

Accesos Automáticos

Entrevista a José Alberto Sebih, gerente

Subsidiaria de Inyser Portones, Accesos Automáticos es una empresa del interior dedicada a la comercialización de motores para portones automáticos y barreras vehiculares de calidad para el mercado nacional.

Inyser Portones es una empresa especializada en la fabricación y automatización de portones en viviendas particulares, edificios y fábricas. Su objetivo principal es brindar a sus clientes seguridad y confort cada vez que entran y salen de su casa o comercio. Con el transcurso del tiempo, desarrolló una amplia gama de equipos, desde los tradicionales portones corredizos, batientes y levadizos hasta portones especiales como guillotinas. Se incluyó en el servicio la fabricación de cortinas metálicas para negocios y de barreras automáticas; también incorporó a su catálogo toldos manuales y con motor.

Inyser Portones es una empresa del interior del país que entrega instalaciones llave en mano, incluyendo el proyecto de obra, la construcción metálica, albañilería, instalación eléctrica y servicio de posventa. Al no tercerizar los servicios y fabricar en sus propios talleres, la evolución de cada trabajo es supervisada por un estricto control de calidad. José Sebih, gerente de Inyser, habló con Negocios de Seguridad sobre la historia y la actualidad de la empresa.

- ¿Cuánto hace que se fundó la empresa y cuáles fueron los primeros productos?

- Accesos automáticos nació como una empresa subsidiaria de Inyser Portones, empresa fundada en 1981, dedicada al rubro de portones automáticos y cortinas metálicas. Accesos desde un principio se dedicó a la distribución de este tipo de productos sin instalación, importados de mercados como Brasil, Italia y Asia.

- ¿Por qué eligieron fabricar?

- Ante las dificultades para importar productos, y siguiendo con la línea de política nacional de sustitución de importaciones, se trabajó en el desarrollo de barreras vehiculares automáticas, poniendo como objetivo un perfil de calidad



Ubicada en Lavalle 2665, San Miguel de Tucumán, su sede cuenta con showroom, playa de estacionamiento propio, fábrica y oficinas.

que cumpliera con las exigencias particulares del mercado argentino.

- Ante las diversas crisis por las que pasó la industria nacional, ¿pensaron alguna vez en volver a importar productos?

- En un país con políticas tan cambiantes, en algunas oportunidades nos resultó más rentable importar los productos de distintos países antes que fabricarlos. Hoy nos dedicamos a la fabricación.

- ¿Cuál es la principal demanda del mercado? ¿A qué segmento están dirigidos sus productos?

- La principal demanda del mercado de nuestro producto desarrollado está en el segmento de los barrios cerrados, fábricas y estacionamientos.

- En el contexto actual, ¿pueden desarrollar normalmente su actividad?

- La empresa tiene la flexibilidad y adaptabilidad necesaria para permitirnos trabajar en sintonía con los diferentes momentos económicos que atravesó el país a lo largo de los años.

- ¿Qué posición ocupa la empresa en el mercado?

- Nuestra empresa matriz ocupa un lugar importante en el mercado del interior del país, con un área de influencia que abarca principalmente el centro y el norte argentino.

- ¿Qué posibilidades de desarrollo comercial les brinda el mercado?

- En los últimos años el mercado fue fuertemente expansivo. Actualmente, la curva está en una meseta, por lo que el futuro, visto desde la actualidad, es muy incierto.

- ¿Exportan sus productos?

- Cuando desarrollamos el producto de barreras vehiculares tuvimos en cuenta las exigencias del mercado sudamericano. En cuanto las condiciones de comercio exterior sean más favorables, la idea es expandirnos a un mercado internacional.

- ¿De qué manera brindan soporte técnico y capacitación?

- Actualmente, el avance de la tecnología y de la plataforma de Internet nos permiten dar las pautas necesarias para que el personal técnico, con formación media, pueda resolver los problemas que van surgiendo. Este tema fue tenido en cuenta en el desarrollo del producto, el cual tiene un concepto muy moderno.

- ¿Cuáles son los servicios que brindan a sus clientes?

- Por tratarse de la venta de productos sin instalación, la carga del servicio se reduce a los envíos, los cuales realizamos en el mínimo tiempo posible.

- Finalmente ¿cuáles son los proyectos de la empresa?

- La empresa tiene actualmente dos productos en desarrollo, que serán presentados el próximo año, uno de ellos en primer semestre y el otro en el segundo. ■