en 2020 para tener todo el control de la producción interna y aumentar nuestra capacidad productiva y queremos reforzar la parte de exportación principalmente en toda Latinoamérica, dar soporte a los distribuidores actuales y poder construir nuevas colaboraciones.

A parte tenemos 2 nuevos modelos aislados para desarrollar.

Mov.- ¿Qué mensaje te gustaría transmitir a vuestros clientes y a esos que todavía no os conocen?

Nuestro mensaje es de agradecimiento por su confianza y garantizar que seguimos trabajando duro para que cada día nuestros productos sean reconocidos por su innovación y funcionalidad en el trabajo. Sabemos que el cliente que compra este tipo de máquina, tiene que estar tranquilo con su operación. Socage siempre tiene como prioridad la seguridad.

Tenemos como objetivo la consolidación en el mercado a largo plazo y esto no se construye de un día para otro.

¡Estamos con ustedes y por ustedes!

Un fuerte Abrazo,
Nicola y Francisco