

# Todo Seguridad

Distribuidora pionera en el norte argentino

*Integrada por profesionales de amplia trayectoria en la industria, Todo Seguridad se transformó en un referente en la distribución de productos y sistemas de seguridad en Salta. En esta entrevista, Ernesto Rojo, su titular, habla de la empresa y ofrece un panorama del mercado en su área de influencia.*



**U**bicada en Salta, Todo Seguridad ofrece al instalador e integrador equipos y accesorios para CCTV, sistemas de intrusión, automatización de portones, baterías, cables y todos los insumos necesarios para que el profesional de la seguridad pueda proyectar e implementar su proyecto. “Somos la primera distribuidora de seguridad electrónica en el noroeste argentino –explica Ernesto Rojo–, una empresa conformada por un equipo de profesionales que lleva casi una década trabajando para el sector”. “Estamos netamente enfocados en abastecer a empresas, instaladores e integradores de sistemas de seguridad electrónica de Salta (donde está nuestra sede), Tucumán, Jujuy, Santiago del Estero y todo el noroeste, ofreciendo una lista de precios que no difiere de los de una distribuidora de Buenos Aires, proponiendo entrega en el día de los productos solicitados y RMA inmediato”, concluyó el directivo.

– ¿Cuánto hace que se fundó Todo Seguridad?

– Si bien como empresa su nombre apareció en 2013, quienes la integramos venimos trabajando en el sector desde 2007 y como instaladores no contábamos en la región con una empresa que pudiera abastecer nuestra demanda de productos y sistemas. Por ese motivo decidimos dar forma a Todo Seguridad, la primera distribuidora de la región.

– ¿Cuál es el panorama de la seguridad electrónica en la región en la que operan?

– La seguridad electrónica se encuentra en permanente crecimiento. De la misma manera, la tecnología va ganando espacios en todos los aspectos de nuestra vida cotidiana, desarrollando entornos más amigables para el usuario final, cámaras con mayor definición, grabadoras digitales cada vez con ma-

yor capacidad y la posibilidad de automatizar el hogar con los mismos paneles de alarmas. Es decir, nuestro rubro avanza en todas direcciones y para nosotros era necesario contar con una distribuidora capaz de dar respuestas rápidas a esa necesidad creciente.

– ¿Cuál es el segmento de la industria de mayor crecimiento y cuál el más postergado?

– Según nuestra visión, todos los segmentos han ido creciendo en mayor o menor medida. Lo que es claro es que las empresas, industrias y gobiernos son los sectores de mayor aceleración a la hora de implementar sistemas electrónicos, a fin de controlar de manera más eficiente sus procesos productivos y las líneas de producción, brindar seguridad en calles y autopistas, etc. En el caso de los particulares, es enorme el interés por las diferentes alternativas

que ofrece la tecnología, pero en ocasiones esa posibilidad se ve dificultada por cuestiones de economía doméstica.

– ¿Cuáles son sus principales rubros y marcas?

– Nos dedicamos a todo lo que es seguridad electrónica, principalmente sistemas de alarmas, CCTV y sus accesorios, automatización de portones, detectores de incendios, etc. Entre nuestras principales representadas se encuentran marcas de renombre a nivel nacional como Alonso Hnos., Dahua, SEG International, DAZ Conductores, Aliara y Ristobat.

– ¿Trabajan con proyectos para cliente final o sólo ofrecen distribución a instaladores e integradores?

– Nuestra distribuidora está orientada a abastecer de sistemas a empresas de seguridad electrónica e instaladores independientes de las provincias de Salta, Jujuy, Tucumán y Santiago del Estero. Nuestra tarea está enfocada en ofrecerles todas las herramientas necesarias para que puedan llevar a cabo sus propios proyectos, apoyándolos y apuntalándolos desde la provisión de la última tecnología disponible y permanentes cursos de capacitación.

– ¿Cómo instrumentan la capacitación?

– La capacitación en nuestra distribuidora es una política claramente definida para profesionalizar a empresas e instaladores. Dictamos, entre otros, cursos de CCTV, tecnologías disponibles, reconocimiento facial, tecnologías HDCVI, P2P, DVRs, sistemas de alarmas e integración. Durante el año 2014 y lo que va del 2015 hemos realizado capacitaciones en distintos hoteles y salones de nuestra ciudad, recibiendo interesados de todas las provincias vecinas y otorgando certificados en dichas capacitaciones.

– ¿Qué servicios ofrecen a sus clientes?

– El principal atractivo de Todo Seguridad es que podemos ofrecerle a nuestro cliente todos los productos en el momento: contamos con stock permanente y a los mismos precios de una distribuidora de Buenos Aires. No tenemos demoras en las entregas y les ayudamos a configurar los equipos hasta que participan de la capacitación y aprenden a hacerlo ellos mismos. Para las ciudades del interior o provincias vecinas despachamos la mercadería

en el día, algo que nuestros clientes agradecen.

– ¿Qué proyectos tienen para el resto del año?

– Tenemos proyectada la expansión a Tucumán y Jujuy, donde tenemos una gran demanda y por eso estamos proyectando sucursales. Mientras nos preparamos para abrir, hacemos viajes con las camionetas de la empresa para cerrar ventas y entregas a domicilio, generalmente luego de preventas desde nuestra central o por solicitud de la empresa instaladora.

– ¿Cuál es la estrategia para posicionar a la empresa como un referente en la región NOA?

– Tenemos un punto a favor, que es ser la primera distribuidora en la región. Eso lo complementamos con precios diferenciados a instaladores y mayoristas y con entrega inmediata de los equipos solicitados. Nuestro crecimiento es constante en diversidad y calidad de equipos y nosotros lo reinvertimos de manera permanente para poder brindarle a nuestros clientes un número cada vez mayor de soluciones y servicios. ■