

"El mercado está creciendo y reacomodándose"

- Hagamos un breve repaso sobre la empresa

- Cuando en Europa o Asia se habla de productos de seguridad y sonido confiables pero con altas especificaciones **Siera** es una marca líder. **Siera** tiene una reconocida reputación debido a que toma en cuenta las necesidades de los consumidores y los estilos de vida para congregar en los productos una excelente relación entre la calidad, el precio, la confiabilidad y el diseño de cada uno de sus productos. Tenemos instalado un centro de operaciones en Montevideo para la región, desde el cual brindamos todo el soporte comercial y técnico.

- ¿Entonces usted es su representante para Latinoamérica?

- En realidad somos socios de Negocios para atender al mercado de Latino América.

- ¿De qué nacionalidad son sus productos?

- Como es sabido, si los productos se fabricaran en Europa como en el pasado no seríamos competitivos. Hoy la mano de obra económica se encuentra en oriente, donde están produciendo todas las grandes marcas. Por eso es que fabricamos en Corea, Hong Kong y Singapur.

- ¿Qué línea de productos comercializan?

- Entre las líneas comercializadas se encuentran sistemas de Circuitos Cerrados de Televisión, Audio Profesional (public address), Citofonía (audio y video porteros) y control de accesos.



Recién firmada la alianza estratégica con Fiesa S.R.L., Siera Electronics, una de las empresas líderes en el mercado de los Circuitos Cerrados de Televisión -entre otras soluciones para la seguridad electrónica-, se presenta en nuestro país en los conceptos de Roberto Cicchini, una de sus autoridades para Latinoamérica.

- ¿Por qué eligieron Montevideo como sede?

- Uruguay tiene una muy buena reputación en todo lo referido a servicios de distinto tipo. Las comunicaciones en todo aspecto son muy buenas, así como también los servicios de las zonas francas y los servicios financieros. Pero no somos los únicos ya que hay muchas empresas de renombre internacional que tienen su base en Montevideo para atender la región. Por otra parte, nosotros tenemos una larga trayectoria trabajando con **Siera** en Uruguay y de alguna forma nos pidieron que les hiciéramos este trabajo a nivel regional.

- ¿Por que la elección de Fiesa como distribuidor para Argentina?

- Consideramos a Fiesa una empresa seria y responsable, consustanciada y consolidada en la distribución de productos de seguridad electrónica en la República Argentina. También encontramos en Fiesa un potencial importante para el desarrollo de **Siera**. Creo que nos complementamos muy bien.

- Pero... perdón, ¿Siera no se encontraba anteriormente en el país?

- Sí, hace ya unos años que atendíamos a empresas ins-

taladoras proveyéndoles desde Montevideo equipamiento y soporte para sus propias instalaciones. Y ahora comenzamos con distribución para toda la Argentina desde Buenos Aires a través de Fiesa.

- ¿El soporte técnico es a través de Fiesa?

- Sí, el soporte técnico lo brinda Fiesa. Asimismo, ellos cuentan con nuestro soporte desde Montevideo.

- ¿Qué diferencia a Siera de otras marcas, cuál es su valor agregado?

- Tenemos una excelente relación costo beneficio en una línea de productos que le permite al instalador realizar la mayoría de sus trabajos con equipamiento confiable y a precios accesibles.

- ¿Como ve el mercado de la seguridad electrónica actual?

- El mercado está creciendo y se están reacomodando los distintos actores y proveedores de soluciones. Por una parte se están consolidando los grandes grupos con marcas de renombre internacional y por otro lado están los importadores oportunistas de productos muy económicos pero que no cumplen con la calidad que requiere el mercado. Ahí es donde dejan el espacio a empresas como la nuestra, que suministramos soluciones para el 95% de las instalaciones con excelentísimos productos y a precios muy competitivos.

- ¿Qué diferencia a la República Argentina de otros

países de Latinoamérica?

- Argentina es un país abierto al mundo y el empresario argentino es muy exigente y conocedor del mercado mundial. El mercado de la seguridad electrónica está muy maduro y, como consecuencia, existe una competencia muy fuerte que distancia cada vez más a las empresas serias y bien establecidas de los importadores oportunistas.

- ¿Cuáles cree que son las necesidades del cliente actual?

- Hoy el cliente exige soluciones simples y accesibles, además de contar con un buen soporte a nivel local.

- ¿La exigencia pasa por la calidad del producto, la inclusión de servicios o ambos a la vez?

- Para el cliente todo cuenta simultáneamente... Y la calidad del producto también debe ser acompañada de un servicio con calidad en todos los aspectos.

- ¿Cuál es la expectativa de Siera en el mercado argentino?

- Como es nuestro estilo, pretendemos ganarnos la confianza de los instaladores y clientes en general, dando los pasos de a uno, pero muy firmes, siempre apuntando a la excelencia en el largo plazo. ☒