

"Ofrecemos soluciones de calidad e innovadoras"

- En un resumen, ¿cuál sería la historia de Wolpac?

- **Wolpac** fue fundada en 1965, por lo que ya tiene una sólida tradición en el mercado brasileiro de control de accesos y su nombre nace de las iniciales de sus dos fundadores, *Carlos Wolf* y *Athos Pachini*. En la actualidad, la empresa lleva instalados más de 400 mil equipos desde 2006, distribuidos en casi todas las ciudades de Brasil, un buen número en Europa y otros puntos de Latinoamérica. Si tenemos que resumir la empresa en dos palabras, éstas serían Experiencia y Tecnología.

- ¿Qué porcentaje del mercado tienen en Brasil?

- En la actualidad no hay ciudad de nuestro país que no tenga instalado alguno de nuestros sistemas de control de accesos. Por ejemplo, todas las sucursales del *banco Itaú* utilizan nuestros molinetes y sistemas. **Wolpac** está posicionada como una empresa proveedora de soluciones completas y personalizadas, gracias a su amplia capacidad técnico-industrial, de rápido respuesta a los requerimientos de nuestros clientes y el mercado en general.

- ¿Qué sector es el principal consumidor de sus productos?

- Básicamente son tres: el sector de la seguridad, transpor-



De sólida trayectoria en su país de origen y con proyección en los principales mercados del mundo, Wolpac llega a nuestro país de la mano de Cóndor Group. Calidad, diseño e innovación en control de accesos es la propuesta de la empresa para competir con éxito en Argentina. Al respecto, conversamos con Wagner Antonio de Oliveira, Gerente Comercial de la división Seguridad.

te y hotelería. En Brasil, por ejemplo, la totalidad de los ómnibus tienen instalados molinetes para el ascenso de pasajeros y un 70% de esos molinetes son de **Wolpac**. El desarrollo de productos para las distintas áreas es constante, desde molinetes mecánicos hasta puertas giratorias con control automático y detector de metales destinados tanto al transporte público, como la seguridad patrimonial o la hotelería.

- ¿Cuál es la filosofía de Wolpac?

- Sin dudas, producir equipos de alta performance, desarrollados y fabricados con tecnología de punta, obedeciendo las más exigentes normas y atendiendo siempre los usos y costumbres de la región o mercado a los que llegan nuestros productos, con el fin del mejor aprovechamiento de los recursos disponibles.

- ¿Cuáles son las líneas de productos que ofrecen al mercado?

- Por trayectoria y permanencia, ofrecemos la mayor línea de productos para control de accesos de Brasil. Tenemos distintas ofertas en molinetes, puertas giratorias, colectores de datos, torniquetes y módulos de control, entre otros productos. Para cada problemática ofrecemos una solución y ese es un distintivo también de nuestra empresa.

- ¿Qué producto es el de más reciente lanzamiento?

- Tenemos productos de altísima calidad. Entre nuestras

novedades, se encuentra el desarrollo de un equipo especial para ser aplicado en una industria específica como la alimenticia. Se trata de un molinete que en la parte superior incorpora un dispositivo para lavar las manos. Ese dispositivo no permite que el molinete se destrabe si quien tiene que pasar por allí no cumple primero con el lavado de sus manos. Es un producto desarrollado a medida que luego comenzó a aplicarse en otro tipo de industrias en las que la higiene es un aspecto fundamental. Este producto, asimismo, ya está siendo importado a distintos países de Europa y Asia.

- ¿Cómo ven el mercado de control de accesos?

- Creemos que en los últimos años nos posicionamos de manera óptima como para competir con éxito en todo el mercado latinoamericano y pese a la competencia existente tenemos armas como para enfrentarlo con éxito, cualquiera sea el país en el que estemos presentes

- ¿Cómo llegan a Argentina?

- Estamos en un momento en que nuestra experiencia nos permite incursionar con éxito en diferentes mercados, brindando soluciones integrales en cada uno de ellos. Argentina, por su crecimiento y desarrollo en los últimos años,

se convirtió en un mercado atractivo para muchas empresas y creemos que nosotros tenemos una oferta adecuada para ese mercado. Por ese motivo es que en la búsqueda de un distribuidor, capaz de ofrecer nuestras soluciones y brindar un buen soporte posventa, comenzamos a ver la posibilidad de ser representados por **Cóndor Group**, que seguramente pronto será oficializado como nuestro interlocutor válido en Argentina.

- ¿Cuáles son las expectativas que tienen en nuestro mercado?

- Estamos seguros de poder competir con éxito en el país, ya que ofrecemos productos totalmente confiables, de gran desarrollo tecnológico y alta calidad. Además, hay proyectos sumamente importantes en Argentina en los que creemos que podemos sumarnos y ofrecer nuestras soluciones tecnológicas para el control de accesos o visitantes.

- ¿Cuáles serían los tres conceptos que resumen a los productos de Wolpac?

- Innovación, calidad y robustez y diseño. Estamos constantemente desarrollando productos, desde lo técnico y desde lo estético. Muchos de nuestros productos están patentados -con patentes vigentes- y responden a los más altos estándares de calidad. A eso hay que sumarle nuestra constante preocupación por la estética, a fin de lograr un producto sumamente confiable y agradable a la vista. ☒