

Lasserre S.A.

Más de 40 años fabricando armas en Argentina

Entrevistamos al Sr. Luis Alberto Lasserre, presidente de Lasserre S.A., fabricante de las armas Rexio, quien nos resumió la acción desarrollada por la empresa desde sus comienzos y sus planes para el futuro.

Según lo indican en vuestro sitio en Internet, www.rexioarms.com.ar, Lasserre S.A. nace como empresa en el año 1920. ¿Nos puede dar más detalles acerca de esa tradición familiar?

—Este emprendimiento comienza en 1969 como **Rexio SRL** continuando con el oficio de la familia, iniciado por el abuelo Alois Vogel, quien entre 1920-1950 tuvo fábrica de armas para competición en Monte Maíz, provincia de Córdoba. Uno de sus hijos, Sigfrido Vogel, compitió en los Juegos Olímpicos de Los Ángeles en 1932 en categoría Carabina Cal. 22.

—¿Cómo fueron los primeros años?

—Los comienzos, como para la mayoría de los industriales argentinos, fueron difíciles a pesar de haber un buen mercado interno. No obstante ello en los primeros tiempos se llegaron a fabricar alrededor de 2.000 armas anuales.

—¿Cuál fue su primer arma?

—Nuestra primer arma fue el tradicional pistolón Rexio calibre 14 mm que tantas satisfacciones nos ha dado a lo largo de nuestra historia empresarial.

—¿En qué año empezaron a exportar?

—En 1996 comenzamos a exportar

revólveres de aleación a EE.UU., simultáneamente con Brasil donde se enviaron en 3 años 14.000 unidades que fueron distribuidas por Taurus.

—¿Cómo fue evolucionando proporcionalmente el peso del mercado interno respecto del externo a lo largo de estos años?

—La fuerte depresión del mercado interno de armas de uso civil comenzada en la década de los '90, nos obligó a iniciar una fuerte política exportadora mediante la cual conseguimos clientes en varios países. Era la única alternativa para que la fábrica no desapareciera.

—¿Fue difícil comenzar a exportar a los Estados Unidos? ¿Qué pruebas de funcionamiento del material tuvieron que cumplir?

—Particularmente no nos fue difícil ingresar en el mercado estadounidense porque siempre nuestras armas, en la primera presentación, superaron las pruebas de BATF, que en el caso de los revólveres se los somete a 5 caídas libres desde una altura de 36 pulgadas para que la cola del martillo choque contra una superficie dura y no se produzca el disparo. El arma en este caso está con vainas vacías con fulminante únicamente. En el caso de los revólveres son exigibles 45 puntos, los productos nuestros sumaron 57 puntos, todo esto en los revólveres de aleación.

—¿A qué países están exportando?

—Actualmente estamos exportando a Costa Rica, El Salvador, Estados Unidos, Filipinas, Guatemala, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Cuba.

—¿Tienen alguna estrategia para incrementar ese negocio en el futuro?

—La estrategia que seguimos es la de la mejora continua de la calidad de nuestros



productos para que nuestros clientes nos sigan eligiendo.

—¿Apuntan al mercado externo, al interno o a los dos?

—Apuntamos a ambos mercados, por eso es que queremos volver a estar presentes en **todas** las armerías del país. Para lograr nuestro objetivo estamos organizando un nuevo servicio de ventas, que ofrecerá los mismos productos con la misma calidad de los que vendemos en los Estados Unidos (aprobados por la ATF) y países de América latina. Será un servicio de ventas que se brindará al armero, de soluciones en el menor tiempo posible y el respaldo de una marca que le ofrece **garantía de por vida** en todos sus productos.

—¿Qué productos están desarrollando actualmente?

—Debido a las vicisitudes que hemos sufrido este último año, decidimos retomar la fabricación de la escopeta repetidora, que tan buena aceptación tuvo en el mercado. En estos momentos estamos trabajando para relanzarla durante los primeros meses de 2011 y esperamos poder presentarla en vuestra exposición del mes de marzo de ese año.

—¿Otro comentario que nos quiera agregar?

—Sí, el reconocimiento a todo nuestro personal por la colaboración que le han brindado a la empresa en todos los momentos difíciles que tuvimos que atravesar. Trabajando codo a codo con ellos estamos saliendo adelante.

También nuestro agradecimiento por el apoyo de proveedores, colegas como Benso Bonadimani y de la Unión Obrera Metalúrgica.

A todos ellos **muchas gracias** por creer en la importancia de la industria nacional ■