

Consolidada luego de más de una década de existencia, **Microfal S.A.** proyecta incorporar nuevas líneas de producto para ampliar la oferta a sus clientes. La actualidad de la empresa en las palabras de **Ricardo Gorbarán**, titular de la firma.

"Queremos crecer en seguridad y servicios"

- ¿Cuáles fueron los inicios de Microfal S.A.?

- La empresa se inició en el año 1991 con otro nombre. Luego, en 1993, se creó **Microfal S.A.** como empresa distribuidora de elementos de seguridad. En 1996 nos decidimos por la exclusividad de *Paradox*, empresa que, con el correr de los años, se convirtió en la de mayor desarrollo tecnológico propio en el mercado mundial, posicionándose como líder en ventas en diferentes países. Durante 2002 obtuvimos la distribución de *KP Electronic Systems* y en 2004 la de *Hochiki* en sistemas de incendio y de *MCDI* en equipos de monitoreo. Gracias a estas empresas, con las que mantenemos relaciones directas, nos hemos convertido en líder en nuestro país.

- ¿Cuál es la principal actividad de Microfal y qué servicios brinda?

- Nuestra única actividad es la importación y venta de elementos de seguridad a empresas o instaladores debidamente identificados, brindándole todo nuestro asesoramiento y apoyo logístico. Dentro de nuestro programa de actividades se incluyen los cursos grupales o personales con técnicos propios, todos los días del año, y del exterior de las compañías que representamos. Además, brindamos apoyo telefónico permanente a nuestros clientes.

- ¿Cómo definiría la filosofía de su empresa?

- Con el correr de los años venimos mostrando una filosofía idéntica a nuestros comienzos, pensando principalmente en lo que vendemos: productos de seguridad, que por medio de nuestros clientes llegan al usuario final con mucha responsabilidad y garantía. Por tal motivo no nos convertimos en distribuidora de multimarca para mantener la línea proyectada desde nuestros inicios.

- ¿Cuáles son las principales necesidades del mercado uruguayo?

- En este momento cuenta con las empresas de mayor prestigio mundial. Sólo nos faltaría mayor poder adquisitivo para darle la posibilidad a los usuarios finales de pensar únicamente en la instalación de una alarma o sistema de CCTV del nivel tecnológico de las que nosotros representamos sin tener que pensar en adquirir productos de baja calidad o copias, que a la larga solo dan complicaciones y falsas alarmas.

- ¿Cuál cree que es la posición de Uruguay en el mercado latinoamericano de la seguridad electrónica y cuáles sus posibilidades de crecimiento?

- Uruguay, si consideramos porcentualmente las ventas promedio por habitante, está en un alto escalón dentro

del mercado latino. Evidentemente, por nuestra escasa población, a veces los números no lo reflejan pero sí tenemos un elevado nivel técnico y de compra en el público final. Pensando desde ese punto de vista, estaríamos entre los cuatro primeros de la región.

- ¿Cree que habrá un incremento en la demanda de artículos y sistemas de seguridad en Uruguay? ¿De qué depende que siga desarrollándose este sector?

- En este momento hay una demanda constante por el gran desarrollo tecnológico. Y dependerá su crecimiento de que quienes lo vendamos no caigamos en la calidad del producto, comercializando sistemas poco fiables.

- ¿Cuáles son sus expectativas, como empresa, para el futuro?

- Nuestras expectativas están centradas en seguir creciendo en seguridad y soporte para nuestros clientes y mantener nuestra línea de productos exclusivos. Por otra parte estamos evaluando

incorporar, antes de fin de año, una línea de productos de CCTV a nuestra lista de ventas.

- Como participante del mismo, ¿cuál es su balance del 3er Foro Empresarial de Seguridad?

- Como una de las empresas participantes, que además ha estado en los tres foros realizados hasta el momento, puedo decir que es bueno presenciarlo y nuestras expectativas previas fueron colmadas posiblemente. En cuanto a la concurrencia, el primero fue -quizá- el de más convocatoria. Por otra parte, sería bueno plantearse la alternativa de organizarlo cada dos años en lugar de cada uno.

Para mayores informes comunicarse con:

	<p>MICROFAL S.A. IMPORTADOR DE SISTEMAS ELECTRONICOS DE SEGURIDAD</p> <p>Ricardo Gorbarán Director</p> <p>Palermo 5792, C.P. 11400 Telefax (598 2) 604 4362 - 604 2908 Montevideo - Uruguay info@microfal.com www.microfal.com</p>
--	--