

Estuvieron en SeguriExpo y como dijo un competidor cuando los vio: -"Un jugador nuevo en el ring"- Sin embargo, si bien el jugador es nuevo, los productos que comercializan son bien conocidos en la Argentina, ya que Miatech-Synel es la representante exclusiva de la prestigiosa empresa israelí Synel-Linear.

«No tengo dudas que ofrecemos tecnología de punta»

-¿Cómo es la historia de Miatech?

Bueno, la empresa a la que nosotros representamos es Synel-Linear; en cierta forma, es la fusión de dos compañías: Synel y Linear que en el año '97 se unieron. Como Linear, tuvimos representante aquí en Argentina desde el año '91 al 2001. Cuando hubo todo el problema de lo que pasó en el país, esta compañía tuvo que cerrar.

-Usted se refiere a la crisis del 2001...

Exacto. Lo que sucedió es que para esa época, nosotros teníamos en el país cerca de 600 clientes utilizando nuestros sistemas de control de Tiempo y Asistencia y de Control de Accesos. Lamentablemente, nos enteramos de la desaparición física de la compañía con nueve meses de retraso y hasta que pudimos reaccionar, pasó un año y medio... empezamos a mandar técnicos de Israel y de España para aquí, pero bueno, no se puede hacer nada a "control remoto".

-En ese momento, ¿usted dónde estaba?

En Israel; mis últimos 25 años los viví allí. A los 20 me fui a estudiar ingeniería electrónica; terminé mi carrera y en el año '85 abrí Linear Industries. Luego, paso a ser parte de Synel como Vicepresidente de Marketing Internacional y resulta que Argentina, paradójicamente, en el año 2001 se convierte en un país en donde tenemos un montón de clientes, pero no tenemos representante.

Bueno, en ese momento la empresa que nos había representado de manera impecable, se cae. Se resuelve, en vez de abrir una sucursal en Miami como era el plan para Latinoamérica, hacerlo en Buenos Aires a través de Miatech-Synel, que es esta compañía.

-Synel-Linear, ¿es una multinacional?

No, como decía, es una empresa israelí. Nosotros tomamos la representación exclusiva para Sudamérica y de acá lo manejamos. Importamos, instalamos, mantenemos, vendemos todos los productos Synel y los productos Soft Machine, que son productos españoles que también estaban implantados en este país, en los mismos clientes; porque el mismo que representaba a Synel, representaba esa marca.

-Ustedes manejan Control de Tiempo y Asistencia y Control de Accesos... Costeo de tareas, ¿qué vendría a ser?

Control de Producción o Control de Costeo de Tareas es un software que no solamente toma el control de "a qué hora sale y entra la persona", sino "qué es lo que hace durante el día"; como para saber por proyecto cuál es el costo a nivel humano que tiene. Por ejemplo: una persona entra y empieza a trabajar, si sería una metalúrgica, en tornillos, al mediodía terminó con los tornillos, va y le avisa a la terminal que pasa a otro proyecto, digamos, a hacer tuercas. Entonces, a fin de mes se obtiene un reporte en el que figurará que esa persona tiene "X" horas trabajadas para

este proyecto y "Y" horas trabajadas para el otro.

-Con respecto a esos rubros o elementos que comercializan, ¿cómo los ven posicionados dentro del resto del mercado nacional y latino?

Yo creo que hasta podría llegar a decir que son casi idénticos. La única diferencia es que hay países en donde no pasaron una crisis, entonces, es continuo el crecimiento y hay países como Argentina que tuvieron una especie de "pico negativo" del que hoy en día se están recuperando.

Nosotros llegamos en un muy buen momento a la Argentina, en donde se reactiva la industria y el comercio. Nuestros productos están considerados a nivel mundial, entre los primeros diez. Podríamos decir, tranquilamente, que hay 160 compañías importantes en el mundo que fabrican este tipo de productos; nuestra compañía o mejor dicho, la compañía que nosotros representamos, está entre las diez primeras.

Una cosa muy importante que logramos hacer en Argentina, en nuestros once meses de vida, porque se puede decir que

si bien somos un jugador nuevo, no somos nuevos en el mercado, fue organizar una sólida red de distribución.

-Es decir, no centralizar toda la operatoria desde acá.

No. De ninguna manera. Por la política que tiene Synel a nivel internacional de distribución y que nos llevó a vender 13 millones de dólares al año, estamos convencidísimos que cuando uno le da la distribución a un dealer local, ya sea en Bahía Blanca, en Mendoza, en Santa Fe o en Tucumán y si es una distribución exclusiva mejor aún, lo que estamos logrando es que el que vive y/o el que opera de aquel lado del mapa, tenga un referente local.

-Y para el resto de Latinoamérica, ¿cómo lo manejan?

Hay lugares en los que tenemos un solo distribuidor, como sería Venezuela, pero hay otros en los que tenemos dos. En Colombia, por ejemplo, tenemos uno en Bogotá y uno en Barranquilla. Todo es una cuestión de estrategia comercial...

-Yendo ahora al balance de este tiempo que están acá...

El 1° de agosto cumplimos un año. Muy positivo. Por un lado, los primeros meses nos dedicamos a recuperar los clientes que se habían ido y a crear la red de distribución. En la segunda parte de este año lo que hicimos, fue ir tras el consumidor final para ofrecerles nuestra tecnología. Me refiero a las empresas grandes.

-¿Que proyectos que tienen para el próximo año?

El proyecto es seguir afianzándonos en el tema distribuidores; desde que estamos aquí en la Argentina hemos involucrado a tres distribuidores nuevos en Latinoamérica: Bolivia, Paraguay y Ecuador, que no estaban cuando llegamos.

Otro de nuestros proyectos importantes es aterrizar en el mercado brasileño, que aunque sabemos que es un mercado difícil, no es imposible.



Gustavo Nielavitzky
Presidente MATECH S.R.L.