

Mercado eléctrico: qué dice Scame



Scame Argentina
www.scame.com.ar

Grupo Scame es una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de productos eléctricos. En Argentina, acaba de festejar su aniversario número veinte y, afianzada como una de las filiales más importantes en la región, el brindis contó con la participación del CEO Stefano Scainelli.

De origen italiano, Scame opera hoy desde dieciocho filiales distribuidas por todo el Globo y sus más de 10.000 artículos se encuentran en un total de ochenta países. *Ingeniería Eléctrica* entrevistó a Francisco Casella, responsable de marketing de la filial local. El experto no solo dio cuenta de los proyectos de la empresa, sino también de su análisis acerca de la situación actual.

¿Por qué decidió desembarcar en Argentina?

En el año 94, Scame decidió abrirse a mercados extranjeros, siguiendo esta línea en el año 99 abre su sexta filial internacional en Argentina. Habiendo incluso atravesado varias crisis económicas a nivel país y un cierre total de importaciones la marca, logró posicionarse en el mercado argentino como líder en fichas de uso industrial.

“Dependiendo de la situación económica, se está analizando ampliar la producción local de fichas para uso industrial durante el transcurso del 2020”.



¿Qué relevancia tiene la división argentina dentro del plan global de la empresa? ¿Cuál es la relación con la casa matriz?

Argentina es un país estratégico para la compañía, en los últimos cinco años la filial argentina fue la de mayor crecimiento porcentual interanual, y a nivel regional es la filial número uno por arriba de Chile, Uruguay y Brasil. Las raíces italianas en nuestro país generan un vínculo particular que traspasa lo comercial.

¿Cómo fue el desarrollo de Scame en el país durante estos veinte años?

Scame comenzó en Argentina en el año 99 como una empresa de tres personas, hoy tiene un grupo de más de cuarenta colaboradores. En el año 2011, adquirió su propia planta en el polo industrial de Don Torcuato, en el año 2013 en pleno cierre de importaciones comenzamos con producción local de fichas para uso industrial en 16 y 32 amperes y tableros eléctricos para obra e industria.

“Actualmente, el núcleo del negocio de Scame es netamente industrial, sin embargo, la estrategia de la compañía apunta a ser un referente mundial en soluciones de carga para vehículos eléctricos”.

¿Qué ventajas y desafíos plantea la experiencia acumulada en estos años?

Como ventaja, podemos destacar que Scame es la única marca que en el rubro de conectores de uso industrial estuvo presente de manera ininterrumpida durante veinte años. Al mismo tiempo, se creó un equipo de trabajo sólido y reconocido por los principales distribuidores del sector eléctrico Scame de los grupos empresariales de distribución de materiales eléctricos: Fegime y Neored.

El desafío parte siempre de un tipo de cambio y condiciones político-económicas que fomenten la importación de productos de excelencia como son los italianos.

¿Cuál es su análisis del estado actual del mercado? ¿Qué herramientas tiene Scame para responder a eso?

El actual escenario es de plena incertidumbre, detectamos una disminución en las inversiones del sector industrial, sin embargo el sector petrolero y minero continúa empujando las inversiones y demanda material eléctrico, de esta manera supimos alcanzar los objetivos de ventas planteados por casa matriz.

Scame cuenta con tres divisiones: e-mobility, industria y ATEX, ¿qué aspectos de cada una desea destacar?

Actualmente, el núcleo del negocio de Scame es netamente industrial, sin embargo la estrategia de la compañía apunta a ser un referente mundial en soluciones de carga para vehículos eléctricos. En Argentina, el mercado de autos eléctricos viene retrasado respecto al mundo y a la región, sin embargo es claro que la tendencia apunta a esa dirección, hoy Scame es marca homologada por Renault y Nissan para cargar sus vehículos sin perder la garantía del fabricante.

