



FINDER, el especialista en Relés y Temporizadores

Como parte de su estrategia de generación de vínculos sanos y duraderos con sus distribuidores y clientes, la empresa de origen Italiano FINDER estuvo presente en la biel light + building 2009.

En un stand que no dejó de recibir consultas y propuestas en ningún momento, el Director Comercial Ventas y Marketing Finder Italia (casa matriz), Carlo Palmieri y el Director Finder Brasil y Argentina, Ing. José Juárez Guerra, recibieron a Megavattos con la mayor cordialidad y buena predisposición para contarnos cuál es la proyección de la empresa a nivel regional y local.

¿Cuál es la situación actual de FINDER en el mundo?

CP- Finder es una empresa italiana de origen familiar, fundada por el Sr. Piero Giordanino (quien con sus más de 80 años aún trabaja en la empresa), y que en el 2009 cumple 55 años de existencia. Se especializa en la producción de relés y temporizadores de diseño y patente propias, y tiene 18 Filiales en el mundo, más la casa Central italiana.

Como parte de su filosofía de trabajo basada en ofrecer productos de una excelente calidad, posee tres plantas de producción todas ellas ubicadas en Europa, en Italia Francia y España.



Ing. José Juárez Guerra, Director Finder Brasil y Argentina; y Carlo Palmieri, Director Comercial de Ventas y Marketing Finder Italia (casa matriz).

Aunque los costos de producción no sean los más económicos, tener estos centros de producción cerca de la casa central, es un factor fundamental a la hora de realizar controles estrictos de calidad y asegurarse de la excelencia de los productos que se exportarán al resto del mundo con la marca Finder.

Otro factor distintivo es el vínculo que generamos con quienes trabajan con nosotros. Al tener filiales estamos trabajando con empleados directos de la firma, lo que nos asegura la fidelidad hacia la línea de productos que fabricamos y la representación que buscamos en el mercado.

A la hora de establecer con quiénes vamos a trabajar, es muy importante para nosotros la elección de las personas con quienes buscamos formar una relación a largo plazo.

Para ello escuchamos sus necesidades, tratamos de resolverlas, les facilitamos las cosas que están a nuestro alcance en términos de extender los plazos de pago o de existencia de stock. Queremos formar vínculos duraderos basados en la confianza.

Para que la relación crezca sanamente hay que apostar y confiar en el otro, esa es la única manera de desarrollarse. Con el Ing. José Juárez Guerra tenemos una relación casi de sociedad, él es quien está a cargo de la filial Basil y de la filial Argentina que ya tiene un año y medio de vida en dicho país. JYG- Somos la fábrica más importante de relés en el mundo que produce netamente en Europa. Eso habla del valor que le otorgamos a la calidad del producto por sobre el precio, porque de esa manera podemos asegurarlo y controlarlo de cerca.

Nuestro objetivo regional es lograr el posicionamiento de la marca en la mente de

Continúa en pág. 000



los clientes, como una empresa que provee productos de excelencia y soporte permanente por medio del asesoramiento, la capacitación y las charlas técnicas que son cada vez más frecuentes.

En Brasil hemos implementado con mucho éxito un sistema por el cual le proveemos material a escuelas técnicas, que siguen un plan de estudio consensuado para hacer prácticas e instalaciones con nuestros productos. En Argentina ya hemos realizado donaciones de equipamiento a 9 escuelas de Capital Federal, para que quienes estén capacitándose técnicamente, puedan contar con los productos y realizar prácticas concretas. Y se seguirán implementando, porque la idea es mantener un vínculo directo con los futuros usuarios de los productos.

Como parte de ese posicionamiento que buscamos lograr, realizamos muchas acciones de marketing especializado. Es así que estamos presentes en MWV, y en los eventos más importantes del rubro para que nos conozcan y podamos generar vínculos productivos y de confianza a largo plazo.

¿Cómo es la situación de FINDER en el mercado Argentino?

JJG- Pensamos que la Argentina tiene un gran potencial a todo nivel. Es por ello que nos instalamos en el país con una filial que depende directamente de Brasil hace un año y medio aproximadamente.

Es un país que cuenta con riquezas naturales muy importantes que permiten el desarrollo de casi cualquier tipo de industria y nosotros queremos formar parte de ese crecimiento. En el plano energético hay mucho por hacer, especialmente en generación, transporte y distribución eléctrica, por ello estamos en contacto con los principales actores del sector. También vemos un

futuro promisorio en el ámbito de la automatización domiciliar, en el cual hay una demanda cada vez mayor de soluciones que superen los conceptos de confort y seguridad, proporcionando también un ahorro significativo de energía eléctrica. Para ello contamos con una línea de productos que juntan la alta tecnología a costos reducidos y facilidad de instalación en automatización residencial y edilicia. Notamos que hay un nivel cada vez más importante de presencia de este tipo de tecnología en los hogares y que el mercado local está de alguna manera reprimido y ávido de estos productos, por una cuestión de costos o desconocimiento. Pero cuando se conocen las funcionalidades de los mismos, y la durabilidad, la gente comienza a cambiar su imagen de la marca.

¿Cuáles son los planes de la empresa para el 2010?

JJG- Vamos a seguir desarrollando el mercado a nivel nacional con acciones de marketing, de acercamiento y soporte a los distribuidores.

Vemos que nuestras oficinas actuales en Puerto Madero nos están quedando chicas, así que pensamos en una mudanza entre el 2010 y 2012.

Queremos estar presentes en más ferias específicas del rubro, por lo que participaremos de Matelectric 2010.

Para llegar a distintos puntos del país que hoy todavía no cubrimos, vamos a vincularnos con más distribuidores, brindándoles el soporte y la capacitación que sea necesaria. Y una vez que tengamos presencia en el interior del país, vamos a acompañarlo posicionando la marca en los clientes finales. □

Más información:
www.findemet.com