



ventas@iwix.com.ar

IWIX Argentina



Aunque con pocos años en el mercado, Iwix ya se ganó un lugar en el segmento de la señalización de accesos, gracias a productos novedosos y de cuidada estética. Entrevistamos a su Director, quien nos contó acerca del crecimiento de Iwix, los beneficios de la tecnología de leds y los proyectos de la empresa.

“ Iwix nació en agosto de 2006 como una empresa de producción de centrales para automatismos de portones. Fuimos agregando una serie de semáforos para acceso vehicular hasta llegar a especializarnos en el desarrollo diseño y producción de estos productos. Quienes integramos la empresa, en 1992 comenzamos a trabajar en el desarrollo de productos para el mercado de la seguridad y automatismos, que se tradujo en 2006 en el nacimiento de la empresa”, describe Aldo Lanzavecchia, Director de Iwix Argentina, acerca de los orígenes de la empresa, conformada en su totalidad por capitales nacionales y desarrolladora integral de sus productos.

- ¿Qué segmentos del mercado abarcan?

- Nuestros productos se aplican tanto en el sector de la seguridad como en el segmento de acceso vehicular, aunque también hacemos desarrollos a pedido para distintas empresas. Nuestra empresa solo se encarga de esos desarrollos, quedando la instalación de los mismos a cargo de terceros, ya que no somos una empresa instaladora. Nuestro trabajo consiste en llevar adelante la ingeniería del proyecto, desarrollar el producto solicitado, fabricar el prototipo y entregarlo en funcionamiento. En general tampoco nos ocupamos de la producción de esos productos especiales y solo ocasionalmente podemos producir algo a pedido, pero son productos muy puntuales. Como nuestros productos son independientes pero integrables con distintos sistemas, complementamos algunos segmentos del mercado de la seguridad.

- ¿Cuáles son sus canales de distribución?

- Trabajamos principalmente con distribuidores, ellos son nuestro canal de venta. Nuestro principal mercado y clientes están en la provincia de Buenos Aires y aunque no contamos específicamente con distribuidores en el interior del país, sí hacemos envíos y prestamos asistencia técnica telefónica en distintas provincias.

- ¿Qué respuestas encontraron en el mercado?

- Encontramos una buena recepción de nuestros productos, con un crecimiento en la demanda que realmente superó no solo nuestras expectativas sino también las proyecciones que teníamos. En dos años casi cuatriplizamos nuestra producción, lo cual nos da una pauta de la buena inserción de nuestros productos en el mercado. En general, todo lo que se ve en semaforización es de industria nacional y competir con éxito ante empresas con una mayor trayectoria nos abre un panorama realmente auspicioso.

“Encontramos una buena recepción de nuestros productos por parte del mercado, con un crecimiento en la demanda que realmente superó no solo nuestras expectativas sino también las proyecciones previas”

- ¿Cuáles son los parámetros para los nuevos productos?

- El diseño de un nuevo producto parte, en general, de la necesidad del mercado, relacionadas con la estética y la funcionalidad. Hay lugares en los que un semáforo clásico, de lámparas, es lo que llama la atención mientras que en construcciones más modernas se pide semáforos de leds. Todos nuestros semáforos están pensados para exterior, son resistentes.

- ¿Cuáles son los nuevos proyectos de la empresa?

- Hay varios productos en proyecto, con prototipos ya hechos. Estamos presentando ahora una nueva línea de semáforos, con nuevos diseños, mientras terminamos de testear una serie de productos directamente empaquetados con el mercado de la seguridad. Entre ellos un control de accesos muy sencillo y económico y una serie de barreras infrarrojas de las mismas características.

- ¿Qué lugar ocupa en la empresa hoy la automatización?

- La automatización hoy quedó un poco relegada. Hay tantas variantes en el mercado que si bien podíamos pensar en competir con ellas, preferimos buscar algunas variantes para ocupar nichos de mercado quizá poco explotados. De todas maneras seguimos desarrollando centrales para automatismos de portones y barreras, muy sencillas y económicas pero muy completas en sus funciones. Es un proyecto en el que estamos trabajando y creemos que lo presentaremos el año próximo.

- ¿Qué soporte técnico ofrecen?

- Nuestro soporte no consisten en ir a la instalación para resolver un problema sino que, en general, son consultas de conexión o programación más que del producto en sí mismo, que presenta un bajísimo índice de fallas. Son productos de larga vida útil que se reemplazan, en general, por uno nuevo, de distinta estética. Tampoco necesitan de mantenimiento, mucho menos los semáforos de led, que son los que están dominando el mercado, salvo en lugares muy específicos, donde la gente quiere seguir manteniendo la imagen de un semáforo con colores separados, sea por una cuestión de necesidad o de gustos. El mantenimiento de los productos corre por cuenta del instalador. Lo que hacemos es brindar servicio técnico al distribuidor para que éste lo traslade al instalador. En muchas ocasiones nuestros distribuidores nos ponen en contacto directo con su cliente para agilizar un poco la cadena y minimizar el tiempo de respuesta ante algún inconveniente.

- ¿Cuáles son las expectativas de la empresa?

- Nuestra expectativa es mantener el crecimiento que venimos teniendo. Creemos que el mercado está apto para ese crecimiento y todos tenemos lugar para desarrollarnos. Lo fundamental para lograrlo es tener un producto confiable y que tenga aceptación. ■