



rj@electro-sistemas.com.ar

ElectroSistemas de Seguridad SRL

Consolidada en el mercado local gracias a su oferta de tecnología de última generación en, fundamentalmente, CCTV, ElectroSistemas redobla la apuesta: inauguró sus nuevas instalaciones y se anticipa al futuro crecimiento del mercado. Presente y futuro de la empresa según la visión de su fundador.

“La empresa apunta a ubicarse entre las líderes del mercado local, brindando a sus clientes un apoyo constante. Para ello es fundamental contar con un grupo humano capaz de comprender los cambios que se generan constantemente y acompañar diariamente esos cambios. Permanentemente la empresa se encarga de mejorar sus desarrollos y ofrecer a sus mercados los últimos cambios a nivel internacional en materia tecnológica, enfocada al CCTV”. Así se explicaba el Ing. Roberto Junghans, fundador de ElectroSistemas, a Revista Negocios de Seguridad en marzo de 2008 las metas y proyectos de la empresa.

Casi un año y medio después, ElectroSistemas consolidó su expansión inaugurando sus nuevas instalaciones ubicadas en Villa Lynch, en las que cuenta con más de 600 metros cuadrados en tres plantas, destinados a depósitos, oficinas, showroom, sala de reuniones y capacitación, entre otras comodidades.

- ¿Cuál cree que es la repercusión de la crisis en el negocio de la seguridad electrónica?

- Pese a la crisis global el gigante asiático sigue en marcha ya que si bajara su nivel de producción incrementaría el nivel de desempleo, provocando una caída en la productividad y la consiguiente reducción de los precios internacionales. La rueda sigue girando y aunque en mercados internacionales por ahí se notó un poco la crisis, en Argentina el negocio del CCTV está lejos de alcanzar la meseta. Nos encontramos todavía en el ascenso de la curva, que puede ser un poco más lenta que años anteriores pero que de ninguna manera se detuvo. Esta curva ascendente del negocio seguirá al menos hasta 2012 y allí sí podrá entrar en una meseta. Aquellas empresas que ya tienen su estructura armada, desarrollo del producto, disponibilidad de stock y sólido conocimiento técnico podrán ser competitivas cuando se reactive la demanda en nuestro país, que ciertamente será en el corto

plazo. Esas mismas empresas serán también las que podrán alcanzar ese punto de meseta en pleno desarrollo y capaces de explotar las posibilidades de crecimiento que comiencen a presentarse.

“Es el momento justo para expandirnos. Nos encontramos en un momento de la empresa y en un marco socioeconómico ideal: consolidados en el mercado y creciendo para poder atender a la demanda cuando la reactivación sea total”

- ¿En qué cambió el negocio de la seguridad en los últimos años?

- Particularmente estoy en el negocio de la seguridad electrónica desde una década, aunque me relaciono con profesionales que están en el mercado desde hace más de veinte años. Creo que el mercado de la seguridad varía según las distintas políticas económicas, que repercuten directamente en una recesión de consumo. Pero además, como las soluciones tecnológicas cambian, también hay demandas conforme a nuevas modas o tendencias. Y por último, como el nivel de inseguridad hoy afecta a la mayoría de los sectores de la sociedad, las líneas de productos para seguridad que más crecieron son aquellas que alcanzan a un amplio sector de la sociedad. El CCTV es muestra de ello, ya que prácticamente todos los sectores de la sociedad incorporan alguna solución basada en videovigilancia.

- ¿Cuáles cree que, en un nuevo escenario, serán las claves para competir con éxito en el mercado?

- La preparación, en todo el sentido de la palabra. Hay que estar preparado desde el punto de vista técnico, desde el aspecto comercial y, fundamentalmente,

desde los valores de la competencia. Esto significa que todos aquellos que conformamos el mercado debemos competir de manera leal, sacándole el jugo al negocio en el buen sentido de la palabra, a través de una competencia por calidad y no por precios, ofreciendo servicios y haciéndonos cargos de ese servicio. No es casualidad que empresas de conocida trayectoria ofrezcan un mismo nivel tecnológico en sus productos y cuando compiten entre sí por un cliente, por ejemplo, lo hagan con las mismas armas y oportunidades, dejando en el cliente la elección de su proveedor. Después cada empresa se encargará de fidelizarlo o no, pero las oportunidades las tuvo.

- ¿Cómo ve o planifica el futuro de ElectroSistemas?

- Actualmente nuestra empresa está funcionando en un predio de más de 600 metros cuadrados, destinados a depósito, showroom, oficinas administrativas, estacionamiento para clientes, entre otras comodidades, con la convicción de que estamos en un mercado en franco crecimiento. Lamentablemente no sólo en Argentina padecemos la sensación de inseguridad, ésta es cada vez es mayor en todo el mundo. Esta sensación de inseguridad es la que encuentra un poco de alivio con la inversión en elementos tanto disuasivos como de control, supervisión y vigilancia. Las empresas que estén preparadas para brindarlos serán, sin dudas, aquellas que podrán ser exitosas a lo largo del tiempo. ■

Nuevos datos

ElectroSistemas de Seguridad SRL

- Dirección: Laprida (calle 2) n°4034, Villa Lynch, Bs. As.
- Telefax: (+54 11) 4713-8899 / 4713-5550
- Web: www.electro-sistemas.com.ar