

El éxito de la especialización

SIAC - TECNOLOGÍA

SIAC copa el mercado de los laboratorios hospitalarios y las fábricas uruguayas con sus equipamientos de alta tecnología.

Un día, el grupo de trabajadores de una empresa de mantenimiento se dio cuenta de que había adquirido los conocimientos necesarios y la experiencia para dar el gran paso y comenzar a construir su propio camino.

Así nació SIAC, una empresa que construye maquinaria para industrias químicas, alimenticias, farmacéuticas, entre otras, con el mismo nivel de calidad que los productos extranjeros. Luego del éxito en el mercado interno, ya incursionan en el mercado internacional.

El comienzo no fue sencillo. A pesar de su experiencia en el plano técnico, el mundo de lo empresarial les era ajeno, lo que incluso generó la desconfianza de algunos clientes que no los creían capaces de asumir semejante desafío.

El director y gerente general de SIAC, Alfredo Verdes, describió los inicios y de la empresa y los proyectos a futuro:

“El proceso comenzó cuando nosotros trabajábamos como empleados en mantenimiento y se nos ocurrió largarnos por nuestra cuenta y construir máquinas. Veíamos que era accesible las mismas que venían importadas y además contábamos con los conocimientos. No hicimos ningún estudio de mercado; a los 20 años arrancás y lo único que querés es no tener un patrón.



*Alfredo Verdes,
Director de SIAC*



Empresarialmente teníamos conocimiento cero, de hecho, en ese momento había gente que se reía de nosotros. Ciertos clientes, incluso algunos que tenemos hasta el día de hoy, nos decían que no íbamos a poder fabricar esos equipos acá en Uruguay.

Pero nosotros veíamos como venían los importados y trabajando siempre de forma artesanal fuimos armando la empresa. Así, con mucho trabajo y paciencia demostramos que se pueden hacer equipos de buena calidad y con el respaldo del fabricante.

Al principio hacíamos una variedad imponente de máquinas; la gente nos pedía lo que necesitaba y nosotros diseñábamos y construíamos.

Era bastante divertido, pero no servía económicamente y tuvimos que elegir. Por un tema de nicho y de conocimientos decidimos especializarnos en equipos de esterilización a vapor (autoclaves) y desde el 2002 estamos impulsando y desarrollando ese tipo de equipos, con la idea de ampliar las exportaciones”.

Actualmente SIAC fabrica productos que se utilizan en los blocks quirúrgicos, en los laboratorios científicos, laboratorios de producción de medicamentos y en la industria alimenticia, entre otros.

“somos personas detrás de una marca y siempre respondemos por las fallas que pueda haber. Si algo no queda bien insistimos hasta que las cosas salen.”



El éxito de la especialización

El aspecto financiero fue uno de los problemas que la empresa tuvo que superar. En este sentido Verdes señaló:

“El problema de financiamiento, como para la mayor parte de las nuevas empresas, fue complejo. De todos modos, fue resuelto en acuerdo con los clientes: “50% con orden de fabricación y 50% contra entrega.

Luego ya tuvimos que empezar a trabajar con bancos. Pero para empezar teníamos una pinza y un martillo, nada más. Utilizábamos herramientas que tenía mi padre, que compraba por hobby, y trabajábamos en el fondo de su casa.

Nosotros somos idóneos en esto; mi socio tiene formación electrónica. Igual, aprendimos en la universidad de la vida, de irnos golpeando un poco... pero ya son 27 años de trabajar en esto”.

En este sector la competencia con los productos importados se vuelve algo delicado, ya que en muchos casos se suele pensar que la tecnología nacional no es buena, y que sólo lo que viene de afuera vale la pena. Verdes comentó sobre este punto: “Son etapas.

Hay veces que existe eso de que si es nacional está bueno y al poco tiempo se piensa que si es nacional es espantoso. y así son los ciclos cuando no se tiene una conciencia de lo importante que es desarrollar a la industria nacional en todos los aspectos, tecnológicos, desarrollo, empleo, social, fiscal y de valor agregado.

En estos últimos años participamos en licitaciones y es una pelea bastante dura porque, si bien en este momento hay una intención de comprar cosas nacionales, cuando se va a tomar la decisión, ¡siempre se va a querer un Mercedes Benz!.(me imagino que en Alemania Mercedes Benz una vez fue una pyme y alguien creyó en ese proyecto y hoy es una empresa de primer nivel mundial).



Los procesos de cambio llevan décadas pero es un trabajo constante día a día.

De todas formas, en este caso alguien creyó que lo nuestro era ese Mercedes Benz y por eso hoy nuestros productos son lo que son. Ese es un cambio de conciencia que sería bueno que los uruguayos tomaran.

En cuanto a precios, en equipos de porte medio competimos bien con los productos extranjeros. Pero luego hay otros, de alta tecnología o con grandes terminaciones, que fabrican empresas con 150 años de trayectoria y en eso todavía hay cosas que nos faltan".

En ese camino de mejora continua, SIAC ha buscado establecer ciertos parámetros de mejora en lo empresarial y en los productos en sí. Su director contó que tuvieron una ingeniera trabajando junto a ellos, por medio de un programa de pasantías del LATU y se protocolizó toda la parte de esterilizadores, para construirlos bajo norma.

"Nuestros equipos cumplen con las mismas prestaciones que los de cualquier parte del mundo, se fabrican de acuerdo a determinadas normas y tenemos un buen posicionamiento.

En el Instituto Pasteur los únicos equipos nacionales que hay son los nuestros y así en muchos lugares. Además, participamos en casi todos los proyectos donde se inauguran fábricas.

La lucha de la industria nacional es bastante compleja, por el descreimiento que existe. Parece que acá no se pudiera desarrollar nada y menos en lo tecnológico.

Entonces tenemos que demostrar que no es así, que es todo lo contrario y también pelear con precios bajos, lo que hace más difícil el desarrollo.

En el sector de esterilización estuvimos dos años en una especie de guerra con los importadores, que siempre intentan desprestigiar lo nacional.



Autoclave Horizontal

El éxito de la especialización

Pero ahora afortunadamente la situación es favorable y hay voluntad de adquirir productos fabricados aquí.

Para su director, la clave del éxito de SIAC está en el respaldo que ofrece la marca, "somos personas detrás de una marca y siempre respondemos por las fallas que pueda haber. Si algo no queda bien insistimos hasta que las cosas salen.

Estos son equipos tecnológicamente bastante complicados y en Uruguay está la cultura del mantenimiento cero, es difícil general conciencia.

Pero nuestros equipos están siempre funcionando, se construyen y funcionan. Y si se quejan de algún problema buscamos la forma de solucionarlo".

Como en varios casos de empresas exitosas, la principal fuente de clientes de SIAC fue la recomendación boca a boca, así lo destacó Verdes: "Desde el 90 hasta el 98, fue boca a boca, no teníamos vendedores y siempre mantuvimos el concepto de PYME, nunca tuvimos muchos empleados.

Un buen ejemplo es el caso de Pepsi, que en 2002 nos compró una máquina para su planta de Colonia, una de las pocas en el mundo donde se fabrica la melaza.

El producto que desarrollamos para ellos sirve para etiquetar y envasar, entre muchas otras funciones. Es una máquina única en el mundo.

Y ahora, con la experiencia y un nombre bien hecho en el mercado nacional, se vienen más exportaciones. Verdes explicó que ya han exportado algunos productos, pero a través de revendedores, "acabamos de recertificar la empresa en gestión de calidad ISO 9001-2000. Somos una empresa habilitada por el departamento de tecnología médica del M.S.P. para fabricación de equipos médicos y el primer destino que tenemos es Córdoba, Argentina.



Estos clientes conocieron los equipos que instalamos en el Instituto Pasteur de Montevideo y el negocio está en camino.

Además, estamos en un proyecto con la empresa Biogénesis, cofinanciado por fondos del FOCEM-MIEM que consiste en el diseño de un equipo de hiper-hipotermia, algo así como un colchón de agua donde se acuesta al paciente y transmite calor o frío en intervenciones quirúrgicas.

Esto lo expusimos en la feria hospitalar de San Pablo y lo que buscamos es adecuar determinados elementos a la realidad de la región, ya que es difícil inventar algo”.

En el 2008 SIAC fue galardonada con el Premio Anual a la Pyme Innovadora, que otorga la Red Propymes para reconocer y estimular a las micro, pequeñas y medianas empresas y promover la competitividad en el sector empresarial nacional.

A modo de balance de la experiencia acumulada y poniendo la mirada al futuro de la empresa, Verdes señaló: “En esta nueva etapa, después de la crisis, estamos emprendiendo una gran cantidad de proyectos en los que nunca habíamos incursionado: certificaciones, planificación estratégica y después de tantos años estamos aprendiendo a ser empresarios. Además, tenemos un equipo de dirección en el cual participan tres de nuestros hijos y eso nos da un gran impulso”.

Ficha Técnica:

EMPRESA	SIAC
PRODUCTO	Maquinaria y equipos de producción y control para industrias químicas, farmacéuticas, textiles, alimenticias y área de la salud, entre otras.
DIRECCIÓN	Juan José Quesada 3638, Montevideo.
TELÉFONO	2030767 - 2084124
EMAIL	siac@siac.com.uy
WEB	www.siac.com.uy
CONTACTO	Alfredo Verdes

Premio Red Propymes 2008
Categoría:Pyme Innovadora
Premio Especial Banco República