



Con casi 20 años de trayectoria en el mercado argentino y las puertas abiertas en el exterior, Simicro se prepara para inaugurar nueva casa, pensada y diseñada para brindar mayores servicios y atención a sus clientes.

«La diferencia está en el valor agregado»

Cuando abandone su actual emplazamiento, en calle Aráoz, Simicro S.A. abrirá sus puertas en Avenida Corrientes 4969, en un predio que casi triplicará su capacidad operativa y permitirá brindar al cliente mayores y mejores prestaciones. Al respecto el titular de la firma, Ing. Gregorio Aspis, explicó que *"luego de 17 años en el mercado, la empresa tuvo un proceso de afianzamiento y crecimiento dentro del mercado de seguridad, lo que motivó que nuestro actual emplazamiento nos quedara chico"*.

- ¿Qué características tendrá el nuevo predio comercial?

- Vamos a contar con más de 1000 metros cuadrados para atención al cliente, en un gran show-room de nuevos equipamientos. Asimismo, allí estarán distribuidos el departamento de Marketing Corporate, Electrónica Analógica, Electrónica Digital, I+D (Investigación y Desarrollo), un Depósito amplio y cómodo y por último un Salón para Cursos para más de 30 personas con toda la tecnología de avanzada necesaria, para una mejor capacitación y comodidad a nuestros clientes.

- ¿Qué podrá verse en el nuevo local comercial?

- Tendremos una planta dedicada a un show-room de nuevos equipamientos incorporados a la empresa, como el área de grabación y transmisión de imágenes vía IP, grabación digital, la línea de portales de seguridad, sistemas de parking con barrera -del cual somos fabricantes- y sistemas de molinetes de fabricación propia.

- ¿Lanzarán algún nuevo producto al mercado?

- Fabricamos hardware y software para sistemas de control de accesos. En este momento estamos lanzando, en esta área, un nuevo producto, con todas las normativas y exigencias de un producto de nivel internacional ya que está pensado para ser exportado. El software, también desarrollado para toda la línea de productos que fabricamos así como también el software de adaptación y el hardware de modificación para una serie de productos que importamos y representamos, a los que le damos valor agregado. Al hardware le agregamos componentes y diseños que nos permite, con el soft adicional diseñado por nuestra empresa, brindar mayores servicios a dichos productos. Por último hemos incorporado la representación de una prestigiosa marca internacional para sistemas de incendio.

- ¿Cómo fue el 2004 para Simicro?

- Fue un buen año, de crecimiento sólido y que nos permite proyectar un crecimiento paulatino, por etapas, pero seguro para el próximo año. Tenemos como política de empresa dar pasos firmes y cuando nos planteamos pautas

de crecimiento es porque estamos en situación de alcanzar realmente dicha proyección de crecimiento. Después del shock económico pudimos reconstruir la empresa sobre bases sólidas y concretar un nuevo crecimiento, llegando a niveles de comercialización similares a los de la década del '90.

- ¿Piensan incrementar el porcentaje de productos nacionales el próximo año?

- Estamos desarrollando nuevas líneas de productos. Queremos dar valor agregado a nuestra línea de comercialización. Estimamos que en 2005, los productos de manufacturación propia, se incrementarán en un 10% sobre el total.

- ¿Cómo está la empresa en exportación de productos?

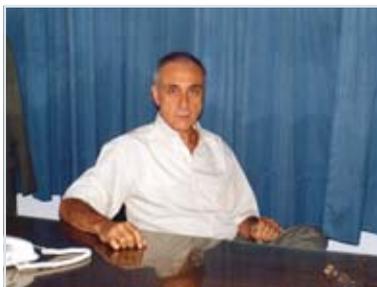
- Desde hace dos años tenemos una filial en Porto Alegre, Brasil. Iniciamos una nueva etapa en un país distinto al nuestro, tanto en economía como en costumbres. Fue difícil, pero pudimos lograr el fortalecimiento de la empresa con un crecimiento que nos permitió pasar de un pequeño predio en las afueras de Porto Alegre a uno de 700 metros cuadrados en el centro de la ciudad. Tenemos una proyección de futuro allí realmente interesante.

- ¿Cuáles son las diferencias entre ambos mercados?

- Hoy por hoy el mercado argentino se caracteriza por su profesionalización y calidad de productos. Y creo que en Brasil eso pasa por la novedad del negocio. Argentina tiene una mayor trayectoria en lo que respecta a la apertura de mercado, en lo que aventaja, por el momento, a Brasil. El mercado brasileño está cambiando desde un mercado de precios y baja calidad hacia uno más profesional, con mejoras en la calidad. Hasta hace muy poco tiempo Brasil era únicamente un mercado de precios.

- ¿Cuáles son sus expectativas para el 2005?

- Como empresario pasé por muchas etapas económicas del país. Por suerte seguimos vivos y adelante. Tenemos muchas esperanzas positivas para el próximo año pero con ciertas prevenciones. Argentina abrió nuevamente sus vías de importación y los productos extranjeros comenzaron a ser nuevamente competitivos en algunos mercados. Por eso es que, a nivel general, el empresario argentino necesita de salvaguardas para poder proteger su producción y canales de ventas a fin de no perder competitividad en el corto plazo. Si el país no define una política económica con ciertas salvaguardas para el producto nacional va a ser imposible afianzar una economía de producción, con productos que permitan ofrecer valor agregado. Necesitamos tiempo para desarrollar nuestras industrias y que puedan ser competitivas.



Ingeniero Gregorio Aspis
Titular de SIMICRO S.A.