

Con poco menos de un año en el mercado, Irtec comienza a hacerse un lugar en el segmento de automatismos, gracias a la incorporación de tecnología y nuevos equipos. Apuesta, además, a la calidad del servicio y soporte técnico para el gremio.

"El cliente debe conocer las normas de seguridad"

- ¿Cuándo nació la empresa?

- Somos una empresa joven, de origen nacional, nacida a fines de 2005. Nuestra empresa surge con un objetivo puntual: diferenciarnos en este mercado tan competitivo, estableciendo una comunicación directa y fluida con nuestros clientes, escuchando y estando atentos a las necesidades que pudieran surgir y por sobre todo tratando de satisfacerlos con un servicio realmente diferenciador y una oferta cada día más amplia, de excelente calidad y confiabilidad.

- ¿Cuál es el segmento del mercado al que se dedican?

- Estamos para brindar soluciones en seguridad, enfocados en el desarrollo de productos de tecnología superior capaces de brindar confiabilidad, calidad y seguridad para los instaladores. Tranquilidad para que puedan realizar sus servicios en forma segura y eficiente. Nuestra especialidad en el tema de la seguridad es la *automatización de portones, cortinas, controles de acceso, barreras viales y alarmas domiciliarias*, entre otras cosas.

- ¿Los productos que comercializan son de fabricación propia o representan alguna marca?

- Nos estamos dedicando a todo lo referente a centrales electrónicas, tanto como para portones, batientes, levadizos, corredizos, barreras viales y controles de acceso. También al armado de cerraduras electromagnéticas. Quisiera destacar que estamos fabricando controles remotos con sistema Rolling Code, con un diseño realmente diferente, mucho más moderno. Es un producto distinto, que ayuda a que poco a poco Irtec siga creciendo y diferenciándose del resto. También tenemos la distribución de motores Italianos, tanto para portones como para cortinas y cerraduras eléctricas.

- ¿Qué visión tiene del mercado en el que se desenvuelven?

- Es realmente un mercado extenso, con mucho potencial y mucha, muchísima competencia. Existe una variedad de productos enorme y entre uno y otro la diferenciación está dada básicamente por la calidad de cada uno de ellos. Hoy en día en este mercado se dejó de lado el confort y esto se debe a la inseguridad por la que transitamos en estos tiempos. Hace apenas algunos años sólo adquirirían este tipo de productos aquellas personas con un nivel socioeconómico medio alto pero hoy por hoy la inseguridad hace que se mueva el mercado insaciablemente justamente por buscar seguridad. Por todo esto es que la oferta también es infinita y la elección se inclina hacia precio y no hacia calidad como realmente debiera ser.

- ¿Cómo ven el mercado a futuro?

- La proyección que haría de este mercado es que, tal como dije anteriormente, cada vez más contaremos con productos de baja calidad, productos que a fin de cuentas no tendrán

una larga vida útil y esto generará muchísimo servicio técnico y hará que los productos roten con mucha velocidad. Todo lo que pasa en este tiempo nos lleva a que la variable precio sea quien mueva este mercado. Y hay que estar preparado, contar con productos de seguridad de alta calidad cueste lo que cueste y de confianza, con mucha variedad para que cada cual pueda elegir el producto más conveniente.

- ¿Cómo ven la actualidad de la industria?

- La industria de la seguridad es un sector que sigue creciendo mucho a pesar de la crisis. En general uno de los factores que fomenta este crecimiento es la continua demanda de productos que tienen que ver con el Confort pero ante todo con la seguridad. Esto es por todo lo que sucede en el país, la inseguridad hace que todo se mueva.

- ¿De qué depende el crecimiento del sector?

- Es necesario que la gente vaya tomando conciencia de lo muy importante que son las normas de seguridad, sobre todo cuando tienen que ver con sus propias familias, de alguna manera. Y desde nuestro lugar es imprescindible que colaboremos en concientizar de a poco al cliente para que pueda siempre recomendar tecnología superior en pos de la seguridad necesaria en estos tiempos.

- ¿Qué expectativas tienen como empresa dentro del mercado?

- Como la joven empresa que somos, esperamos seguir creciendo tal como

lo venimos haciendo desde que nos embarcamos en este proyecto. Seguiremos tratando de brindar siempre el mejor servicio pre y posventa a los instaladores y al gremio en general y buscando incrementar la oferta de productos, siempre con la mejor calidad sin dejar de lado el precio. Es imprescindible mantenernos en el auge de la tecnología y para eso trabajamos día a día. Tenemos realmente mucho potencial, sabemos que podemos hacer mucho más de lo que hasta ahora dimos, hay que seguir para adelante y tratando de estar siempre un paso adelante. El esfuerzo y la labor de cada uno de nosotros apunta a crecer y mejorar día a día en el servicio que brindamos, con el fin último de llegar a la calidad total, eligiendo los proveedores con los que conjuntamente trabajamos y los clientes. Siempre en busca de la calidad y no de la cantidad.

- ¿Cuáles son expectativas desde el punto de vista personal?

- Desde lo personal, la verdad es que quisiera que nuestra empresa poco a poco se transforme en "la empresa referente en este mercado de la seguridad". Sabemos que es un gran desafío pero estamos dispuestos a encararlo, estamos embarcados y con muchas ganas y optimismo. Sabemos que todo lleva tiempo, pero hay que ir paso a paso. Estamos por buen camino y así seguiremos. ☒



Daniel Iriarte, Gerente Comercial de Irtec Argentina