

Entrevista a María Inés Tornati, Gerente de Marketing



mi.tornati@microcom.com.ar

Microcom Argentina MICROCOM ARGENTINA

Fundada en 1999 y radicada actualmente en la ciudad de Rosario, Microcom Argentina es importador y distribuidor mayorista de las más prestigiosas marcas a nivel mundial de conectividad y seguridad en todo el país, entre ellas Vivotek, cámaras IP, y Anviz, con controles de acceso y personal.

En sus inicios, Microcom se dedicó a la importación y distribución de PC y partes a resellers en zonas de baja competitividad. Con centro de operaciones en San Nicolás, llegó a atender a más de 500 clientes de todo el país. Al poco tiempo, la empresa optó por un cambio de rumbo, que surgió como consecuencia de las necesidades de sus clientes. Es por ello que ingresaron en los rubros conectividad y seguridad.

2005 y 2006 fueron años de constante crecimiento y, a fines de 2006, Microcom se planteó la necesidad de radicarse en la ciudad de Rosario, para posicionarse con mayor fuerza en todo el país y desde allí dirigir sus operaciones. Fue así que en abril de 2007 abrió Microcom Rosario, cerrando la empresa en San Nicolás. Con esta apertura, logró posicionarse como una de las empresas de mayor competitividad en el rubro de conectividad.

Los años 2010 y 2011 siguieron siendo exitosos, afianzando aún más las alianzas existentes entre las marcas que comercializa e incrementando las ventas de cada una de ellas. Microcom continúa en busca de marcas nuevas y a la vanguardia de las últimas tendencias que hacen crecer a la empresa y al negocio de sus clientes.

- ¿Cuáles son sus principales marcas y rubros dentro de la seguridad?

- Trabajamos con dos marcas: Vivotek y Anviz. La primera es fabricante exclusivo de Soluciones de Videovigilancia IP y Cámaras IP, cuenta con más de 10 años en el mercado mundial y puede participar en todo tipo de proyectos, sin importar la envergadura de los mismos. Microcom no solo distribuye los productos de Vivotek, sino que desde septiembre fue designada única distribuidora autorizada de reparación de cámaras Vivotek del Conosur. Esta noticia nos pone en un lugar privilegiado y nos da una ventaja competitiva frente al resto. La segunda marca del rubro seguridad es Anviz, que ofrece productos como controles de acceso y personal por TCP/IP, biométricos y RFID, cerraduras electromagnéticas y accesorios. Anviz se estableció en el país a

principios de 2010 y su estrategia fue buscar distribuidores expertos en seguridad. Somos un excelente aliado, ya que llegamos a los segmentos de mercado a los que la marca estaba apuntando.

- ¿Trabajan con el instalador o llegan al consumidor final?

- Al ser mayoristas, trabajamos con el instalador o integrador, ISP, resellers, etc., pero nunca vendemos directamente a consumidor final. Nuestra estrategia consiste en llegar a nuestros clientes a través de los medios de comunicación más importantes del rubro conectividad y seguridad, y también con acciones de marketing y comunicación, como el envío de newsletters diarios, donde contamos las novedades de productos, promociones vigentes y capacitaciones al canal. Buscamos continuamente brindar a nuestros clientes nuevas unidades comerciales para penetrar en los distintos mercados verticales y realizar estrategias ganar-ganar.

"En 2009 abrió su primera sucursal en Capital Federal y empezó a jugar fuerte entre los mayoristas de la región, con la ventaja competitiva de una mayor llegada a los clientes del interior, a través de una casa central en Rosario"

- ¿Cómo ven el mercado de la seguridad en el interior del país?

- En los últimos años, el mercado argentino ha crecido en forma continua. Si bien el boom de la seguridad se dio en primer lugar en Buenos Aires, esto ya se extendió a los grandes centros urbanos del interior del país, que buscan constantemente la incorporación de productos del rubro. Actualmente estamos teniendo muchas consultas de municipios interesados en la in-

corporación de cámaras IP y los integradores nos consultan cada vez más por controles de acceso y de personal para las grandes empresas. Creemos que este sector tiene más por crecer y estamos atentos a las nuevas marcas y productos que puedan aparecer para convertirnos en uno de los jugadores más importantes dentro de los grandes.

- ¿Cuáles son los principales requerimientos de sus clientes?

- Sabemos que nuestros clientes buscan "Soluciones"; esto es lo que ofrecemos nosotros. Les damos todas las herramientas que ellos necesitan para cada eslabón de su negocio y trabajamos junto a ellos para llegar a los mercados verticales.

- ¿Qué servicios ofrecen y cuáles son los métodos de capacitación en las nuevas tecnologías?

- Los servicios que ofrece Microcom son amplios y variados, y van desde el asesoramiento especializado por parte de nuestros Product Managers en todo lo que respecta a grandes proyectos y consultas técnicas, la atención personalizada que brindan nuestros Ejecutivos de Cuentas, hasta nuestras capacitaciones gratuitas brindadas tanto en Rosario como en Buenos Aires. Continuamente estamos buscando la forma de ampliar nuestros servicios, para mejorar la experiencia del cliente. Por ejemplo, para el año próximo se está pensando en la incorporación de una herramienta de capacitación vía web, totalmente gratuita, acceder a todos los talleres, sin necesidad de hacerlo en forma presencial.

- Finalmente, ¿cuáles son sus proyectos?

- Queremos seguir creciendo y que esto se traslade a sus clientes, tal como lo viene haciendo hasta ahora. La estrategia seguirá siendo ofrecer soluciones integrales y la incorporación de nuevas marcas al porfolio, tanto del rubro seguridad como conectividad. Tenemos el objetivo de consolidarnos como empresa y seguir siendo el distribuidor líder de conectividad y seguridad en el interior de país ■