



info@radio-oeste.com

Radio Oeste

RADIO OESTE

Medio siglo de presencia ininterrumpida en el mercado convierten a Radio Oeste en una de las empresas de mayor historia, que inició el camino de la seguridad casi de manera casual y lo marca con gran variedad y calidad de productos. Un presente auspicioso para una empresa con trayectoria.

En 2008 se cumplieron 50 años de la fundación de *Radio Oeste*. Medio siglo dedicada a la búsqueda constante de soluciones para sus clientes, posicionan a la empresa como uno de los distribuidores referentes del mercado de la seguridad, segmento en el que se especializó casi de casualidad, gracias al devenir de la historia económica de nuestro país. Sobre los orígenes y el presente de la firma hablamos con quien representa a la tercera generación de directivos, *Roberto Bruno Di Pietro*, actual Vicepresidente.

- En un resumen, ¿cuál sería la historia de Radio Oeste?

- La empresa se inició hace más de 50 años por iniciativa de mi abuelo y en sus orígenes estaba enfocada en proveer a la industria del service de radio y televisión, que por ese entonces era floreciente. Ofrecía componentes y transistores para técnicos y armadores de radios y televisión. Durante muchos años *Radio Oeste* funcionó de esa manera, hasta que la industria local comenzó a decaer, inicialmente a mediados de la década del '70, cuando la política económica de *Martínez de Hoz* dio paso a la primera apertura a las importaciones. Desde fines de los '80 y, principalmente en los '90, el declive de esa industria se agudizó para terminar prácticamente desapareciendo.

- ¿Qué recurso encontró, entonces, la empresa para subsistir?

- Sin dudas había que buscar una nueva alternativa para que la empresa continuara en actividad, nuevos rubros en lo que poder desarrollarse. Así surgió la posibilidad de comenzar a vender los primeros equipos para seguridad, como paneles de alarmas, sirenas y detectores de movimiento. En ese momento trabajábamos con fabricantes nacionales y comprábamos a otros importadores marcas como *Napco*, por ejemplo, que recién comenzaban a llegar al país. Lo que daría a la empresa otro impulso, además, sería la incorporación de *Topica*, una de las pioneras en sistemas para CCTV.

- ¿El proyecto siempre fue convertirse en un referente en la distribución?

- La idea original de la empresa siempre fue esa, ya desde sus inicios. Una vez que comenzamos a afianzarnos, pensamos en convertirnos en una importadora y distribuidora, capaz de ofrecer al cliente en un solo lugar todo lo necesario para su proyecto. Hoy no solo ofrecemos productos de importación directa en CCTV sino que tenemos una muy buena distribución de paneles de *Alonso* y *DSC*, por ejemplo.

"Tenemos mucho para crecer en el mercado y creo que un buen puntal será nuestra red de distribuidores en el interior, red que comenzamos a armar hace muy poco pero que ya está dando buenos resultados y buscamos afianzar, tanto a través de la calidad de nuestros productos como en servicios"

- ¿Cómo llevan a cabo la selección de marcas?

- Es una constante búsqueda y pruebas. Las principales herramientas para conocer lo que hay en el mercado hoy es Internet, donde podemos actualizarnos de lo último que se está ofreciendo en el mercado. A partir de allí, nos ponemos en contacto con el fabricante y si vemos que el producto se adecua al target de nuestros clientes, entonces buscamos la manera de incorporarlo a nuestra oferta. Otra buena manera de ponernos en contacto con nuevas tecnologías y fabricantes es a través de las distintas ferias y exposiciones, a las que tratamos de asistir asiduamente.

- Si tuviera que definir a la empresa hoy, ¿cuál sería su rubro?

- Somos una empresa proveedora y dis-

tribuidora de sistemas de seguridad. Si bien siempre centralizamos todo desde nuestro local, desde hace un año estamos comenzando a armar una red de distribución con comercios en distintos puntos de la provincia, principalmente. A través de ellos ofrecemos nuestros productos en ciudades como La Plata, Mar del Plata, y la zona sur del conurbano. Aprovechando la clientela del rubro electrónica, que están con la empresa desde sus inicios, les ofrecemos la posibilidad de reconvertir su negocio, tal como lo hicimos nosotros, siendo nuestros distribuidores y referentes en sus áreas de influencia.

- AL ser distribuidores, ¿cómo manejan el stock de productos y el soporte técnico?

- El 90% de nuestros productos los tenemos en stock, ya que recibimos mercadería de manera permanente y cuando se trata de algún producto específico o para determinado proyecto, como algún modelo de domo IP, trabajamos con una muestra y en caso de necesitarse un número significativo, se importa la cantidad necesaria como para abastecer ese pedido. En cuanto al soporte, es algo que comenzamos este año a ver como necesario, principalmente por la gran velocidad con la que aparecen nuevas tecnologías, la mayoría de ellas emparentadas con tecnología de redes. Por eso es que comenzamos a dictar cursos y capacitaciones a nuestros clientes, modalidad que tenemos pensado intensificar a lo largo del tiempo.

- ¿Cuáles son los objetivos de la empresa?

- Nuestro principal objetivo, a mediano plazo, es consolidarnos como distribuidores mayoristas en el interior. Esta experiencia que comenzó el año pasado queremos afianzarla, hacerla crecer, pero siempre manteniendo el servicio a nuestros habituales clientes, que desde hace años confían en nuestros productos y servicio y fueron, en síntesis, el puntal de nuestro crecimiento. ■