

*Nacida como fabricante de centrales telefónicas, cuya marca sigue presente en el mercado, Xtron Group apunta hoy a la importación de productos relacionados con tecnología GSM, cuyas ventajas competitivas constituyen para la empresa una alternativa importante.*

## "Estamos en la etapa de docencia sobre GSM"

### - ¿Qué es y desde cuándo está en el mercado Xtron?

- La empresa, que está presente en el mercado desde 1986 pero con otros nombres, se inició como fabricante de centrales telefónicas a pulso. Nos mantuvimos fabricando distintos productos hasta 1993 y luego en el '95 decidimos hacer un impasse como fábrica hasta que en el '98 comenzamos nuevamente con la producción de centrales marca *MTT* reemplazándola luego por nuestra propia marca, *Nextar*. En el 2003 decidimos importar *HalTel*, una línea de telefonía básica. Empezamos con el modelo *HT 780*, luego comenzamos a sumar un identificador de llamadas, teléfonos inalámbricos y un teléfono de manos libres. En el 2005 comenzamos a importar cantidades importantes de productos, lo cual nos permitió también instalarnos en el mercado del interior de país y durante ese mismo año decidimos importar el *HT-1900GSM*, un terminal celular para teléfono fijo, como vimos que realmente se instalaba muy fácil en el mercado aumentamos el número de unidades y hoy somos los líderes en venta de equipos.

### - ¿Cuál es el principal mercado de la empresa?

- Actualmente la tecnología GSM está repartida 50-50 entre Capital, Gran Buenos Aires y el interior del país. Allí hay muchísima demanda, ya que en el interior hay muchas dificultades para habilitar líneas de telefonía fija. Ese mercado cuenta con empresas proveedoras de equipos analógicos, aproximadamente, desde 1998. Son empresas que vendieron equipos de fabricación nacional y nosotros apuntamos a competir en esa plaza con los equipos importados, que nos dieron muy buen resultado tanto en lo comercial como en lo técnico.

### - ¿Cuáles son las principales ventajas competitivas de estos equipos?

- Son equipos japoneses fabricados para nosotros. Al estar fabricados en el exterior, se hacen con otros parámetros y a otra escala. Por eso es que podemos ofrecer equipamiento a precios muy competitivos, con muy buena utilidad y un producto final muy bien terminado desde la matricería interna hasta la presentación.

### - ¿Siguen fabricando centrales?

- Sí, seguimos fabricando las centrales telefónicas *Nextar*, pero en una escala menor a la de la importación de *HalTel*. Hoy estamos abocados a afianzar la marca *HalTel*, allí está el esfuerzo fundamental de la empresa. Estos equipos los estamos importando junto con la firma *Hale Co. SRL*. Entre las dos empresas, *Hale Co* y *Xtron*, nació la marca *HalTel* que, inclusive, es la dirección web de nuestra empresa.

### - ¿Cómo tomaron la decisión de importar productos por sobre fabricarlos?

- Básicamente porque vimos que podíamos importar can-

tidades importantes de productos, bajando los costos actuales en el mercado de telefonía. En cuanto a la fabricación, hay muchas fábricas de centrales telefónicas en el país por lo que la competencia es muy fuerte. La posibilidad de importar un volumen importante de equipos, con la consecuente reducción de costos, fue un atractivo muy grande.

### - ¿Cómo ven el mercado GSM más allá de las aplicaciones en telefonía?

- Creo que estamos en la etapa de hacer un poco de docencia en cuanto a las aplicaciones porque la mayoría de las empresas de monitoreo usan protocolos que no son compatibles con GSM. Para monitorear las alarmas se está pasando a esta tecnología agregando la trasmisión de datos con Internet. Como nuestro equipo nuestro trae el módem incluido, lo cual nos da ventaja sobre los nacionales, hay lugares como countries o el interior de la provincia y el país en los que no hay Internet, por lo que podemos allí ofrecer una muy buena solución.

### - Al trabajar con equipos importados, ¿cómo hacen para brindar soporte técnico?

- Tenemos un laboratorio propio con cuatro técnicos y dos ingenieros y nuestros proveedores nos mandan todos los manuales de mantenimiento, por lo que estamos en condiciones de brindar un soporte técnico cien por ciento efectivo.

### - ¿Se dedican a la venta e instalación?

- No, nosotros hacemos únicamente venta al gremio, no trabajamos con el usuario final. Actualmente, en lo que se refiere al mercado telefónico, somos líderes en importación, en cantidad de unidades por año, por sobre firmas como *Intelbras*, por ejemplo, que tiene sólo dos modelos en el mercado mientras que nosotros importamos diez modelos diferentes.

### - ¿Van a presentar sus productos en SeguriExpo?

- Sí, fundamentalmente vamos a hacer hincapié en presentarnos con los modelos de *HalTel*. Todos los años tratamos de estar en distintas exposiciones y en la de este año vamos a basarnos en la presentación, entre los instaladores de alarmas, del *HT-1900 GSM*. Ya estuvimos antes en ferias y exposiciones, como *Secotel* y *ExpoCom* y este es el tercer año consecutivo que vamos a presentar nuestros productos y nuestra empresa en *Seguriexpo*.

### - ¿Cuales son los proyectos de la empresa?

- Por ahora afianzar el terminal celular *HT-1900 GSM* en el mercado y un poco más adelante importar uno o dos productos más, un teléfono manos libres y un nuevo inalámbrico. Además, hay que seguir incorporando conocimientos y aplicaciones en GSM, tecnología de la que hay muchísimo por aprender todavía. ☒



Daniel Ferreiro de Xtron Group