

► RBC Sitel fabrica y comercializa RBC Sitel

RBC Sitel, electrónica de control.

RBC Sitel resuena en el mercado eléctrico como una empresa argentina de fructífera actividad desde que se fundara en 1986. También, es una marca, ya que solo comercializa los productos fabricados por ella misma, de los cuales puede otorgar la máxima garantía de calidad, producto de un exhaustivo control de calidad en cada una de las etapas productivas y de los insumos que los componen, con el objetivo de dar total confiabilidad al usuario.

Ingeniería Eléctrica entrevistó al ingeniero Leonardo Villalba, gerente comercial de la firma, y ahondó un poco más no solo en la historia de la empresa, sino también en su actualidad y proyectos a futuro, que no son pocos.



Ingeniería Eléctrica (IE): ¿Cuándo y cómo comenzaron las actividades de la empresa?

Ing. Leonardo Villalba (LV): La empresa comenzó sus actividades en el año 1986 con una producción en peque-

ña escala de fotocontroles para lámparas incandescentes llevada adelante por los ingenieros Guillermo y Medardo Calvo, socios fundadores de la empresa.

IE: ¿Cómo ha sido el crecimiento a lo largo de estos años?

LV: A lo largo de los ya casi treinta años que RBC Sitel lleva en actividad, el crecimiento ha sido continuo y se ha basado en el constante desarrollo de nuevas líneas de productos y en la adecuación, mejoramiento y evolución de las existentes, respetando la premisa de comercializar exclusivamente productos desarrollados y fabricados por la propia empresa.

“Estamos trabajando en una nueva expansión de nuestra planta productiva ubicada en la ciudad de Quilmes.”

IE: ¿Cómo se organiza actualmente la firma?

LV: Actualmente la firma se organiza a través de una gerencia general que coordina el funcionamiento de las gerencias de desarrollo, producción, comercialización, compras, calidad y sus áreas dependientes.

IE: ¿A qué tipo de actividad va dirigida la provisión de soluciones y/o servicios?

LV: Los productos que la empresa fabrica y comercializa se destinan hacia el uso domiciliario, comercial e indus-



trial, destacándose una variedad muy importante de módulos para embutir en los bastidores de la mayoría de las líneas de llaves disponibles en el mercado, con funciones diferentes entre las que podemos enumerar atenuadores de luz, reguladores de ventilador, detectores de movimiento, protectores de tensión, temporizadores e interruptores electrónicos. También se cuenta con una línea no modular en la que se destacan más de diez modelos de fotocontroles, fuentes para led, detectores de humo, destelladores, secuenciadores, protectores y variadores de tensión, temporizadores estrella-triángulo, multiescala y multifunción y la diversidad de funciones antes mencionadas para módulos en versiones para montaje en riel DIN. Todo este conjunto completa una cantidad de más de mil productos diferentes capaces de satisfacer la necesidad de usuarios, instaladores, constructores e industria.

IE: ¿Cuál es la gama de soluciones que provee la empresa?

LV: La gama de productos comercializados por la empresa se destaca por la amplia diversidad de modelos, es la más extensa en su rubro fabricada en el país y se puede dividir en nueve familias de productos: fotocontroles electrónicos, atenuadores de luz, detectores de movimiento, protectores de tensión, temporizadores, reguladores de

velocidad, interruptores electrónicos, fuentes para ledes y elementos para señalización luminosa y sonora. Un aspecto distintivo de estos productos es su elevado estándar de calidad, reconocido a lo largo de todos estos años por distribuidores, instaladores y usuarios y avalado a través de la certificación de los mismos por parte de IRAM y la certificación del sistema de calidad de la empresa con la norma ISO 9001: 2008 otorgada por TÜV.

“A lo largo de los ya casi treinta años que RBC Sitel lleva en actividad, el crecimiento ha sido continuo y se ha basado en el constante desarrollo de nuevas líneas de productos.”

IE: ¿Ofrecen algún otro servicio? ¿Cuál?

LV: La acción comercial realizada por la empresa es complementada con conferencias técnicas de capacitación a instaladores o al personal de ventas de los diferentes distribuidores, como también a través la ininterrumpida participación en las principales exposiciones y ferias del sector realizadas en las distintas ciudades a lo largo de todo nuestro país.

IE: ¿Qué zonas abarca la acción comercial de la empresa y cuáles son los canales de esa comercialización?

LV: Los productos comercializados por la empresa llegan a sus destinatarios finales a través de una amplia red distribuidores de materiales eléctricos situados en las principales ciudades de todas las provincias argentinas, con quienes tenemos una muy estrecha relación y a quienes consideramos partícipes del crecimiento de nuestra empresa.

RBC Sitel también desarrolla y produce series especiales OEM destinadas a la provisión de semielaborados para otras empresas del sector o de otros rubros que demanden la provisión de circuitos electrónicos como insumos de sus productos finales.

A nivel internacional la empresa viene trabajando

dentro del grupo exportador GIAPE desde su fundación, hace ya más de diez años, junto a otras ocho empresas del sector con el objetivo de insertar sus productos en el exterior, meta que se ha logrado y se sigue desarrollado en los siguientes países: Uruguay, Chile, Paraguay, Brasil, Perú, Bolivia, Colombia, Venezuela, Guatemala, Costa Rica, México e Italia.

IE: ¿Qué posicionamiento tiene la empresa dentro del mercado nacional? ¿Y en el internacional?

LV: La trayectoria y perseverancia en las acciones han posicionado a RBC Sitel como líder en el mercado nacional en la fabricación y comercialización de productos de uso eléctrico en baja tensión con contenido electrónico, mientras que en el ámbito internacional la incursión en los mercados mencionados delata una auspiciosa oportunidad de crecimiento.

IE: ¿Cómo responde la empresa a las novedades tecnológicas?

LV: La evolución de los diferentes artículos y la permanente incorporación de nuevas líneas y modelos de productos son la muestra más clara de la constante evolución tecnológica que la empresa experimenta en pos de lograr la satisfacción del cliente y su fidelización con el paso del tiempo a través de las buenas experiencias obtenidas en el uso de los diferentes productos. Esa evolución lograda en los productos indefectiblemente tuvo que darse acompañada de

una evolución tecnológica en la estructura productiva y un crecimiento y trabajo coordinado de cada una de las áreas.

“Los productos que la empresa fabrica y comercializa se destinan hacia el uso domiciliario, comercial e industrial.”

IE: ¿Cuáles son los planes futuros?

LV: Los planes futuros son más que auspiciosos, prueba de ello es que por estos días estamos trabajando en una nueva expansión de nuestra planta productiva ubicada en la ciudad de Quilmes. Sabemos que tenemos un mercado muy demandante de nuevos productos y al igual que como ocurrió permanentemente durante estos casi treinta años de vida de la empresa, contamos con gran cantidad de proyectos de nuevos desarrollos que seguramente muy pronto estarán dando satisfacción a la necesidad de muchos usuarios de nuestros productos.

Las palabras del ingeniero Villalba dejan a la vista del lector que la firma también se caracteriza por un espíritu pujante que la lleva a pensar nuevos proyectos y a instrumentar poco a poco lo necesario para llevarlos adelante. Ahora, promediando este 2015, sus miradas están puestas también en la próxima edición de *BIEL Light + Building*, en donde mostrará sus nuevos productos. Y así, la entrevista culmina y los dejamos trabajando, porque esperan recibir a la gran cantidad de visitantes que siempre se acerca a su *stand* y atender sus comentarios, experiencias y sugerencias con el profesionalismo que los caracteriza y sobre el que basan su desarrollo ■



Por
RBC Sitel
www.rbcitel.com