

Establecida como empresa desde hace cuatro años, **La Esquina del Instalador** cuenta hoy con la representación de una de las marcas más reconocidas de la industria: **Electronics Line**. Entre sus objetivos se encuentran lograr una estructura sólida y mejorar la calidad en su servicio.

"Sería lindo que la empresa trascienda a las personas"

Mi nombre es **Eduardo Ariel Garrote**, tengo 42 años, estoy casado con la **Dra. Valeria Kowalewsky**, y somos padres de **Federico** de 6 meses, que es la luz de nuestras vidas y a quien espero poder pasarle la posta de Condor Group dentro de 25 años...

- ¿Como fueron sus comienzos en la actividad?

Hace 17 años estudiaba Arquitectura en la U.B.A. y un amigo me ofreció trabajar en ventas de sistemas de seguridad, desde ese día comencé a formarme realizando cursos de ventas, instalación, relaciones humanas, oratoria, etc., habiendo proyectado e instalado sistemas de alarmas, incendio, CCTV, control de accesos y seguridad perimetral.

Un día, en los años '90, me ofrecieron pasar del otro lado del mostrador a formar parte del área de venta al gremio en **Tellex**, cuando solo se ocupaban de la tarea **Adrián y Patricio**. Con el correr de los años se lograron alcanzar muchos objetivos, creciendo y fundamentalmente conformando una fuerte estructura de trabajo y servicios. En lo personal, me entregué a la tarea dando lo mejor de mí, pensando siempre que esa era mi casa y mi empresa, y quiero agradecerles el apoyo y la libertad que me dieron para crecer.

- ¿ Como nace Condor Group y cuál es su misión?

Hubo un momento en que determinado negocio hizo que nuestros objetivos y puntos de vista fueran opuestos, por lo que el 01/10/2001 decidí alejarme y comenzar a desarrollar mi propio negocio, con mis ideales a cuestas, asumiendo los riesgos que significaba intentar insertarse en un mercado tan competitivo como es el nuestro sin más respaldo económico que u\$s 5000 y el apoyo que me brindaron algunas firmas como **Alarmatic, Anicor, Di Naro, Getterson, Simicro, Tecnoalarma**, entre otros, que confiaron en mi honestidad y me entregaron sus mercaderías para distribuirla. Y fundamentalmente por algunos clientes-amigos que optaron muchas veces por pagar algo más que un producto a cambio de recibir un mejor servicio y todo el apoyo y experiencia que les pude brindar. Con ellos conformamos una red de negocios en la cual *el objetivo primordial es el beneficio mutuo y el ayudarnos a crecer*, ya que entendemos que solo así la relación comercial puede ser duradera y la personal eterna. El egoísmo de los hombres solo lleva a la destrucción y a construir una sociedad como la actual donde prevalece el sálvese quien pueda, todos los que integramos Condor Group estamos convencidos y actuamos intentando que nuestro espacio sea mejor y más justo, para hacer un mundo mejor hay que empezar por ser mejor uno mismo.

- ¿Cuáles son los objetivos de la empresa?

El primer objetivo fue insertarnos en el mercado, el segundo mantenernos y hoy es crecer sin prisa pero sin pausa. Hoy Condor Group esta conformada por cuatro unidades de ne-

gocios, con profesionales a cargo de cada una de ellas:

1) La esquina del instalador, el show-room de ventas al gremio, desde el cuál nos ocupamos en asesorar y dar cursos de los distintos productos que comercializamos de Alarmas, Incendio, CCTV, Accesos, como la distribución oficial de toda la línea **Electronics Line** y la distribución exclusiva de las centrales de alarmas monitoreables **Guardian**.

2) Red Condor, dedicada a prestar servicios y colaborar con empresas amigas de todo el país realizando instalaciones de Alarmas, Incendio, CCTV, Seguridad Perimetral, etc.

3) Condor Electrónica, el laboratorio de reparaciones y desarrollo y fabricación de productos como la central de alarmas Condor 4, Sirenas exteriores, etc.

4) Estudio Jurídico FG, que presta colaboración jurídica a nuestros clientes del interior del país, en temas laborales, quiebras, penal tributario, etc.

El objetivo principal de todas las áreas es brindar el mejor servicio, trabajando codo a codo con nuestros clientes y proveedores, en la búsqueda del ideal, y aún en muchos casos compartiendo negocios con la competencia, ya que creemos que se puede competir pese a competir.

- ¿Cómo obtienen la representación de Electronics Line?

Hace unos meses me entrevisté

con los representantes regionales de la firma, **Oren Daitch** y **Patricio Ramallo**, quienes conocían mis antecedentes anteriores como product manager de la marca, y esperan que vuelva a posicionarla en el mercado en el lugar que merece, sabiendo de antemano que nos ponemos la camiseta y la peleamos a full con ellos.

- ¿Van a buscar otras marcas para representar o la idea es tener solo una línea de productos?

La idea a futuro es manejar otras marcas. Que cada rubro tenga su referente. Así como jugamos a fondo con **Electronics Line** en alarmas, intentamos sumar otras marcas igual de confiables en CCTV, Incendio, Accesos, etc. No nos interesa ser exclusivos, pero que la diferencia entre dos distribuidores la marque el servicio y no el precio.

- ¿Cuál es el rubro que podría dar crecimiento a su empresa?

Sin dudas, con el fortalecimiento de **Electronics Line** lograremos crecer, ya que la tecnología GSM está en plena expansión. Y la línea inalámbrica de **Electronics** es única en su tipo, creo que por ese lado se pueden hacer muchas cosas. Así como con los sistemas de grabación digital e incendio.

- ¿Cuáles son las expectativas como empresa?

Mis expectativas son crecer y mejorar día a día, aprender de los errores. No soy un genio ni froto una lámpara... Tengo que poner lo mejor para alcanzar los objetivos e intentar armar una empresa que me trascienda. Quiero, dentro de unos años, poder pasarle la posta a mi hijo, ese sería mi ideal. ☒



Eduardo Garrote, Director de La Esquina del Instalador, junto a su hijo.