**Expansión internacional y nuevos mercados de futuro**

**Mar Campo**, **Gerente de la empresa española World Driver S.A. y que actualmente comercializa sus productos bajo la marca Leotec tanto en LATAM como en Europa, nos acerca su visión de futuro sobre la marca.**

**P. Son ya cerca de 5 años los que han trascurrido desde que Leotec salió al mercado como marca española puntera en electrónica de consumo incorporando nuevos dispositivos que acercan la mejor tecnología al cliente final con precios muy competitivos y 3 años desde que dio el salto abriendo nuevos mercados en LATAM estableciéndose en Lima (Perú). ¿Cómo han sido estos primeros años? ¿Cómo ha sido la respuesta por parte de vuestros clientes? ¿Pensáis en introduciros en otros países de la zona?**

**R.**

**P. Recientemente hemos visto que otras empresas españolas están apostando por abrir mercado en LATAM y en concreto por Perú, ¿qué ha supuesto para Leotec haber llegado antes que el resto? ¿Cómo ves la evolución del mercado durante este año 2017 y que proyectos tenéis en mente ahora mismo?**

**R.**

**P. ¿Qué productos son los más demandados por vuestros clientes en Perú? ¿Habéis notado un incremento en el nivel de exigencia en cuanto a diseño y prestaciones técnicas al respecto de los primeros dispositivos electrónicos que salieron a la venta?**

**R.**

**P. Leotec comercializa desde hace un par de meses, una nueva gama de productos enfocados a domótica doméstica bajo la solución Leotec SmartHome, ¿piensas que el mercado en el que trabajáis ahora mismo está preparado para ello y es consciente del valor añadido que suponen este tipo de dispositivos en cuanto a seguridad y eficiencia energética?**