

*International Security & Trading Corp. -ISTC- estableció oficinas comerciales en nuestro país. Uno de los Gerentes de la empresa, representante de más de 120 marcas para todos los rubros de seguridad electrónica, brindó un panorama acerca de la actualidad del mercado, los motivos de su llegada al país y las expectativas de crecimiento en el mercado.*

## "Creemos firmemente en el crecimiento del mercado"

### - ¿Dentro de qué modelo de empresa se encuadra International Security & Trading Corp.?

- **ISTC** es básicamente un distribuidor de productos para todos los rubros que abarca el mercado de seguridad electrónica. La empresa distribuye alrededor de 120 marcas, todas ellas reconocidas a nivel mundial incluyendo algunas que quizá en Argentina no son tan conocidas pero sí son de amplia difusión en otros países de Latinoamérica y que estamos incorporando al mercado local. La empresa tiene su central en Miami y representaciones en cinco países de América Latina: México, Colombia, Brasil, Argentina -representación que incluye Chile, Paraguay y Uruguay-, y Costa Rica. Dentro de esa grilla hay gente, entre dos y tres personas, trabajando en un territorio. En Argentina, puntualmente, somos dos personas trabajando y comercializando todos los productos de la empresa. Además de cubrir prácticamente todas las marcas en todos los rubros, ofrecemos también productos para aplicaciones especiales como detectores de bombas o cartas-bomba.

### - Siendo representantes de 120 marcas, ¿cómo brindan soporte técnico a sus clientes?

- Para poder brindar el soporte requerido nos certificamos con las propias empresas fabricantes: todo el personal de **ISTC** está perfectamente capacitado para ofrecer respuestas ante un eventual problema en cualquier equipo. En cuanto a la puesta en marcha y soporte de marcas quizá menos conocidas, también podemos ofrecer una respuesta adecuada, gracias a la permanente capacitación que recibe el personal de nuestra empresa. Quienes trabajamos en **ISTC**, además, somos permanentemente capacitados y certificados por las grandes empresas cuyos productos distribuimos.

### - ¿A qué integrante del mercado apuntan?

- Nuestra empresa no trabaja con clientes finales sino que está enfocada en brindar productos, soluciones y servicios a integradores y distribuidores, ya sea ofreciendo productos de alta gama como otros más accesibles para otro tipo de consumidores. Uno de los diferenciales de **ISTC** es su permanente búsqueda del mejor servicio al cliente. Esto significa que no sólo ofrecemos productos sino también una solución. Tenemos la capacidad para analizar un problema o proyecto planteado y luego encontrar la solución global para ese proyecto, tratando de integrar toda la línea de productos que ofrecemos. Si bien muchos de nuestros clientes requieren un producto específico, también brindamos asesoramiento. Buscamos di-

ferenciarnos desde el punto de vista técnico, ofreciendo soluciones integrales y desde el aspecto comercial, buscando la mejor opción para el cliente. No vendemos al usuario final, ya que eso sería competir con nuestros propios clientes e iría en contra de la filosofía de **ISTC** como empresa.

### - ¿Tenían anteriormente lazos comerciales con clientes de Argentina?

- En el país estamos presentes desde hace dos años aunque hace unos meses establecimos esta representación, con oficinas instaladas aquí. La idea es comenzar a crecer en el mercado local no de manera explosiva sino en forma mesurada pero continua, queremos que el integrante del mercado nos conozca un poco más, que descubra que no somos solo un distribuidor de productos sino que podemos ofrecer soluciones para sus proyectos.



*Claudio Prado, Gerente de Ventas para el Cono Sur de ISTC*

### - ¿Qué razones los impulsaron a establecer una oficina aquí?

- La razón fundamental es aumentar nuestra participación en el mercado local y crecer en el global. Es muy difícil abrir y mantener un mercado sin tener presencia en el lugar. Tiene que ver un poco con la manera particular que tiene cada país de hacer negocios y establecer lazos comerciales, algo que no es fácil de lograr cuando se maneja todo desde una oficina como la de Miami, por ejemplo. A distancia se hace mucho más difícil. En el caso puntual de Argentina, nos parecemos mucho en el aspecto comercial al resto de Latinoamérica y hablamos el mismo idioma, pero no somos iguales. No son culturas comparables. Por eso es que decidimos establecer una oficina acá, para lograr un mayor contacto con nuestros clientes y generar nuevas oportunidades de negocios. El contacto directo es fundamental.

### - ¿Cuáles son las expectativas de crecimiento de la empresa?

- La actualidad indica que en el mercado hay una importante cantidad de distribuidores. Creo que el mercado argentino está en crecimiento aunque la variable fundamental para que esto continúe está dada por el crecimiento general de la economía y el país. Más allá de la cantidad de empresas de prestigio, la certeza del crecimiento del mercado es lo que nos motivó a establecernos. Nuestra apuesta como empresa es crecer en forma continua. No vinimos al país para aprovechar el momento y luego irnos, queremos que nos conozcan y establecer lazos firmes con los clientes. ☒