

# ISELEC

## Entrevista a Jorge Panzuto

*Instaladores para reconocidas empresas de nuestro mercado, los fundadores de Iselec decidieron hace ocho años abrir su propio negocio. Hoy, con edificio propio, pronto a ser inaugurado, representan presitigiosas marcas internacionales y proyectan un futuro de crecimiento sumando servicios y más opciones para sus clientes.*

**J**orge y Marcelo Panzuto comenzaron su recorrido en la industria de la seguridad haciendo trabajos para reconocidas empresas de nuestro mercado, empresas es las que, en alguna época, también revistaron como empleados. Adquiriendo cada vez más experiencia en el segmento de la prevención de incendios, tomaron la decisión, en 2004, de formar su propia empresa.

“Desde hace ocho años, en los que decidimos transitar nuestro propio camino, obtuvimos logros importantes, uno de los cuales es la concreción de nuestro propio edificio”, cuenta Jorge acerca de la actualidad de Iselec.

### - ¿Cómo llegan a este presente?

- Desde que formamos la empresa, trabajamos para lograr tener nuestra propia sede, donde podamos crecer y desarrollarnos. No fue sencillo y, de hecho, tardamos unos cuantos años en terminar el edificio, que pronto estará terminado, aunque ya estamos físicamente instalados en él.

### - ¿Cuál es su principal rubro?

- Trabajamos en la instalación y mantenimiento de sistemas para la prevención y extinción de incendios. También hacemos trabajos en sistemas de CCTV y control de accesos. Nuestra principal marca es la de productos Edwards, una marca norteamericana de renombre y para la que debimos certificarnos, haciendo los cursos correspondientes en la filial que la marca tiene en México. En cuanto a la extinción por gas, hoy no tenemos una representación propia, por lo que compramos los equipos a otros proveedores y nos encargamos de la colocación, puesta en marcha y posterior mantenimiento.

### - ¿Cuál es su principal segmento de mercado?

- Nuestro mercado hoy es muy amplio, ya que trabajamos tanto

para grandes como para pequeñas empresas, de todos los rubros y de diverso nivel de complejidad en su protección.

### - ¿Cambió en algo la percepción del público sobre la importancia de protegerse contra el fuego?

- Lamentablemente la mayoría de la gente aún instala un sistema de incendios por obligación o por pedido de una compañía de seguros, pero no a conciencia de por qué realmente lo están haciendo. No está incorporado en el común de la gente que la protección contra incendios es tan importante como tener un buen sistema contra robos, por ejemplo.

### - ¿Tienen problemas con la importación de productos?

- En realidad no, lo que estamos sufriendo son algunas demoras, pese a que no hay fabricación nacional de los productos y sistemas que instalamos. Hoy, son trabas más burocráticas que otra cosa, pero que terminan influyendo en los plazos de entrega de equipos y finalización de obras que ya teníamos comprometidas. Por suerte, el cliente es comprensivo con esta situación y su fidelidad a nuestra empresa es algo para destacar.

### - Con menos de 10 años en el mercado, ¿qué posición ocupan?

- Comenzamos haciendo instalaciones para grandes empresas del mercado y poco a poco fuimos ganando mercado. Hace unos años cotizábamos trabajos para que esas empresas pudieran presentarse a una licitación, por ejemplo, y hoy ya estamos nosotros, como empresa, cotizando y ganando obras a la par de cualquier de ellas. Vamos creciendo de a poco y este crecimiento seguramente va a seguir. Estamos representando a Edwards como marca y luego comenzaremos a trabajar un poco más con el cliente, haciéndoles



Jorge Panzuto, Socio fundador  
[jpanzuto@iselec.com.ar](mailto:jpanzuto@iselec.com.ar)

saber de la importancia de instalar un sistema contra incendios. Ese es un trabajo a largo plazo y recién estamos comenzando el camino.

### - ¿Qué le ofrece Edwards como marca al mercado?

- Edwards no es un nombre demasiado conocido hoy en el país, si bien ya hubo empresas que la tuvieron y no terminaron de darle el impulso que, por su calidad, la marca merece. Es una marca de renombre internacional que, en general, fue ofrecida por quienes tenían su representación o distribución como una alternativa a las grandes marcas del mercado, cuando, en realidad, puede competir por prestaciones, calidad y precio con cualquiera de ellas. De hecho, estamos en condiciones de pelear y ganarle mercado a esas grandes marcas. Tiene una línea muy completa, tanto en paneles como en sirenas, avisadores y todo lo que una instalación contra incendios requiere. La confianza entre Edwards e Iselec es mutua: nosotros confiamos plenamente en sus productos y ellos nos respaldan en el trabajo de posicionamiento que tenemos proyectado. ■



*“Pese a ser una empresa joven tenemos un buen trecho recorrido. Comenzamos siendo instaladores para terceros y de a poco fuimos adquiriendo experiencia y logrando la confianza de los clientes”.*