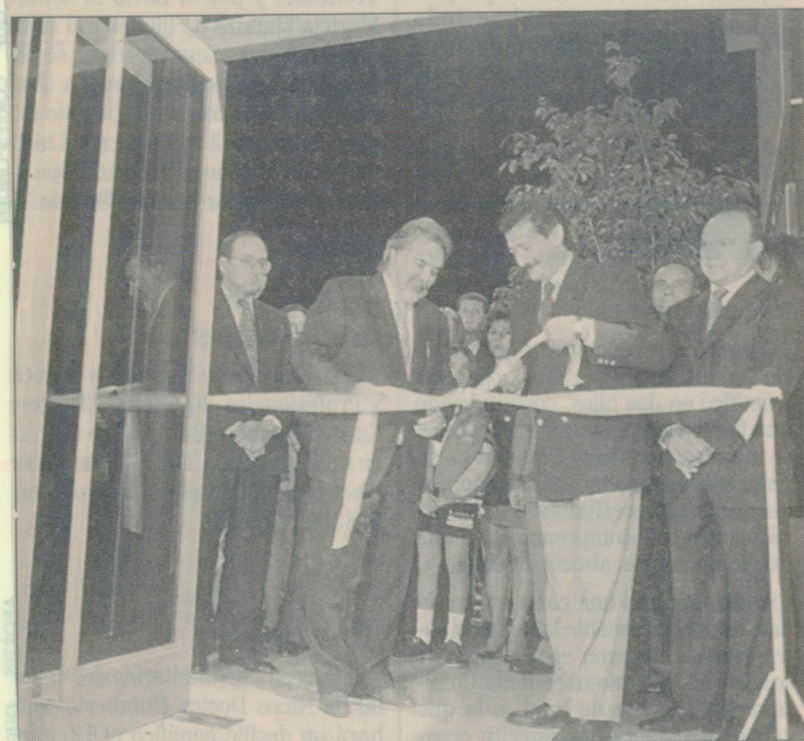


# Inauguraron oficialmente el complejo "Híper"

El emprendimiento quedó habilitado de manera formal. Muchas expectativas por una idea considerada "con patente mendocina".



La inauguración formal del complejo contó con la presencia de autoridades provinciales y comunales.



FOTOS LOS ANDES

El intendente Amstutz, acompañado por Jorge Gauna y otros directivos, recorrió las instalaciones.

Quedó inaugurado oficialmente el complejo comercial "Híper". El acto contó con la presencia de los socios en el emprendimiento, autoridades municipales y provinciales, proveedores y numerosos invitados, quienes pudieron apreciar en una recorrida la amplia variedad de productos en oferta.

El anfitrión fue el presidente del complejo, Jorge Gauna, y entre los presentes se destacaron el vicegobernador, Jorge López; el intendente de Las Heras, Guillermo Amstutz, y el cónsul de Italia en Mendoza, Antonio Morábito.

La inauguración tuvo tres partes bien diferenciadas: los discursos (con el tradicional corte de cinta), una recorrida por el establecimiento y un ágape.

El presidente de "Híper", Jorge Gauna, arriesgó luego del corte de cinta que "estamos transitando apenas una instancia de la vida productiva de la provincia", luego de reconocer que "esta idea se instaló en mi mente hace cinco años y nunca dudé de que el futuro de los centros comerciales estaba en la periferia de la ciudad".

Al explicar los pormenores del proyecto dijo que "puedo resumir lo que hemos vivido en pocas palabras: 'Nada fue fácil'. A fines del '93 comenzamos la obra muy tímidamente, sin apuros, macerando cada idea. Y

nos fue bien.

"Más adelante -añadió- hicimos acuerdos con los vecinos para integrarlos al mall, y finalmente terminamos haciendo una alianza estratégica".

Al referirse a las características diferenciales del proyecto, Gauna aseguró que "no existe ningún centro de estas características. Hay mejores y peores, pero distintos. Puedo decir que esta idea tiene patente mendocina, y es porque los mendocinos quieren seguir jugando en primera".

Finalmente, el gestor de la idea de "Híper" remató haciendo una mención a la corriente económica internacional predominante: "La tan mentada globalización mundial de la economía golpea a nuestras puertas, y yo diría que ya entró a nuestros hogares".

### Amstutz: la identidad

Por su parte, el intendente de Las Heras, Guillermo Amstutz, señaló que "durante muchos años se notó la presencia de Las Heras en el sector de la construcción de distintas maneras. Aquí viven muchos de los obreros de esta actividad, de estas entrañas sale mucho del cemento que sirve para las obras, y muchos de los ladrillos que se utilizan para las edificaciones. Pero a Las Heras le faltaba algo que le diera identidad como departamento

relacionado con la construcción, y hoy lo tenemos con este complejo".

Su breve discurso terminó con una evaluación de la influencia que el emprendimiento tendrá sobre la economía de su departamento. "Esta nave comercial nos pone en lo que hoy es el mundo: una unión de empresas. Este crecimiento económico hoy logra un

emprendimiento comercial que permite volcar recursos en los hombres de Las Heras, quienes merecen vivir con la mayor dignidad".

Luego los presentes hicieron una recorrida por las amplias instalaciones y participaron de un ágape brindado por los propietarios del complejo comercial.

## "Hay que vender los productos como si fueran un perfume"

La inauguración del complejo comercial "Híper", relacionado con los sectores de la construcción y la decoración, no sólo supuso la unión de treinta empresas mendocinas sino también el contacto con importantes proveedores del exterior. Uno de ellos es Josep Royo Vivo, gerente comercial de la empresa española Roca, quien mantuvo el siguiente diálogo con LOS ANDES:

-¿Qué productos provee su empresa para este complejo comercial?

-Nuestra empresa, que está en más de ochenta países, fabrica todo tipo de productos para baño, desde la porcelana sanitaria hasta la grifería, pasando por bañeras e hidromasajes. También fabrica aparatos de aire acondicionado, de calefacción y cerámicas que aún no tenemos en Argentina. Hace dos años nos hicimos cargo de la mayoría de las acciones de la empresa Caepa, con lo cual ya tenemos una fábrica en este país. Este es un negocio importante para nosotros porque nos permite mostrar los mismos productos que están en este momento en Japón, Alemania, España o cualquier lugar del mundo.

-¿Qué fue lo que los trajo a invertir en la Argentina?

-Un punto fundamental es la similitud de apreciación de la calidad de vida y de los valores que existen en Europa. Por ejemplo, el diseño y las características tecnológicas avanzadas. Pensamos que en Argentina hay un nivel cultural que permite que los productos sofisticados sean apreciados. En otros mercados quizá menos avanzados esto no se aprecia tanto. Por eso para América Latina decidimos que nuestra central estuviera en Argentina.



Josep Royo Vivo

### Ventas

-¿Qué opina de emprendimientos como "Híper"?

-Para mí es un emprendimiento fundamental porque a estos productos hoy día hay que venderlos como si fueran un perfume. Hay que dar un servicio y mostrar las características ventajosas que tiene un producto con respecto a otro. Cuando uno va a lo que aquí se denomina "corralón" y observa toda la mercadería amontonada, no puede comprender hasta qué punto esto mismo, bien organizado y distribuido, puede realzar su calidad de vida. Nosotros mismos, que proveemos estos productos, precisamos de un tipo de ambientación como ésta, que permite transmitir lo que realmente queremos transmitir.

-¿Tienen algún plan de expansión futura en la Argentina?

-Sí. Nosotros hemos iniciado la construcción de una planta en Buenos Aires y la estamos expandiendo en 3.000 metros cuadrados, y vamos posiblemente a hacer alguna planta más.