

Entrevista a Flavio Zarlenga, Especialista técnico de Bentel Security, y Eduardo Passos, Gerente Regional de Ventas de Tyco Fire & Security

## "La calidad certificada hoy es imprescindible "

### - Brevemente, ¿cuál es la historia y especialidad de Bentel Security?

Flavio Zarlenga - Bentel nació en 1983 y desde sus orígenes se dedicó a desarrollar fabricar centrales contra fuego e intrusión, así como también detectores y sirenas. La empresa apuesta a la investigación y desarrollo, para lo cual cuenta con una plantilla de técnicos especializados en el diseño y puesta a punto de cada uno de sus productos.

### - ¿Desde cuándo están presentes en nuestra región?

Flavio Zarlenga - Estamos en plena etapa de expansión. La empresa hace dos años realizó un importante cambio en su management, con lo cual cambió también su foco de negocios. **Bentel** era básicamente una empresa que trabajaba en Italia, donde realizaba la mayoría de sus negocios y tenía unos pocos distribuidores fuera del país. Este nuevo management está buscando modificar esta estrategia, poniendo especial atención al mercado exterior. Por eso hemos creado nuevos distribuidores en la Zona del Caribe, en Colombia, en Chile, además de los que tenemos en Argentina. Es un período en el que estamos abriendo nuevos canales. La empresa está interesada en estos mercados y estamos llevando a cabo diversas acciones para ampliar nuestra presencia en ellos.



*Desde 1983 **Bentel Security**, actualmente parte del Grupo Tyco, se dedica al desarrollo y fabricación de centrales de intrusión e incendio y es una de las pocas empresas en el mundo en certificar sus productos y procesos productivos bajo normas RoHS (del inglés Restriction of Hazardous Substances, Restricción de Sustancias Peligrosas), pensadas especialmente para el cuidado del medio ambiente.*

### - ¿Cuáles son las expectativas en esta nueva etapa?

Flavio Zarlenga - Creo que el mercado latinoamericano tiene un gran potencial de crecimiento y desarrollo, principalmente en las áreas de intrusión y fuego. Muchos segmentos del mercado que antes no podían o veían lejana la posibilidad de instalar una central contra incendios hoy ven esa posibilidad un poco más cercana. En Europa, para poder funcionar, cualquier empresa necesita como requisito fundamental tener instalado un equipo contra incendios, algo que aquí todavía no se ve. Por eso es que creemos que el potencial de crecimiento es muy grande.

### - ¿Qué diferencias ven entre el mercado europeo y nuestra región?

Flavio Zarlenga - Básicamente la diferencia está en las normativas, no creo que cuestiones como la estética de los productos sean la gran diferencia: algunos países son más sensibles en ese aspecto y otros no. La diferencia está en las certificaciones

Eduardo Passos - **Bentel** comenzó a preocuparse hace un tiempo, al igual que Tyco, en el cuidado del medio ambiente y somos los únicos fabricantes que tenemos productos homologados bajo *normas Rohs*. Esto quiere decir que toda la materia prima utilizada y los procesos de fabricación no agreden al medio ambiente. Esta certificación está comenzando a exigirse en Europa y en poco tiempo no van a aceptarse productos que no estén certificados bajo esta

norma. En Estados Unidos, por ejemplo, ya hay tres estados que exigen esta homologación aunque lamentablemente aún en Latinoamérica no pasa lo mismo. **Bentel** ha hecho una gran inversión en materia prima y modernizó sus fábricas para lograr productos que no afecten el medio ambiente y lograr este certificado de calidad.

### - ¿Cuáles son sus canales de venta?

Flavio Zarlenga - Nos manejamos exclusivamente con distribuidores profesionales y seleccionados. Con ellos normalmente se establece un acuerdo restringido a una zona, en el que se especifica también una línea de productos y condiciones comerciales. Nuestros distribuidores, normalmente, son formados por **Bentel**, que mantiene una oficina en Italia dedicada exclusivamente a brindarles soporte técnico. El cliente final, en tanto, es soportado por el distribuidor, que está perfectamente capacitado para hacerlo.

Eduardo Passos - La capacitación no es solo técnica sino que también les brindamos asesoramiento en comercialización y marketing. Tratamos de dar a nuestros distribuidores siempre nuevas herramientas para desarrollar sus negocios. Creemos que la mejor manera de llegar a un mercado es a través de un distribuidor y da resultados, por la sencilla razón

de que es el distribuidor quien conoce bien las necesidades de sus clientes, puede dar soporte técnico en cualquier momento y tienen el dominio de la región. En ellos entonces enfocamos nuestro apoyo.

### - ¿Qué balance hacen de su visita y qué expectativas tienen en nuestro mercado?

Flavio Zarlenga - Escuchamos y recibimos los comentarios de los clientes para poder brindar productos acordes a sus necesidades, estamos trabajando siempre para mejorar y nada mejor que el cliente para contarnos que es lo que precisa. Además, contamos con el apoyo de **Draft**, empresa que consideramos, por dedicación y nivel de ventas, está a la par de cualquiera de nuestros mejores distribuidores en Europa y el resto del mundo.

Eduardo Passos - Esperamos que el evento realizado conjuntamente con **Draft** así como la presencia en *Seguriexpo* refuerce la presencia de nuestra marca en el mercado, que muestre nuestro compromiso y voluntad de realizar negocios en la región. Tenemos productos reconocidos mundialmente y queremos que este mercado comience a conocer nuestras soluciones y propuestas. Este creo que es un buen punto de partida. Apoyamos a nuestro canal de ventas, **Draft**, que es una empresa muy bien estructurada. Cuando elegimos un distribuidor tenemos en cuenta muchos factores, más allá del volumen de ventas. Queremos afirmar nuestra presencia en el mercado. ☒