MÁS DE 40 DISTRIBUIDORES INTEGRAN LA RED COMERCIAL DE HIMOINSA EN LATINOAMÉRICA

CALIDAD EN EL PRODUCTO, INGENIERÍA DEDICADA AL CLIENTE Y CERCANÍA SON LOS PRINCIPALES ASPECTOS VALORADOS POR LOS CLIENTES CONGREGADOS EN LA II CONVENCIÓN DE DISTRIBUIDORES DE LATINOAMÉRICA.

La presencia de HIMOINSA en Latinoamérica es cada vez más extensa y sólida. Prueba de ello es la importante red de distribución que la compañía ha conseguido implantar en las diferentes regiones que componen el mercado. Con motivo de la celebración del Dakar, donde la compañía ha participado esta edición 2015 con la creación del HIMOINSA TEAM, un equipo de competición integrado por tres pilotos en la categoría de motos, la multinacional ha congregado a su red de distribución celebrando varias jornadas de trabajo donde han sido expuestas las líneas de negocio diseñadas para Latinoamérica en 2015.

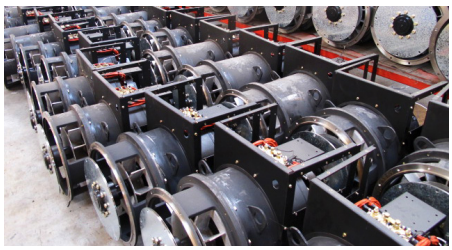
HIMOINSA que cuenta con filiales comerciales en México, Argentina y Panamá y centros productivos en Brasil y Argentina, estima un crecimiento de ventas para 2015 en la región superior al experimentado en 2014. Los directores gerente de HIMOINSA México e HIMOINSA PTY, Juan Pablo Basich y Fernando Calle, respectivamente, auguran un crecimiento en sus filiales del 15% para este año con respecto a 2014. Por su parte, Gabriel Gallino, director comercial de HIMOINSA Latinoamérica, ubicada en Argentina, cifra en un 12% la estimación de crecimiento para 2015.

"Estamos experimentando un crecimiento importante en el continente americano. Desde México hasta Argentina, hemos conseguido estructurar una red de distribución de más de 40 distribuidores" afirma Francisco Gracia, Director Ejecutivo de HIMOINSA. "En países como México, estamos muy presentes en el sector de la construcción. En Colombia, Bolivia y República Dominicana estamos trabajando con importantes empresas de Telecomunicaciones. Nuestros grupos electrógenos operan en importantes proyectos petroleros de Argentina, Ecuador y el sur de México. Perú es un país que nos demanda generadores para la minería y en Chile operamos con empresas de cultivo de salmón, por lo que estamos trabajando de forma plural para todos los sectores industriales y económicos de Latinoamérica".

FRANCISCO GRACIA
DIRECTOR EJECUTIVO DE HIMOINSA

El centro productivo de HIMOINSA do Brasil, que ha iniciado recientemente su puesta en marcha, empieza en estos momentos a establecer su red de distribución y se plantea para 2017 alcanzar el 10% del mercado brasileño cifrado en unas 14.000 unidades de grupos electrógenos vendidos cada año. El Diretor Geral de HIMOINSA Do Brasil, Emilio Bouza, explicó durante la II Convención de Distribuidores de Latinoamérica las peculiaridades del mercado brasileño, para el que HIMOINSA ha diseñado un completo portfolio de producto; "Grupos electrógenos de 22 a 2520 kVA, motorizados con Yanmar, FPT, Scania y Mitsubishi y torre de iluminación LTA6 que incorpora un chasis

con contención de 110% de líquidos, diseñada para cubrir las necesidades del cliente brasileño", añade.
Los distribuidores congregados en la convención, procedentes de Argentina, Chile, Bolivia, Uruguay, Ecuador, Perú, Panamá, Trinidad y Tobago, Costa Rica, Colombia, Venezuela, México y Brasil, visitaron la fábrica de alternadores que HIMOINSA tiene en Argentina. Andrés Spies, responsable de Gestión de Calidad del producto, dio las claves de cómo elegir un alternador de calidad. "El alternador HIMOINSA ofrece un sistema de aislación especial debido a la calidad de su resina y a su sistema de impregnación que compacta los bobinados, elimina espacios de aire, retarda la penetración de humedad y protege la entrada de agentes destructivos", convirtiéndole de uno de los alternadores estrella del mercado, según explicó.



¿QUÉ OPINA LA RED DE DISTRIBUCIÓN DE HIMOINSA EN LATINOAMÉRICA?

ESTEBAN FEBRES CORDERO, DIRECTOR NACIONAL DE SERVICIO EN FECORSA, **ECUADOR.**

"Lo que siempre valoré de esta compañía fue su cercanía y la alta calidad de su producto y esto es lo que nos permite crecer en la región. Aunque muchos países en Latinoamérica dependen del petróleo estamos buscando oportunidades de negocio en otras áreas para garantizar un mayor crecimiento. El Servicio se está convirtiendo en un valor estrella".

GUILLERMO GALIMBERTI, SOCIO GERENTE DE RB ENERGÍA, **ARGENTINA.**

"Lo que más valoro de HIMOINSA es que su Ingeniería esté mirando al cliente. He trabajado con otros grandes fabricantes de grupos electrógenos y el cliente se tiene que adaptar al producto. Aquí eso no ocurre. El fabricante escucha al cliente".

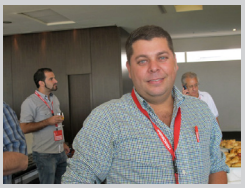
JOAQUÍN ORE, GERENTE COMERCIAL DE LUVEGI INGENIEROS, **PERÚ.**

"Ahora que hemos iniciado un relación de distribución en Perú estamos convencidos de que vamos a ser diferenciados en el mercado gracias a la alta insonorización de los equipos, la calidad de sus carrocerías y la diversidad de motorizaciones que ofrece".

FRANKLIN MEJIA DE LA DIVISIÓN DE TELECOMUNICACIONES DE HANSA, **BOLIVIA.**

"Todos los grupos electrógenos de ENTEL en Bolivia son HIMOINSA, hemos logrado trasladarles confianza, ofreciéndoles un producto de calidad. Tenemos ya un parque de 150 grupos instalados en Entel".

ALEXANDER CARBALLO, COORDINADOR DE EVENTOS DE CERES, **COSTA RICA.**



"Trabajamos con HIMOINSA por su servicio y el compromiso que siempre han mostrado con sus distribuidores. Este año surgen nuevas posibilidades de negocio y vamos a experimentar un importante crecimiento".

ABENCIO BALBOA, CADERENT, **MÉXICO.**

"Es impresionante la extensa red de distribución que tiene HIMOINSA en Latinoamérica. Con más de 50 años de experiencia, somos una de las empresas más antiguas de construcción en México y con el tiempo nos hemos dado cuenta de que la calidad HIMOINSA es muy superior a lo que ofrecen otros fabricantes en el mercado. Por esta razón, trabajamos con ellos".

Diésel & Gas:
Portfolio de producto / Servicio HIMOINSA

La generación de energía a gas está experimentando un fuerte desarrollo en Latinoamérica. Según los recientes informes, países como Argentina han demandado $76M de grupos electrógenos a gas en 2013, seguidos por México ($58M), Ecuador (&46M) y Colombia ($36M). “La previsión de crecimiento en la generación de energía a gas a nivel mundial de 2013 a 2019 es de un 10%, según explicó Manuel Aguilera, Gas Product Manager.

Durante la convención se presentaron las torres de iluminación APOLO. Si bien USA, México y Canadá representan el 50% del mercado global de torres de iluminación, en países como Brasil se venden unas 1.500 unidades cada año según explicó Agustín Rodrigo, Network Development Manager de HIMOINSA, quien añadió que “hasta 40.000 unidades de torres de iluminación son vendidas en el continente americano cada año”.

Su condición de fabricante vertical, permite a HIMOINSA fabricar las centrales, carrocerías, cuadros de control, alternadores..., que integran el grupo electrógeno. Rodrigo, hizo un recorrido por todo el portfolio de la compañía, y aprovechó para hacer una ‘demo’ del sistema de gestor de flota, que permite hacer un seguimiento real del estado de un grupo electrógeno, nivel de combustible, autonomía, estado técnico, localización..., a través de internet.

Focalizar los esfuerzos en el Servicio de Posventa y Recambios es uno de los valores añadidos de la compañía. El director de Sales & Marketing, Guillermo Elum, expuso cómo se organiza el servicio técnico en Latinoamérica, a través de las filiales y SAT (Servicios Técnicos Autorizados). “Estamos trabajando en una plataforma on line ‘Proyecto RED’ bajo la que el distribuidor podrá acceder a todas las herramientas comerciales, manuales, cotizador de producto, brochure, webinar, training, merchandising... desde cualquier punto del mundo y recibiendo una información 100% actualizada en cada momento” explicó Elum. Proyecto con el que se acercará, más sin duda, la relación comercial entre HIMOINSA y su red de distribución.

MANUEL AGUILERA
GAS PRODUCT MANAGER

AGUSTÍN RODRIGO
NETWORK DEVELOPMENT MANAGER

GUILLERMO ELUM
SALES & MARKETING DIRECTOR

HIMOINSA
Dakar Experience

Durante varios días, los distribuidores de HIMOINSA han podido compartir bivouac con importantes pilotos del Dakar, entre ellos, los del HIMOINSA Team, Rosa Romero y Antonio Gimeno, ya que Miguel Puertas, sufrió una caída y abandonó el Dakar en la etapa nº6, a 15 km de su llegada a meta en Iquique. En la posición 52 y 53, subieron a Podium Rosa Romero y Antonio Gimeno, respectivamente, acompañados del equipo directivo, comercial y distribuidores de HIMOINSA. Yanmar y Vision Advisor también han formado parte de este proyecto de patrocinio de un equipo que ha conseguido que dos de sus tres pilotos lleguen a la meta de la 37º edición del rally más duro del mundo.