



ventas@nagroz.com.ar

## Nagroz S.R.L.



*Iniciada en 1976 como proveedora e instaladora de alambrados para el sector agropecuario, a principios de los '80 un viaje del Ing. Vicente Casares, Socio de Nagroz S.R.L., a Nueva Zelanda cambiaría el concepto de la empresa. Con él hablamos acerca de los mitos y utilidades del alambrado eléctrico.*

“ En 1983 viajé a Nueva Zelanda y a Sudáfrica a buscar un producto totalmente diferente a lo utilizado hasta el momento en el país, que era un sistema de monitoreo para alambrados aplicado a la seguridad. Me pareció un producto realmente interesante; trajimos el diseño y lo desarrollamos en el país, que no estaba todavía preparado para este tipo de implementaciones”, cuenta el ingeniero Vicente Casares acerca del ingreso de Nagroz en el rubro de la seguridad. La empresa mantuvo el desarrollo a la espera de mejores tiempos, algo que sucedió en 2005.

### - ¿Qué fue lo que pasó para reactivar ese desarrollo?

- En 2005 una empresa del polo petrolero de Comodoro Rivadavia necesitaba seguridad utilizando un alambrado y para presentar el proyecto hicimos un upgrade de todo lo que habíamos traído de Sudáfrica. Puede decirse que ese fue oficialmente nuestro debut como empresa en el rubro de seguridad y desde entonces nos concentramos en desarrollos de protección perimetral para grandes emprendimientos, como industrias, countries, antenas de telecomunicaciones, etc.

### - ¿Por qué eligieron ese tipo de mercado para crecer como empresa?

- Creemos que el mercado domiciliario requiere de otro tipo de estructuras, de otro tipo de atención, con una estructura mucho más localizada. Nuestra empresa no trabaja con distribuidores, fundamentalmente por una cuestión de responsabilidad. Debemos tener en cuenta que trabajamos con equipos eléctricos, que requieren del cumplimiento de normas tanto en su desarrollo como en su instalación. Entonces, llevando adelante todo el trabajo, podemos garantizar que todos los requisitos serán cumplidos y no debemos preocuparnos porque el equipo haya sido instalado por inexpertos o violando la normativa vigente.

### - ¿Sigue habiendo resistencia al uso del cerco eléctrico?

- Generalmente, en los lugares de pro-

piedad común, como un country, es donde inicialmente tenemos más resistencia. Cuando hacemos una presentación sobre nuestros productos, la primera pregunta que surge es si el sistema “mata”, lo cual es una pregunta un tanto absurda. Un cerco eléctrico no mata, ni siquiera lastima. En el campo, este tipo de sistema se utiliza como herramienta desde 1930 y nunca produjo una muerte en instalaciones correctamente hechas, bajo ninguna circunstancia.

*“Un cerco eléctrico no mata, ni siquiera lastima. En el campo este tipo de sistema se utiliza como herramienta desde 1930 y nunca produjo una muerte en instalaciones correctamente hechas, bajo ninguna circunstancia”*

### - ¿Qué compatibilidad se logra con otros sistemas de seguridad?

- El cerco eléctrico, de por sí, puede construirse e instalarse de manera zonificada. La información se recopila y se envía a una sola central de varias maneras. Una de las formas es por radio; la segunda es por telefonía celular, o sea que cada unidad de control recibe la señal, la convierte en un SMS y la envía a la central mientras que la última es por un cable de comunicación, donde la información recorre las distintas unidades de control, encripta un mensaje que envía a la central. Allí se descrypta y transforma en un mensaje comprensible. A partir de ahí, lo que puede hacer con esas señales es infinito, ya que pueden ser procesadas, por ejemplo, como una zona más de un panel de alarmas. Lo que tiene de interesante el sistema de cerco eléctrico es que de todos los sistemas de protección perimetral exterior aptos para intemperie, es el de menor tasa de falsas alarmas.

### - En estos últimos años, ¿cuál fue el crecimiento de estos sistemas?

- No creo que sigamos la misma curva de crecimiento que el resto de los sistemas de seguridad. El cerco eléctrico es todavía un elemento que necesita vencer ciertas resistencias, sobre todo en lugares de propiedad colectiva. Suele pasar que muchos piden algún tipo de protección de este tipo pero luego la decisión se va a enfriando y recién ante un evento, o la reiteración de los mismos, pueden decidirse por la colocación de un alambre perimetral. Hay que entender que el alambre sirve aunque lo vulneren, ya que al vulnerarlo seguramente se detectó la alarma, con lo cual siempre está la oportunidad de atrapar al el intruso.

### - ¿Cuáles considera que son las claves para ser competitivos en el mercado?

- Realmente es algo que me pregunto todas las mañanas... Creo que hay algunos factores claves. Estamos hablando de sistemas para grandes emprendimientos por lo cual la referencia de clientes satisfechos es fundamental, ya que un trabajo mal hecho es perder futuros clientes. Hacer obras en tiempo y forma, cumpliendo con lo pactado y con un funcionamiento acorde a sus propósitos también es un factor de éxito. Otra manera, finalmente, es no quedarse atrás con la tecnología, si bien estos equipos no son de alta complejidad, aunque sí de un tipo de electrónica que entienden muy pocos.

### - ¿Qué proyectos tienen como empresa?

- Estamos pensando, además, en generar una unidad de negocios pensada en el mercado domiciliario. Pero esa unidad va a ser con un determinado número de instaladores, divididos en zonas, a los cuales podemos capacitar. También tenemos en desarrollo dos productos que se complementan con el cerco perimetral, que tienen que ver con el censado de la información de lo que sucede en el cerco. Son productos que, en principio, debemos evaluar qué recepción tendrán en el mercado antes de presentarlos formalmente. ■