

# Krugel, el nuevo player del cableado estructurado

**Krugel Exim** es una compañía de origen eslovaco que se dedica de manera exclusiva a fabricar y comercializar materiales pasivos para cableado estructurado de las marcas **KELine®** y **KELine Swiss®**. Con una fuerte presencia en Europa, la empresa decidió abrir nuevos mercados y eligió a nuestro país para desembarcar en la región. En exclusiva con Integradores & Canales, **Jozef Samčík**, titular de la firma en Eslovaquia, nos revela cuál es la estrategia del fabricante, sus diferenciales y qué alternativas ofrecen para el mercado de cableado.

**K**rugel Exim ya lleva más de 17 años en el mercado y cuenta con un conocimiento y una experiencia muy profunda en el segmento del cableado estructurado. Reconocida en el viejo continente, la compañía tiene filiales en distintos países de la Unión Europea, como Hungría, República Checa, República Eslovaca y Rumania. Desde hace muy poco, la empresa abrió sus oficinas en Barracas y sumó un nuevo desafío: comercializar sus productos en Argentina.

## ¿Por qué desembarcaron en Argentina?

Decidimos instalarnos en el país porque para Krugel Exim, tanto el mercado argentino como el latinoamericano presentan muchísimas perspectivas de negocios. Sabemos que sólo es cuestión de tiempo para que estos mercados empiecen a necesitar soluciones blindadas de cableado para transferencia de datos a 10 Gigas Ethernet, es decir, lo que se conoce como Categoría 6A.

Hemos paseado por la ciudad de Buenos Aires y vimos que la construcción de edificios crece de manera increíble. Todas estas construcciones -bancos, organismos, universidades, etc.-, en muy poco tiempo más tendrán la necesidad de transferir datos a 10 Gigas Ethernet.

Por supuesto no podemos soslayar lo que necesita el mercado hoy; por eso también ofrecemos soluciones completas blindadas y no blindadas para cableado estructurado, destinado a la transferencia de 1 Giga Ethernet, fibra óptica y para data centers.

## En Argentina hoy existen dos jugadores muy importantes: AMP y Furukawa. ¿Buscan convertirse en el "tercer grande"?

Pensamos que dos jugadores importantes para un mercado

tan grande como es el argentino, son pocos. Creemos que, además, es sano que haya en el mercado más soluciones para cableado estructurado, para que el integrador tenga otras alternativas y así pueda hacer mejor su trabajo y sus negocios. Para nosotros es el instalador el que tiene derecho a elegir y es por eso que le ofrecemos nuestras soluciones.

Por otra parte, tanto AMP como Furukawa están muy orientados a sistemas no blindados que transfieren velocidades de 1 Giga Ethernet. Nosotros, en cambio, hoy por hoy podemos ofrecer en forma inmediata productos blindados o no para Categoría 5E, Categoría 6 y Categoría 6A.

## ¿Tienen algún distribuidor mayorista?

Es una buena pregunta. Como hace relativamente poco tiempo que estamos operando en Argentina, primero queremos ver cómo se comporta el mercado y a partir de ahí empezar a tomar decisiones de más largo plazo. Por ahora no tenemos ninguna alianza con los distribuidores, pero tampoco las descartamos.

## Por el tipo de soluciones que ofrecen y cómo está estructurado el mercado, sin el apoyo de un distribuidor mayorista, en Argentina se vuelve muy difícil...

Hay que tener en cuenta el factor geográfico: por eso tampoco aún tomamos la decisión. En Europa la comercialización es directamente a la firma que realizará la instalación, no hay canales de distribución complementarios. Sin embargo, hay que considerar que allí las distancias son muchísimo más cortas que en Argentina.

Para nosotros el mercado argentino es un desafío y eso nos gusta. Sabemos que no será tarea fácil instalarnos, pero también es



Jozef Samčík, César Mangiaterra y Pavol Kadlečík

*“Históricamente, Latinoamérica fue una región que no necesitó cableado blindado. Sin embargo, todos los sistemas de cableado no blindados encuentran su techo de desarrollo cuando quieren llegar a transferir 10 Gigas Ethernet. Teniendo en cuenta que nuestras soluciones provienen de sistemas blindados, son mucho más seguras y proyectadas a futuro.”*

cierto que el mercado europeo ofrece otras dificultades que aquí no están, como la cantidad de competidores existentes.

### ¿Cuál es el diferencial de la marca Krugel?

Tenemos soluciones completas para el cableado metálico y para

el cableado en fibra óptica. Nosotros apostamos a que nuestra ventaja competitiva es poder ofrecer YA soluciones aptas para la transferencia de 10 Gigas Ethernet. Ese es nuestro principal diferencial para consolidarnos en el país. En el mercado argentino nosotros no pudimos encontrar soluciones similares a las nuestras,

## Presentamos la línea ARISTEL de centrales telefónicas

PBX Analógicas	Características Generales	IP PBX Digitales
<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>▼ AV96S</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p>▼ AV38</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p>▼ AV20</p>  </div> </div> <div style="text-align: center; margin-top: 20px;"> <h1 style="font-size: 2em; margin: 0;">Aristel</h1> <p style="margin: 0;">Key Telephone System</p> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 20px;"> <div style="text-align: center;"> <p>DKP53</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p>KP700</p>  </div> </div> <div style="text-align: center; margin-top: 20px;"> <p>Interfaz GSM Aristel</p>  </div> <div style="text-align: center; margin-top: 20px;"> <p>DSS60G</p>  </div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Código de cuenta</li> <li>• Numeración flexible (4 dígitos)</li> <li>• Preatendedor DISA</li> <li>• Programación por PC</li> <li>• Automatic Call Distribution (ACD)</li> <li>• ID de llamada</li> <li>• Estacionamiento de llamada</li> <li>• Buscapersonas Interno / Externo</li> <li>• 1000 memorias de discado rápido</li> <li>• Desvío de llamada</li> <li>• Función Headset</li> <li>• Mensaje de espera</li> <li>• Servicio Diurno/Nocturno</li> <li>• Salida de tarificación RS 232</li> <li>• Conferencia</li> <li>• Sistema de baterías Back Up</li> <li>• Portero eléctrico</li> </ul>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>▼ DV38</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p>▼ DV96</p>  </div> </div> <div style="text-align: center; margin-top: 20px;"> <h3 style="margin: 0;">Sólo en IP PBX Digitales</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Correos de voz</li> <li>• Router (1 puerto LAN, 1 puerto Wan y 4 canales IP)</li> <li>• Troncales GSM</li> <li>• ISDN</li> </ul> </div>

Distribuye en Argentina y Sudamérica 

Visite nuestra página Web [www.aristel.com.ar](http://www.aristel.com.ar)

Para ser distribuidor Aristel registre en [www.aristel.com.ar/formDistri.asp](http://www.aristel.com.ar/formDistri.asp)

Teléfonos Capital Federal (011 52464065) – Córdoba (0351 4893451)

Email: [ventas@aristel.com.ar](mailto:ventas@aristel.com.ar)

con las cuales llevamos varios años de experiencia trabajando.

Además de una excelente relación precio-calidad, otra característica importante de nuestros productos es que todos están certificados por laboratorios internacionales independientes de la compañía.

**¿Cómo les fue durante estos primeros meses de operaciones?**

Si bien, por razones obvias, todavía no tenemos una posición significativa, lo que más nos complace es que los clientes que han comprado ya volvieron a hacerlo y en su mayoría con pedidos más grandes. También es destacable que, hasta ahora, no hemos tenido casos de clientes insatisfechos con la calidad de nuestros productos.

**¿Cuán avanzado está el desembarco en otros países de la región?**

Argentina es nuestro primer paso. La idea de seguir creciendo está; pero vamos a ir avanzando de a poco. Por ejemplo, los marcos legales de Latinoamérica no son homogéneos: el solo hecho de cruzar la frontera, significa nuevas reglas de juego, cosa que no nos sucede en la Unión Europea. Se trata de pequeños obstáculos que deberemos ir sorteando para poder expandirnos.

**¿Qué les pareció la muestra ExpoComm 2008?**

Nos sorprendió la cantidad de personas que asistieron al even-

**El factor humano**

Más allá de las cuestiones fundamentalmente económicas, para la gente de Krugel Exim la dimensión humana y la cultura de las sociedades también gravita a la hora de tomar decisiones. "Desde el punto de vista estrictamente humano y de la forma de ser del argentino, nos sentimos terriblemente cercanos, asegura **Jozef Samčík**. "Desde los primeros contactos que tuvimos con este país, la sensación siempre fue la de estar en nuestra propia casa. Tal vez otros países de Latinoamérica hubiesen presentado oportunidades similares de negocio, pero aquí estamos muy a gusto. Sabemos que el negocio va a marchar muy bien, porque aquí nos sentimos de ese modo", concluye.

to. En Europa, por ejemplo, el negocio de las exposiciones se encuentra en franco retroceso. Allí las personas se manejan de manera virtual porque la información está 100% disponible online. La necesidad de contacto personal perdió mucho terreno y es por eso que últimamente no estamos participando de estos eventos. En ExpoComm 2008 refrescamos esas épocas de gloria, que también tuvimos en el Viejo Continente.

Por otra parte, también nos sorprendió gratamente que los visitantes que se acercaron a nuestro stand ya conocían el tema y estaban familiarizados con las soluciones, cosa que no ocurría necesariamente en los eventos de Europa ■





**JUAREZ COMUNICACIONES S.A.**

J.D. PERON 3849 y J.D. PERON 3947 - C.P.: 1822 - VALENTIN ALSINA  
 TEL/FAX: (011) 42181264 / 5119 - info@juarezcomunicacion.com.ar  
 www.juarezcomunicacion.com.ar

---

**CABLES DE TODO TIPO**

**HERRAMIENTAS**

**MORSETERIA**

**TELEFONIA**

**ADSL**

- De Interior
- UTP
- Fachada
- Cruzada
- Bajada
- Fibra Óptica
- Multipares

**25 años de experiencia en el mercado nos avalan, trabajando día a día para ustedes, evolucionando cada vez más.**

- MODEM ADSL
- FILTROS ADSL
- SPLITTER
- DYSLAN

*Proveedor de materiales telefónicos*

*Atención especial a Cooperativas de todo el país*



**CURSOS DE CAPACITACION DE PLANTEL EXTERIOR**