

Steck: liderazgo latinoamericano en construcción e industria

Steck
www.steckgroup.com

Steck es una empresa brasileña dueña allí de más del 70 por ciento del mercado. Con un camino transitado que la llevó a pisar cada vez más fuerte en Argentina y en México, ahora refuerza su crecimiento con la llegada a la región latinoamericana en su totalidad.

Fabricante de materiales eléctricos para usos industriales, comerciales y residenciales, en su portafolio se encuentran cerca de cincuenta líneas de productos para atender la construcción civil y el sector industrial. Se yergue con dos plantas de fabricación en su país de origen que han duplicado y hasta

triplicado su capacidad productiva para abastecer el enorme mercado latino, complementándolas con centros de distribución y oficinas comerciales.

En Argentina, la marca llegó a todo el país hace más de veinte años y su objetivo es claro: lograr aquí el mismo nivel de liderazgo ganado en Brasil. Para ello, será relevante la labor que realice Tatiana Neves, gerenta comercial de la unidad de Steck en Argentina. A ella entrevistó *Ingeniería Eléctrica*.

¿Cómo ha sido el crecimiento a lo largo de estos años?

La empresa fue creada en 1975 en Brasil, en un local muy chico. El fundador notó que no había un fabricante local de tomas industriales, investigó cómo hacerlo él mismo y junto con un socio comenzó con una línea de productos. Gracias a la confianza de nuestros clientes venimos creciendo en los últimos años e hicimos grandes inversiones en nuestros procesos de

Un simpático personaje es la cara visible de la empresa, un niño alegre y viajero que siempre viste la camiseta de la marca, a quien se le puede ver en distintos países de Latinoamérica mostrando lo más característico de cada uno. También estará acompañando a los electricistas que tengan dudas, participando de eventos que convocan a la industria, apoyando a equipos electricistas que compiten, como el de Diceco en la Copa Argentina.



Planta de fabricación en Manaus (Brasil),
28.000 metros cuadrados



Planta de fabricación en San Pablo (Brasil),
12.000 metros cuadrados

fabricación, aumento de nuestras líneas de productos, ampliación de nuestras fábricas y centro de distribución que nos permitieron desarrollar otros mercados en Latinoamérica.

¿Cómo se organiza actualmente?

Ahora contamos con ochocientos colaboradores aproximadamente. Llegamos a toda Latinoamérica. Estamos ubicados con dos plantas en Brasil, una en Manaus, con 28.000 metros cuadrados de área, y otra en San Pablo, de 12.000 metros cuadrados, en el barrio de Itaquera. Allí también está la oficina central y un centro de distribución de 11.000 metros cuadrados con capacidad para más de cinco millones de artículos. El centro de distribución es muy grande porque toda la mercadería para los clientes no sale directamente de las fábricas, sino que viaja antes a ese centro.

Además, tenemos una sucursal en México y otra en Argentina. El manejo de la empresa se hace desde Brasil. Acá en Argentina tenemos un centro de distribución, y otro igual en México. En todos los demás países de Latinoamérica tenemos distribuidores atendidos a través del departamento de comercio exterior que tenemos en San Pablo. Desde Argentina, atendemos solo Argentina, y desde México, solo México.

¿Qué posicionamiento tiene la empresa en el mercado nacional e internacional?

En Brasil tenemos el liderazgo. En Argentina, la marca tiene presencia fuerte, estamos en la lista de los principales proveedores de materiales eléctricos de baja tensión, en algunas líneas de productos hoy tenemos liderazgo. Para tener una idea, tenemos casi el ochenta por ciento del mercado de fichas y tomas industriales de Brasil, entonces para crecer buscamos nuevos mercados. Por eso comenzamos con Argentina y México hace treinta años, y ahora sumamos toda Latinoamérica.

¿Cuáles son sus valores principales?

Dentro de un mercado cada vez más competitivo, solo a través de la calidad de los productos y servicios



Ingeniería Eléctrica conversó con Tatiana Neves, gerenta comercial de la unidad de Steck en Argentina





Productos certificados con las más rigurosas normas

prestados podemos garantizar la continuidad de nuestros negocios. Esperamos ser reconocidos por la excelencia en la calidad de nuestros productos y servicios y, por los patrones de moral y ética que orientan nuestras actividades. Trabajamos para mantener y asegurar nuestro crecimiento, ampliando nuestra participación en el mercado a fin de viabilizar nuevas inversiones y proporcionar crecimiento profesional a todos nuestros colaboradores.

¿Cómo responden a un mundo que cada vez exige más tecnología?

La tecnología es un gran recurso para que podamos mejorar y crecer, una necesidad primordial para Steck, ella nos permite ser más eficientes y eficaces en los procesos internos y, por supuesto, desarrollar nuevos productos para satisfacer de una mejor forma la demanda de nuestros clientes. El proceso de fabricación es muy automatizado, por eso la empresa tiene posibilidades de crecer atendiendo más países. Vendemos en toda la región porque hoy Steck tiene posibilidades de fabricar mucho más. En cinco años hemos duplicado la capacidad productiva, y en algunos casos,



hasta la triplicamos. La política fue: no abrir nuevas plantas, sino mejorar la tecnología de las ya existentes. La empresa quería crecer en Latinoamérica y para eso hizo muchas inversiones en fábrica, tecnologías y máquinas.

¿Bajo qué normas están avalados?

La certificación es un instrumento eficaz para la defensa del consumidor y para la competencia leal entre empresas, es la demostración objetiva de conformidad con normas de calidad, seguridad, eficiencia, desempeño, gestión de las organizaciones y buenas prácticas de manufactura y comerciales. Nuestros productos están bajo las principales normas internacionales, poseemos laboratorio propio y realizamos periódicamente pruebas de conformidad en nuestros productos, para ofrecer siempre productos seguros y confiables. Nuestras plantas están certificadas con ISO 9001:2008.

¿Qué relevancia tiene la división argentina dentro del plan de la empresa?

Estamos presente en más de 18 países de Latinoamérica y Argentina viene contribuyendo mucho para el crecimiento del grupo, por esto estamos aportando inversiones y seguimos apostando en el crecimiento del país en los próximos años. En Brasil, la empresa ya tenía un buen mercado y por cercanía decidió expandirse por Argentina, fue el primer país en el que empezó a comercializar fuera de Brasil y hace treinta años que estamos presentes aquí. La relación con la casa



matriz es muy cercana, todas las decisiones son tomadas en conjunto; nuestro presidente, Luis Valente, se queda en Brasil y siempre que posible está en Argentina personalmente aportando ideas y apoyando el mercado local.

seguir creciendo. Dentro de cinco años, esperamos tener en Argentina un liderazgo como el que tenemos en Brasil. ■

¿Qué zonas abarca la acción comercial de Steck en Argentina?

Estamos presentes en todo el país con nuestro equipo comercial, ubicados estratégicamente en las principales provincias. Nuestro canal de comercialización principal son los distribuidores, reventas de materiales eléctricos y/o materiales de construcción presentes en todo el país. Nos manejamos con vendedores en Córdoba (encargado también de Cuyo), en Tucumán (para todo el NOA), en Resistencia (para todo el NEA), en Trelew (para toda la Patagonia), en Rosario (para todo su parque industrial), en Entre Ríos, y tres más en Buenos Aires. También visitamos muchos clientes que hacen proyectos, hay un montón de proyectos en Argentina, es un país grande con mucho para hacer. Tenemos un ingeniero de aplicación que hace charlas técnicas en industrias y para distribuidores.

¿Cuáles son los planes futuros?

Tenemos muchísimos proyectos para los próximos años. Por otro lado, espero sumar más líneas, líneas que ya estamos comercializando en Brasil; el cable-canal, por ejemplo, y otra línea de cajas y tableros. El año pasado ingresamos tres productos, y este año el objetivo es sumar tres más. El objetivo siempre es



Desde el centro de distribución en la ciudad de Buenos Aires, Steck atiende toda la Argentina

