

► Lago: líder en Argentina y en el mundo



En Lanús, en la provincia de Buenos Aires, Lago ocupa más de 5000 metros cuadrados entre plantas de fabricación y oficinas. En un año, proyecta ampliarse 5000 metros más.

Lago Electromecánica es una empresa argentina que diseña, desarrolla y fabrica equipos para alta, media y baja tensión para sistemas eléctricos de transmisión y distribución. La firma está en pie desde el año 1993, aunque su historia puede remontarse incluso más atrás en el tiempo, y hoy protagoniza un presente próspero: firme en su posición de liderazgo, está más grande que nunca y con perspectivas de crecimiento aún mayores.

Los productos de Lago, varios de los cuales no tienen competidor de origen nacional, llegan a todos los puntos de nuestro país, y también se extienden más allá de nuestros confines hasta regiones más alejadas en el glo-

bo. A través de su propia labor de promoción, y también aprovechando las misiones comerciales de CADIEEL, ha colocado sus productos en América del Sur, en América Central y hasta en Angola, y trabaja actualmente para penetrar en mercados como el del Caribe y el del Golfo Pérsico, animándose a competir contra todos los proveedores del mundo.

Toda esta actividad está asimismo respaldada por el valor de la mejora continua, visible en la calidad de los productos, el desarrollo de nuevos procesos de producción y el servicio al cliente, todo lo cual además responde a normas internacionales (IEC, ANSI) y al sistema de ges-



César Santoro, socio fundador y director de Lago Electromecánica.

tión de la calidad según ISO 9001:2008. Lago cuenta con equipos de ingenieros y técnicos orientados a las investigación y desarrollo de nuevos productos que satisfagan las necesidades actuales de los clientes.

La planta de la empresa se encuentra en Lanús, provincia de Buenos Aires, y hacia allí se dirigió *Ingeniería Eléctrica*. Nos encontramos con una fábrica muy grande, colmada y en pleno funcionamiento que vale la pena conocer. Sorprende, porque la empresa ha crecido muchísimo en muy poco tiempo. “Hicimos una reingeniería societaria y ahora Lago está fuerte, ha desarrollado productos nuevos y continúa siendo líder en seccionadores”, explicó César Santoro, socio fundador, quien fue nuestro guía por la gigantesca planta y se animó también a contestar preguntas sobre el pasado, presente y futuro de la empresa que dirige. “Nosotros siempre estuvimos, nunca dejamos de estar”, agregó.

Ingeniería Eléctrica (IE): ¿Cuándo y cómo comenzaron las actividades de la empresa?

César Santoro (CS): Lago Electromecánica se fundó en el año 1993 sin embargo la marca tiene más de cincuenta años. Lago Electric existía desde antes pero tuvo que cerrar. Nosotros tomamos su logo, su gente, sus productos y formamos una sociedad nueva. Éramos cuatro personas y cuando empezamos, no teníamos maquinaria pero sí conocíamos el mercado, pues habíamos trabajado ya muchos años en Lago Electric y en SEGBA. Empezamos a crecer y compramos un galpón, luego otro, y fuimos posicionándonos poco a poco en el mercado. Hoy en día estamos muy bien colocados, pues en la fabricación de seccionadores de alta tensión somos líderes en Argentina.

IE: ¿Cómo se organiza actualmente la firma?

CS: Contamos con una oficina de ingeniería que desarrolla nuevos productos y soluciones en base a las necesidades del mercado, a requerimientos que el mis-



Un equipo de ingenieros y técnicos trabaja en el desarrollo de nuevos productos que el mercado requiere o que la propia empresa propone.

mo mercado nos hace y también por iniciativa nuestra. Otras áreas importantes son las de producción, control de calidad, ventas y servicio posventa, compras, mantenimiento y administración. Asimismo, contamos con un laboratorio pequeño donde hacemos ensayos de calentamiento, resistencia de contacto, rigidez dieléctrica, maniobra, impulso hasta 70 kV, etc., pero cuando queremos hacer pruebas grandes recurrimos al laboratorio de La Plata, a un laboratorio en San Juan (por las pruebas anti-sísmicas) y al INTI, además de otros como el de Inducor, que tiene un convenio con la Universidad Tecnológica Nacional.

IE: ¿Qué tipo de productos fabrica la empresa?

CS: Comenzamos fabricando los seccionadores de media tensión, las celdas, los tableros. Después, a medida que fue pasando el tiempo, fuimos desarrollando productos, y empezamos, ejemplo, con seccionadores de alta tensión porque el mercado lo demandaba. Hay productos de los que somos los únicos fabricantes a nivel local, en Argentina. Los seccionadores de alta tensión son

un ejemplo, pero también podemos agregar en esta lista a los seccionadores de bajo carga de 36 kV de uso interior y de uso intemperie; el aislador de alta tensión; el botellón de media tensión; las cámaras rompe-arcos.

IE: ¿A qué tipo de clientes o industrias están orientados sus productos?

CS: Nuestros principales clientes son las empresas de energía para generación, transmisión y distribución. Además, trabajamos con empresas petroleras, con frigoríficos, con mineras, con industrias en general, siempre con la parte eléctrica. Hay industrias que tienen máquinas grandes, como por ejemplo Acyndar, Siderar o Toyota, y requieren obras eléctricas de envergadura. Por citar ejemplos, Toyota está montando una planta nueva, y los equipos de playa son de Lago; o un frigorífico que necesita un transformador de potencia, y nosotros le proveemos el seccionador, podemos operar hasta 500 kV.



Lago Electromecánica es una empresa totalmente nacional que fabrica productos para todo tipo de tensiones. El corte, plegado, punzonado y soldadura, por ejemplo, son algunos de los procesos que se llevan a cabo en su propia planta.



El crecimiento de Lago le permitió incorporar tecnología: nuevas cortadoras, nuevas dobladora y punzonadora. La empresa está capacitada para operar con chapas de acero, de aluminio y de acero inoxidable.

IE: ¿Cómo ha sido el crecimiento en este último tiempo?

CS: Tuvimos un desfase financiero hace unos años que nos obligó a realizar una reconversión societaria, pero nosotros siempre estuvimos, nunca dejamos de estar. Hace dos años, nos asociamos con un grupo inversor, y desde entonces nuestro crecimiento es geométrico, es decir, crecemos de forma exponencial. Hemos duplicado personal, área de trabajo, cantidades producidas, y también lo duplicaremos para el año entrante.

En estos dos últimos años hemos desarrollado productos que teníamos ganas de fabricar, como el seccionador de 500 kV, las celdas primarias, las celdas secundarias. También desarrollamos el seccionador a cuerno y el unipolar. Hemos duplicado los metros cuadrados que teníamos y ahora necesitamos duplicarlo otra vez. Ahora trabajamos en 5000 metros cuadrados y estamos por contratar 5000 más.

IE: ¿Cómo opera la empresa comercialmente?

CS: La venta en general es directa al cliente final, pero depende de cada caso también: trabajamos con clientes finales, con instaladores, con montadores, con revendedores, con contratistas. Por ejemplo, con YPF en general trabajamos de forma directa, pero a veces con ciertas obras ellos prefieren que medie un contratista.

IE: ¿Qué zonas abarca la acción comercial de la empresa y cuáles son los canales de esa comercialización?

CS: En Argentina tenemos representantes en regiones clave, como Mendoza, Córdoba y Santa Fe, y también con empresas más grandes, que necesitan atención constante. Para lugares con menos movimiento, vamos nosotros mismos, viajamos mucho. Nos promocionamos a través de publicidades en los medios más importantes, a través de exposiciones y de charlas técnicas también.

Respecto del exterior, hemos trabajado mucho con la fundación ErportAr, con grupos exportadores (incluso uno lo formé yo, CAEX) y con el Ministerio de la Producción. Llevamos nuestros productos a toda América del Sur, a Centroamérica, a países árabes y hasta Angola, en África. Ahora nos movemos por nuestra cuenta y también participamos mucho de las misiones comerciales de CADIEEL, entidad de la que soy titular de energía y uno de los vicepresidentes. A principio de año se presenta el cronograma de ferias internacionales, y ya desde entonces seleccionamos los mercados que nos interesaban. En este mes, por ejemplo, viajaremos a Honduras y a Colombia, en donde estaremos con *stand* propio.

IE: ¿Qué herramientas le permiten a la firma competir contra tantos otros proveedores a nivel internacional?

CS: Lamentablemente para la industria nacional es muy difícil exportar, por el costo interno que esto implica. Pero nosotros ofrecemos productos especiales y eso nos permite ocupar nichos específicos en los que

incluso podemos competir internacionalmente contra China e India. Estos países ofrecen productos demasiado económicos, pero varios clientes terminan eligiéndonos a nosotros por la calidad... en nuestro nicho la calidad es algo a tener en cuenta; en Chile, por ejemplo, nos han comprado por calidad y no por precio, en Brasil también. Te cuento una anécdota: en la última BIEL vinieron representantes de la compañía de electricidad de Quito, de Ecuador, y nos hablaron muy bien de nuestros productos, y tal es así que ya acordé un viaje a Ecuador por este tema.



Lago Electromecánica llega a todos los puntos del país, y extiende su alcance hasta las regiones más lejanas del globo.



Fábrica nacional de productos eléctricos para todos tipos de tensiones, para generación, transmisión y distribución de energía eléctrica.

IE: ¿Cuáles son los valores de la empresa?

CS: La calidad es muy importante para nosotros, todos nuestros productos están homologados, avalados por las normas de diferentes regiones. También el servicio, siempre brindamos un servicio al cliente, por ejemplo, ahora contamos con dos vehículos para la asistencia posventa.

IE: ¿Ofrecen algún otro servicio? ¿Cuál?

CS: Ofrecemos servicio de posventa, como dije antes. Y puedo agregar que brindamos la capacitación necesaria para operar con nuestro equipamiento. Por otro lado, si el cliente lo requiere, podemos asistir en un montaje electromecánico. No somos una constructora instaladora, pero si el cliente lo desea, podemos hacerlo, tenemos el conocimiento.

IE: ¿Cuáles son los proyectos a futuro?

CS: A futuro esperamos mudarnos a un lugar más grande, porque de veras que nuestra capacidad está colmada. Esperamos aumentar nuestro volumen de exportaciones, y también productos más masivos. En este momento, estamos desarrollando productos de mayor consumo para trabajar más asiduamente con clientes más pequeños, cooperativas, por ejemplo. Estamos trabajando con seccionadores, el unipolar, descargadores... queremos asociarnos con empresas extranjeras, para que nos transmitan su conocimiento, y luego desarrollar nosotros los productos, tal como hemos hecho con las celdas. Para las celdas primarias nos contactamos con una empresa danesa, y para las secundarias, con una italiana. ■

Lago Electromecánica S. A.

www.lagoelectromecanica.com