



Salas participó de EPIBA, la Primera Exposición de Parques Industriales



Se realizó una exposición para dar a conocer el Filtro "e" a las empresas participantes

El 13 y 14 de mayo, SALAS dijo presente en la Primera Exposición de Parques Industriales de la Provincia de Buenos Aires. El evento tuvo lugar en el Polo Industrial Ezeiza, donde más de 50 Parques Industriales expusieron su disponibilidad de tierra, galpones y naves industriales ante las empresas que desearan radicarse en distintos Parques de la Provincia de Buenos Aires.

Durante el evento, SALAS contó con un stand y realizó una exposición que permitió dar a conocer el Filtro "e", su innovador sistema de filtración. En esa oportunidad, los asistentes pudieron informarse sobre las múltiples ventajas que el filtro incorpora con su Falso Fondo Monolítico y que se destaca por su rápido montaje, así como por eliminar la ruptura de juntas, proteger la boquilla filtrante y reducir la mano de obra.

La participación de SALAS fue realizada de la mano de la Cámara Empresaria de Medio Ambiente (CEMA) y tuvo una gran acogida por parte de las empresas y los representantes de los parques industriales, donde eventualmente podrán existir plantas de agua potable y grandes industrias con necesidad tratamiento de aguas.

Auspiciada por cancillería, se realizó una ronda comercial en Perú



En su proyección regional, SALAS viajó a Lima para presentar su producto

En un evento que tuvo cita en la Sociedad Nacional de Industrias de Perú, SALAS participó de una ronda comercial que reunió a empresarios argentinos con posibles partners peruanos. La reunión, que se desarrolló el 19 y 20 de mayo, fue impulsada por la Cancillería argentina y tuvo por objetivo que alrededor de diez empresas nacionales tengan la posibilidad de presentar sus productos y servicios.

Luego de varias entrevistas realizadas con potenciales clientes, SALAS pudo comprobar que las plantas fuera de Lima, la ciudad capital, tienen un gran déficit en cuanto a su modernización e inversiones que permitan llevar el servicio de agua potable de forma eficiente a sus usuarios. Sin embargo, SALAS tuvo el agrado de confirmar que Perú tiene la firme intención de actualizar sus sistemas de tratamiento de aguas.

Por último, los operadores señalaron que suelen recibir propuestas de tratamiento demasiado sofisticadas y que sólo podrían implementar expertos en la materia. En este sentido, SALAS propone un producto sencillo, durable en el tiempo y fácil de manejar por parte de los operadores, que son en definitiva quienes hacen funcionar las plantas de agua potable.

Entrevista a Carlos Salas - Director de SALAS SRL



¿Qué los llevo a crear el Filtro "e"?

Lo creamos en el año 2009 tras observar una ventana de oportunidad ante el comportamiento deficiente de los filtros existentes. Estas debilidades aún pueden observarse en la actualidad, porque nosotros hemos hecho un sistema de filtración para 6 millones de personas en un país con 40 millones, es decir que el 85% donde aún no estamos presentes sigue teniendo los antiguos problemas. Vimos que las deficiencias tenían solución y así creamos un nuevo sistema que asegura calidad del producto, durabilidad en el tiempo y ahorro de energía y agua.

¿En qué plantas de la Argentina están presentes?

En Buenos Aires estamos presentes en las plantas potabilizadoras que hay en la ciudad. La planta Juan Manuel De Rosas, en Ing. Maschwitz, abastece a cuatro millones de habitantes y fue realizada 100% con Filtro "e". También estamos presentes en la planta de agua potable de Servicios Públicos de Río Gallegos en la provincia de Santa Cruz y la planta de Suquia en la provincia de Córdoba, entre otras. Algunas no hacen la renovación total de forma inmediata, sino que prueban el funcionamiento del producto, y a medida que observan que los problemas que existían en sus antiguos filtros desaparecen, van renovando el sistema e incorporando nuestro producto.

¿Qué resultados han obtenido en estas plantas?

En base a los clientes y a las capacidades de planta se ven las diferencias. En una planta grande es más notable, porque para hacer el lavado de filtro utilizan el agua que producen. Por ejemplo, en Córdoba, nos comentaron que el ahorro de agua de lavado era muy notable, ya que con poca agua logran lo mismo o más que con los filtros existentes. Las operadoras solicitan nuestro filtro "e" para lo futuro en algunas plantas potabilizadoras del país, como ha sucedido en Río Gallegos, donde probaron con un par de filtros y ahora están instalando cuatro más.

Hay que pensar que un filtro europeo, que es el que menos gasta, consume en el lavado el 1,5% del agua que produce. Un filtro americano gasta alrededor del 3%. Uno de los viejos, entre el 5% y el 10%. Nuestro filtro gasta el 0,75% de agua, es decir la mitad del que menos gasta. Por eso, cuando vamos a plantas que están gastando alrededor del 10% de la producción, al comenzar a utilizar el Filtro "e" se nota la diferencia.

¿Cómo es la relación con los clientes?

Al llegar al cliente le hacemos una visita in situ, estudiamos el filtro que utilizan, hacemos una serie de cálculos y presentamos el informe. Le hacemos la ingeniería básica y si quieren, les damos una idea de cómo economizar los materiales de montaje y de la estructura del filtro en sí. Nuestros antecedentes y trayectoria nos hicieron conocidos en el medio y los mismos clientes nos recomiendan, así como los tecnólogos especialistas cuando les piden referencias.

Nosotros tratamos de anticiparnos a las necesidades del cliente y cubrir sus expectativas de forma proactiva. De forma periódica los estamos llamando para hacer un seguimiento y nos ponemos a disposición, aunque de los más de 7 mil metros cuadrados que hemos colocado en el país, no ha vuelto nadie con problemas. Eso da la pauta de que estamos haciendo las cosas bien.

¿Cuáles son los principales desafíos a futuro?

Proyectarnos al exterior, sobre todo en la región. A través de Cancillería estamos generando rondas comerciales, como hicimos en Perú, donde hemos tenido una muy buena recepción. En Argentina, siempre que vamos a algún potencial cliente nos terminan por llamar, porque hay un momento en que el cliente se cansa de renegar con lo que tiene y se decide a probar algo nuevo. Nuestro proyecto es llegar a mercados internacionales, sobre todo latinoamericanos, porque la verdad es que las deficiencias que nuestro sistema soluciona, los otros sistemas las siguen teniendo. Por eso, mientras existan debilidades en los filtros, va a haber un potencial mercado para nosotros.

Para conocer más sobre Salas SRL, www.salassrl.com

