

Parte de un grupo empresario originario de Uruguay, **Villford** propone al mercado soluciones integrales en CCTV con los más altos estándares de calidad. Desarrolladores de sus propios productos, basan su crecimiento en la atención personalizada y el servicio hacia sus clientes.

"Tratamos a nuestros clientes como socios"

- ¿Cómo definiría a Villford como empresa?

- Nos consideramos una empresa con una fuerte orientación al servicio. Proveemos soluciones en CCTV, Control de Accesos e Intrusión, utilizando tecnología propia y mediante la oferta de productos importados de primera calidad. Nuestra misión es estar cerca de nuestros clientes para brindar asesoramiento profesional y soluciones, ya sea con tecnología existente o mediante el desarrollo específico de software y electrónica, ajustados a sus necesidades.

- ¿Cuánto hace que están en el mercado?

- **Villford** forma parte de un grupo empresario con sede en Uruguay, el *Grupo Roli*, líder en el Mercosur con más 20 años de permanencia en el mercado y 1700 sistemas instalados, conformado por un conjunto de empresas: *Lacotil e Infotec en Brasil*, nosotros en Argentina y *Roli S.A.* en Uruguay, todas con la premisa de asistir a sus clientes con soluciones a medida, en áreas de control y telecontrol de procesos, seguridad electrónica e informática y desarrollo de software de tiempo real. Entre los clientes del grupo se encuentran Bancos, Empresas Energéticas y de Telecomunicaciones, que confían en las distintas empresas que conformamos *Roli* para la provisión de soluciones integrales, con transferencia de tecnología que mejoran procesos claves dentro de estas organizaciones, que nos convierten, frecuentemente, en socios estratégicos para sus negocios.



Gustavo Ferreyra,
Gerente de Ventas de Villford

- ¿Cuándo comenzaron a desarrollar sus propios productos?

- Lo hicimos a partir de las necesidades del mercado, que en determinado momento propició la aparición de nuevas opciones. Así, hace casi diez años, comenzamos a desarrollar un sistema digital de video propio, lanzado bajo la marca *Transivideo* y que son los que el grupo tiene instalados en distintos países del Mercosur.

- ¿Cuáles son las principales características de este producto?

- Si bien este sistema puede ser utilizado en empresas, fue desarrollado según normas y requerimientos del Banco Central: es un sistema pensado para un tipo de servidor especial con conexión vía telefónica para la programación de los servidores remotos y recupero de la información de video. Si bien el sistema puede conectarse en red no es apto para internet salvo que se cuente con una IP fija.

- ¿Cómo surgió la posibilidad de convertirse en mayoristas?

- En realidad, viendo la cantidad de mercadería que impor-

tábamos para consumo propio comenzamos a pensar en la distribución mayorista. Muchas cosas teníamos que comprar en Argentina y no siempre nos gustaba hacerlo, ya sea por el tema costos o porque a quienes les comprábamos no nos brindaban entera satisfacción como proveedores. Entonces nos pusimos a pensar seriamente en importar y distribuir. Las principales falencias que notamos, en ese aspecto, fue la falta de soporte técnico y un servicio de posventa muchas veces poco acorde. Además, veíamos listas de precios extensas, con una variedad de productos impresionante pero no siempre en stock.

- ¿Cuál tipo de relación que establecen con sus clientes?

- Cuando comenzamos con la importación y la distribución mayorista nos pusimos ciertas pautas y una especie de eslogan: hacernos amigos del cliente, nos hacemos socios en sus necesidades, desde un determinado producto hasta el soporte técnico y logístico. Trabajando de esa manera logramos crecer de manera importante, logrando una buena cartera de clientes en poco tiempo, clientes que -además- saben que no van a encontrar en nuestra empresa una competidora sino una aliada a la hora de desarrollar sus propios proyectos.

- ¿Sólo distribuyen productos importados o tienen marcas propias?

- Trabajamos tanto con productos importados, como en el caso de *Geovision*, y marcas propias. Esto no quiere decir que fabriquemos nuestras propias cámaras sino que compramos determinado tipo de cámaras a las que ponemos nuestras marcas -*Sat* y *Probus*- y respaldamos cien por ciento en garantía y servicio técnico. Todo producto que sale de nuestra empresa sale totalmente probado y garantizado, mínimamente, con un año. Tratamos de balancear ecuaciones: tener productos de buena calidad y tecnología y un precio razonable. Nosotros dividimos la empresa en dos partes: la venta directa y la venta al gremio, división en la que atendemos desde el pequeño instalador hasta la empresa más importante. Y en los dos casos cumplimos con esa premisa, además de brindarle un servicio de posventa completo y permanente.

- ¿Cuáles son las expectativas de la empresa?

- Nuestras marcas, si bien no son masivas, son conocidas en el mercado en gran parte gracias a la presencia de nuestros equipos en distintas sucursales bancarias, que nos confían su seguridad. Apuntamos a seguir creciendo, desarrollando productos para todas las áreas de la seguridad electrónica, principalmente en intrusión y control de accesos. ☒