



En Brother siempre estamos trabajando para mejorar nuestros productos de forma que satisfagan las necesidades de los usuarios

¿Nos quiere comentar cuál es la situación de esta compañía que celebra su 100 aniversario en la actualidad?

En sus 100 años de historia, la compañía ha experimentado distintas fases. Comenzó como compañía especializada en la reparación de máquinas de coser, y años más tarde se decidió por la producción en cadena. Su expansión fuera del continente asiático fue su forma de abrirse a nuevos mercados, y la diversificación llevó a la compañía en los años 70 a fabricar diferentes productos como máquinas de escribir o calculadoras. El primer equipo de impresión que Brother puso en el mercado fue una impresora matricial, y unos años después comenzó con faxes, máquinas copiadoras y su primera impresora láser monocolor. En los años 90, la compañía estaba inmersa en el desarrollo de tecnología punta, y fue en esta era cuando puso en el mercado un producto clave que marcó un antes y un después en su trayectoria: su primer equipo multifunción.

La evolución de Brother destaca por la adaptación a las necesidades de los usuarios en las distintas etapas que conforman su historia. En todas ellas la compañía se ha posicionado entre los primeros puestos en los distintos segmentos del mercado en los que opera.

¿Cuáles han sido sus éxitos más destacables y más recordados por sus clientes?

Durante los 100 años de historia, muchos de los acontecimientos vividos por la compañía han sido destacables. Pero, para nuestros clientes podemos destacar dos de ellos.

En primer lugar, el establecimiento de Brother en España como compañía, en 1997, que nos ha permitido tener un contacto más directo con los clientes, ofrecerles una atención personalizada, en definitiva, tal y como dice nuestro lema "At your side" (Estar a su lado).

El otro acontecimiento que cabe destacar, es el lanzamiento de los equipos multifunción. En Brother siempre hemos apostado por estos equipos. De hecho, somos uno de los fabricantes que posee una de las más amplias gamas de estos equipos, con equipos para grandes empresas, para las PYMES y para el usuario doméstico. Siempre ofreciendo soluciones para satisfacer las necesidades de impresión de los usuarios, apostando por la innovación y el uso de tecnologías propietarias.

¿Cómo esperan cerrar el año fiscal en que nos encontramos?

Nos encontramos en un ciclo económico difícil que también afecta a nuestro mercado. Nuestro año fiscal finalizará en marzo de 2009, y durante este tiempo seguiremos trabajando por mantener nuestra posición y por entrar en nuevos clientes.

¿Qué parámetros les han ayudado a tomar la decisión de lanzar en nuestro mercado los nuevos equipos multifunción de inyección de tinta en tamaño A3?

Desde Brother observamos la necesidad de impresión en tamaños más grandes que el tradicional A4. En la actualidad existe una oferta de impresión en formato A3 y en varias tecnologías, pero es difícil adoptarla ya que son soluciones poco económicas para los volúmenes de impresión en este formato.

Esta necesidad, unida a nuestra capacidad de innovación, nos permite comercializar un equipo compacto en tamaño A3, con varias funciones, a un precio muy competitivo -hablamos de 329€ impuestos incluidos (modelo MFC-6490CW)- y con las dimensiones de un equipo A4, y unos costes operativos sensiblemente inferiores a los de los equipos multifunción láser color.

¿Cuáles son las características que hacen a estos equipos diferentes de sus competidores?

Se trata de equipos multifunción de inyección de tinta profesionales que quieren romper las barreras establecidas en el mercado. Estos equipos profesionales ofrecen al usuario una alta velocidad de trabajo, dos bandejas de papel, alimentador automático de documentos, así como funciones asociadas a equipos láser profesionales

como escaneado a servidor FTP, conexión de red inalámbrica y cableada...

También hay que destacar las mejoras en aspectos medioambientales como la reducción del consumo de energía, del nivel de ruido, perfeccionamiento de la composición de las tintas, así como las medidas para facilitar el reciclado de los componentes del equipo cuando llegue al final de su vida útil.

¿Que oportunidad de negocio van a proporcionar a las tiendas que las distribuyan?

De las múltiples ventajas que puede aportar la venta de estos equipos al canal, podemos destacar tres de ellas. En primer lugar, estos equipos cubren las necesidades de impresión en A3 y A4 en un mismo equipo con un coste asequible para cualquier PYME, grupo de trabajo o profesional independiente. En segundo lugar, es una oportunidad para acceder a nuevos clientes con un equipo totalmente nuevo e innovador y ofrecer a los clientes actuales una solución única en su segmento. Y, en tercer lugar, es un elemento diferenciador respecto a la oferta de distribuidores de otras marcas, al tratarse de un producto que no tiene equivalente en su segmento.

¿Tan convencidos están de su calidad, que permiten la oportunidad de ampliar hasta 3 años la garantía de estos nuevos equipos A3?

En Brother confiamos en la calidad y fiabilidad de nuestros productos. Fue por ese motivo y por la celebración de nuestro centenario, que pusimos en marcha la "Promoción Centenario" en la que ofrecemos el tercer año de garantía gratuito a los

usuarios que hayan adquirido un producto Brother y lo hayan registrado en nuestra página web, desde el 1 de marzo de 2008 y hasta el 31 de diciembre de 2008.

¿Qué quiere que le quede claro a la distribución de Brother, de los últimos lanzamientos de la compañía?

En Brother va a seguir disponiendo una de las gamas más amplias de productos de impresión, algunos, únicos en su categoría, como los nuevos equipos multifunción A3 de inyección de tinta. Todos ellos destacan por su fiabilidad, ya que se trata de equipos robustos y de alta calidad. Productos a su vez, con una relación precio-prestaciones inmejorables, con múltiples funciones y características avanzadas, a un precio realmente competitivo.

También es muy importante destacar el nivel de servicio y la calidad del mismo. Nuestro servicio postventa, así como los dos años de garantía estándar (3 años de garantía con la Promoción Centenario), son realmente una ventaja para el distribuidor y el usuario final.

¿Se pueden revelar algunas otras iniciativas que se esté planteando una compañía tan dinámica como Brother?

En Brother siempre estamos trabajando para mejorar nuestros productos de forma que satisfagan las necesidades de los usuarios. En este momento la gran novedad ha sido el lanzamiento de estos equipos multifunción únicos en su segmento, ya que habíamos detectado esa necesidad en el mercado. Nuestro lema "At your side" es estar siempre lo más cerca posible del cliente.



Carlos Cermeño
Director Nacional de Ventas

brother
at your side

Brother está presente en España desde 1997 y pertenece a Brother Industries LTD. Fundada en 1908 es una de las grandes empresas japonesas que desarrolla su actividad tecnológica en el mercado mundial. Sus productos están presentes en más de 100 países. Cuenta con 18 fábricas y 40 oficinas de ventas en todo el mundo, y con más de 23.300 empleados.