

## "Venimos a Argentina a aprender"

### - ¿Cómo ve el mercado argentino?

- El mercado de automatismos, como otro, sufrió una caída hace unos años, pero hoy está en franca recuperación. Es un mercado que al estar integrado al Mercosur tiene muchas posibilidades de desarrollarse y competir de igual a igual con productos de otros orígenes, como los europeos.

### - ¿Qué los incentivó a abrir una nueva distribuidora en nuestro país?

- Sin dudas la importancia del mercado: es un mercado muy grande y de prestigio. Si comenzás en un mercado como el argentino, te da prestigio para poder ingresar con éxito en otros países. Nosotros lo tomamos como una prueba: si el producto tiene éxito en Argentina seguro será bien aceptado en otros mercados latinos.

### - ¿Tienen representaciones en otros países?

- Sí, trabajamos antes en países más pequeños, en cuanto a su mercado, como Paraguay o Uruguay. Fueron pequeñas experiencias de testeo, pero la verdadera prueba está en el mercado argentino.

### - Hablemos de Automatismos Rossi...

- La empresa se dedica a la fabricación y montaje de equipos automatizados, todos desarrollados con tecnología propia. Rossi lleva ya 21 años en el mercado brasilero, con representaciones en todos los estados de Brasil.

### - ¿Trabajan con su propio personal o hacen capacitación de instaladores?

- Trabajamos a través de distribuidoras que se encargan

qué tipos de automatismos requiere. Con eso logramos determinar si nuestros productos realmente encajan con el lugar en el que queremos establecernos. Con los resultados, vemos qué modificaciones debemos hacer en los equipos para que sean aceptados. Luego se muestra el producto y estudiamos la reacción del potencial cliente, del público y los instaladores. A partir de allí es que el producto adquiere su identidad final.

### - Es decir que un mismo producto puede ser modificado de acuerdo a las necesidades...

- Sí, pero el 60% del producto es en esencia el mismo. Se hacen sólo pequeñas modificaciones. Además, como somos fabricantes no dependemos de nadie para adaptarlos sino que todo se hace en la planta, de manera muy rápida.

### - ¿Qué cambió en los últimos años en el mercado de la seguridad electrónica?

- Fundamentalmente la exigencia, se pide una mejor relación entre el precio y la calidad del producto. Al producto brasilero, históricamente, le costó salir de sus fronteras. Eso por suerte, con la mejora en la calidad, cambió mucho y hoy están muy bien vistos en todo el continente.

### - ¿Hay diferencias muy marcadas entre los distintos países de América?

- Hay diferencias muy marcadas de cultura entre el norte y el sur del continente. Pero entre el sur y el centro de América las diferencias son muy pequeñas, son mercados que, más allá de su importancia, van muy parejos. Las



*Desde hace unos meses Rossi Portones Inteligentes tiene en Tecnología en Accesos una nueva representación en nuestro país. Negocios de Seguridad<sup>®</sup> habló con Miguel Cruz, Director comercial de la firma, acerca de sus expectativas en el mercado argentino.*

de capacitar a los diferentes instaladores. Todos los equipos tienen garantía y soporte técnico local. Es como si la fábrica estuviera en cada uno de los países, ya que las respuestas ante cualquier eventualidad son inmediatas.

### - ¿Cuál fue la mayor evolución en automatismos?

Sin dudas el avance de la tecnología electrónica, el verdadero cerebro de los equipos. A partir de allí pueden incrementarse las soluciones y prestaciones de una unidad. Como fabricantes intentamos encontrar recursos que den respuestas a cada uno de los mercados en los que estamos establecidos. Hoy, por ejemplo, estamos presentando un equipo que consigue doblar la velocidad de cualquier portón (N. de la R.: la Central de Control X2, que será presentada en nuestro país en junio, en Seguriexpo 2005) cualquiera sea su origen. Con ella, un portón que tardaba 10 segundos en abrir puede hacerlo en 5. Este equipo fue pensado en función de la demanda de mayor rapidez en aperturas y cierres, luego de la creciente inseguridad reinante en casi todo el continente.

### - Habiendo diferencias entre el mercado brasilero y el resto de los países de América, ¿cómo se maneja la empresa cuando sale de sus fronteras?

- Primero hacemos un estudio de mercado, para saber

exigencias son las mismas.

### - ¿Cuál es la mayor preocupación que ven en los clientes?

- Fundamentalmente la protección de su patrimonio. Hoy cualquier medida de seguridad, sea un portón automático, una alarma o una cerca, son consideradas fundamentales para la protección de bienes y personas. Entonces eso la da un crecimiento muy importante a los mercados, cualquiera sea el rubro.

### - ¿Cuáles son sus expectativas con la llegada a Argentina?

- Muy importantes. Fundamentalmente aprender cuáles son las necesidades del mercado y adaptar los productos para que sean aceptados. Logrado esto, nos va a permitir hacernos fuertes en el país y a la vez nos va a abrir las puertas para continuar avanzando en el mercado exportador. Es muy importante para nosotros esta llegada a la Argentina ya que nos puede servir, incluso para llegar a Europa. Más que ver qué podemos hacer en Argentina venimos a aprender, a ver qué nos puede aportar el país para seguir mejorando, para poder seguir formando nuestros productos con vistas a competir con éxito en todos los mercados. Además, creemos que es un mercado con un potencial muy alto y en el que podemos competir, con éxito en calidad y precio, con productos de otros orígenes.