

► Un aliado en software industrial: ILA Group

ILA Group es una empresa argentina cuya misión principal consiste en optimizar los procesos y sistemas de sus clientes a través de la provisión de productos y servicios innovadores, que faciliten el soporte, la integración y la adaptación de sus sistemas.

Como distribuidora oficial de la división Intelligent Platforms de GE (GE IP), se destaca por ser el contacto de referencia para las empresas integradoras y usuarios de esta línea de productos de GE en Latinoamérica. Es así que sus brazos se extienden por toda la región y, por ser parte de Grupo Ibermática, alcanza también otras partes del globo.

Su alto nivel de conocimiento en la materia le permite asimismo no solo comercializar soluciones, sino también ofrecer servicios de soporte, capacitación y consultoría en productos de software para aplicaciones industriales y sistemas de información de manufactura.

La empresa, además, está avalada por sus sistema de gestión de calidad ISO 9001:2008, certificado desde el año 2005, lo que le permite garantizar un servicio orientado al cliente y con los ojos puestos en la mejora continua.

Ingeniería Eléctrica entrevistó a Stella Maris Caputo, gerente general de ILA Group. A continuación, una descripción acabada de las actividades y objetivos de la empresa que, sin dudas, puede ser una aliada estratégica para cualquier rama de la industria.



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

Stella Maris Caputo (SMC): Nuestra operación se viene desarrollando desde hace más de veinte años. Empezamos con la comercialización de productos de software enfocados en la automatización y control, de la empresa Intellution, la cual luego fue adquirida por General Electric. El fuerte de esa empresa ha sido el SCADA iFix, entre otros.

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

SMC: El crecimiento de ILA Group ha sido sostenido a lo largo de los años, aun en momentos de retracción económica, gracias a que pudimos brindar a nuestros clientes mejoras de eficiencia y de costos. De la misma forma, hemos sabido acompañar las épocas de alta inversión de los diferentes mercados, asegurándonos de un salto en nuestras ventas en momentos específicos mediante arquitecturas fácilmente escalables, ya sean centralizadas o distribuidas.

IE: ¿Cómo se organiza actualmente la empresa?

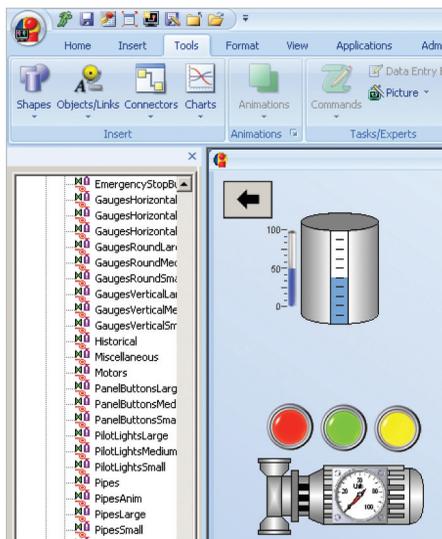
SMC: Actualmente, el grupo cuenta con oficinas sitas en el microcentro de Buenos Aires (en el primer piso de 25 de Mayo 81), en Perú y en Chile. Asimismo, formamos parte del *holding* de Ibermática, con presencia no solo en Latinoamérica sino también en toda Europa.

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

SMC: Va dirigida a cualquier actividad que tenga un proceso que requiera de un sistema de control para su monitoreo y operación. Especialmente, vale la pena mencionar las áreas de oil & gas, energía, industria, aguas, farmacéutica y transporte.

IE: ¿Cuál es la gama de soluciones que provee la empresa? ¿Qué los distingue de otras soluciones disponibles en el mercado?

SMC: Nuestras principales soluciones abarcan desde el piso de planta hasta la alta gerencia, en ese sentido nuestro producto estrella es el SCADA iFix. Contamos con herramientas para almacenar variables de importancia en los procesos, como el Proficy Historian, portales web como el Weospace o el RTIP (*Real Time Information*



Portal, en español, portal de información en tiempo real), entre otros. Nos distingue la escalabilidad, la confiabilidad del producto, calidad de servicio posventa y la velocidad de respuesta.

IE: ¿Ofrecen algún otro servicio? ¿Cuál?

SMC: ILA Group ofrece, dentro de su gama de servicios, el asesoramiento preventa, posventa, soporte técnico del producto y capacitación en sus diferentes modalidades, ya sea presencial en nuestras oficinas, *in company* o vía internet (no presencial). Asimismo, brindamos servicios de auditoría técnica y propuestas de soluciones en función de la arquitectura de planta y proceso de cada cliente.

IE: ¿Representan otras marcas? ¿Cuáles? ¿Cómo se articula el trabajo con ellas?

SMC: Tenemos acuerdos con otras marcas con el objetivo de complementar nuestra paleta de productos con otros que no están en la oferta de GE IP.

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

SMC: ILA Group tiene contrato de distribución con GE IP en Argentina, Bolivia, Paraguay y Perú.

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

SMC: Tanto dentro del mercado nacional como internacional y como distribuidora autorizada de GE, nuestra comercialización se enfoca principalmente en integradores de sistemas y clientes finales (en general, empresas de gran tamaño que desean acuerdos corporativos con la marca).

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



SMC: ILA Group tiene la inmensa ventaja de contar con GE IP como socio y mentor tecnológico. GE es una empresa que destina gran parte de su facturación anual a la investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías. Por este motivo, nuestros productos de software están siempre a la vanguardia de lo último en innovación. Con el fin de dar a conocer estas novedades, anualmente se realizan eventos (más conocidos como *User Summit*) en los que se presentan novedades y casos de éxito contados por los propios clientes.

IE: ¿Cuáles son los planes futuros?

SMC: Los planes a futuro son expandirnos sobre todo en Latinoamérica, ya que el principal desafío que tenemos actualmente es el de brindar acceso y dar solu-

ciones a aplicaciones de inteligencia de negocios. Esto implica aportar mucho en materia de tecnologías de la información y facilitar las tareas de las personas encargadas de la toma de decisiones mediante herramientas que les permitan definir sus acciones en tiempo real. Principalmente, queremos regionalizar aún más ILA Group, con nuevos productos y soluciones que nos permitan desarrollar aún más nuestra paleta de clientes. ■

ILA Group
www.ilagroup.com