

Instaladores Unidos

Una cooperativa al servicio del profesional

Nacida para dar respuestas a un mercado postergado como el del interior del país, Instaladores Unidos ofrece productos de probada tecnología a costos sumamente competitivos con un excelente servicio de posventa. Aquí, la palabra de sus fundadores.

Instaladores Unidos nació como un nuevo distribuidor en red de tecnología de seguridad. Está formada por un grupo de instaladores, integradores y comerciantes del sector que se unieron con un objetivo común: conseguir para el sector la mejor tecnología, el mejor precio y las condiciones de entrega más convenientes, para que quien está desarrollando un proyecto de seguridad pueda implementarlo inmediatamente.

“Podría decirse que estamos formando la primera cooperativa del país para instaladores, integradores, comercios del sector de la seguridad, alarmas y accesorios del rubro. Instaladores Unidos es una red de profesionales del rubro seguridad mayormente del interior que en cada provincia tiene un distribuidor el que se encarga de la provisión de nuestros productos a sus propios clientes, conformando así una gran red con la cual todos se benefician, hasta el cliente final”, explica Javier Gozzi, socio y Gerente general de la empresa.

Por su parte, Sergio Huerga, socio y Director comercial explica que la idea es lograr “una estructura a través de la cual se distribuyan productos fabricados directamente en China, básicamente en sistemas de CCTV. En caso de requerir de otro tipo de sistemas, lo que hacemos es buscar al proveedor del mercado que ofrezca mejores condiciones y, si sus productos satisfacen la demanda de nuestro cliente, lo incorporamos a la cadena de distribución”.

EL FUNDAMENTO DE LA RED

Javier Gozzi: “Básicamente, nuestro objetivo es lograr celeridad y garantía en la provisión de mercadería. Por ejemplo, si un instalador de Catamarca tiene que salir a buscar algún producto específico (por ejemplo, racks), lo más probable es que termine contactándose con un proveedor de Buenos Aires y que tenga que adaptarse a los tiempos, precios y condiciones de entrega. Lo que hacemos es mediar en esa búsqueda,



queda, utilizando dos herramientas: por un lado, a través de nuestra propia red aceleramos la logística para que ese instalador pueda tener la mercadería en tiempo y forma y, por otro, incorporamos a nuestra oferta un nuevo proveedor, que podrá multiplicar la llegada de sus productos a través de nuestros asociados en todo el país.”

FILOSOFÍA

Para consolidarse en el mercado y lograr ampliar sus canales de distribución, Instaladores Unidos propone al cliente una serie de beneficios en provisión y soporte, entre los que se encuentran:

- Stock local y permanente: toda su mercadería se encuentra en stock físico dentro de sus depósitos y, en caso de agotarse, se asegura el reingreso en el siguiente embarque. La empresa siempre tiene envíos en viaje y mercadería en producción, ítems en los que trabaja de manera permanente el departamento de Comercio exterior.
- RMA automático: si a un cliente le falla un dispositivo, este será reemplazado automáticamente por uno nuevo de similares características.

En caso de no haber en stock, se entregará uno inmediatamente superior. Si el cliente es del interior, la empresa se hace cargo de los costos de logística del envío y la devolución.

- Soporte técnico: Instaladores Unidos cuenta con un laboratorio propio altamente capacitado para brindar todo tipo de soporte. Asimismo, todos los vendedores son aptos para solucionar todo tipo de consulta.
- No competencia: Instaladores Unidos nace como la primera cooperativa del rubro del país, por lo cual no plantea una competencia con sus propios clientes: sus clientes son sus asociados.

– ¿En qué se basan sus fortalezas?

Sergio Huerga: “Tenemos como filosofía comprar bien, importar mejor, vender con un soporte de excelencia y trabajar de manera constante con el interior del país, donde generalmente no llegan las grandes marcas y, en consecuencia, el acceso a las últimas tecnologías es más tardío. No solo les mandamos cajas, también los visitamos; creemos en las relaciones interpersonales y no solamente a través de un teléfono o e-mail”

Javier Gozzi: “La técnica no es solo saber vender sino que la estrategia es saber comprar. Toda nuestra mercadería llega al país por vía marítima, lo que asegura costos operativos bajos. Además, ofrecemos stock permanente de nuestra cartera de productos: si algo de lo que estamos ofreciendo se vende por completo, aseguramos la reposición, sin excepciones, en el siguiente embarque. Somos quienes somos en cuanto nos diferenciamos de los demás. Somos conscientes de que llegamos al mercado para marcar una diferencia; no vemos la necesidad de vender nuestros productos a valores que no corresponden. Apostamos al capital humano, estamos certificando ISO9001 e invertimos pensando en nuestros clientes y sus empleados, capacitándolos cuantas veces sea necesario en nuestra sala de reuniones o en la sede del solicitante, en la ciudad en la que se encuentre.”

PRODUCTOS

“Como primera marca estamos importando una propia, Sudvision, totalmente compatible con una de las marcas elegidas del mercado. Nuestros sistemas obviamente bootean con nuestra

marca pero inmediatamente arrancan con el VMS del fabricante, el cual nos brinda su garantía oficial de 3 años y nos da la confianza de elegirlos como cabecera de nuestra producción”, explica Gozzi acerca de la tecnología con la que trabajará Instaladores Unidos. Sudvision ofrece equipos HD en 720p y 1080p, analógicos en D1 y WD1, IP con PoE incorporado, domos PTZ HD 720p, analógicos de 700 TVL e IP megapixel.

“Como segunda marca vamos a trabajar con Ilook, que tiene productos IP, analógicos, HD, HD-CVI y tríbridos, entre otras opciones”, amplió Huerga.

“También representamos la marca DJI con drones orientados al mercado rural. La oferta de este tipo de productos será para cubrir necesidades de riego y supervisión. Como es un segmento bastante nuevo en nuestro mercado, lo que haremos es trabajar con el cliente para asesorarlo en las posibilidades de esta tecnología y cómo puede implementarla en su negocio y ofrecérsela a sus propios clientes”, explicó Nicolás Aimetta, de Ventas Especiales de Instaladores Unidos.

– ¿Cómo manejan la logística?

Javier Gozzi: “Al tratarse de una red,

nuestros clientes son nuestros asociados y no tienen que costear de manera diferencial la recepción de productos. Por otra parte, desarrollamos una aplicación para smartphones que permite que cada comprador pueda seguir en tiempo real del curso de la mercadería en tránsito, desde que sale de nuestros depósitos hasta que llega a destino. Esto le garantiza al cliente que sabrá en todo momento dónde y cuándo recibirá su pedido, sin necesidad de recurrir a canales más informales y no siempre exactos.”

Sergio Huerga: “Nuestros clientes y socios tienen siempre una participación activa en el negocio y pueden beneficiarse de un sistema de compras y distribución que les garantiza productos de primera calidad a precios altamente competitivos.”

Javier Gozzi: “Creemos que el proyecto puede crecer rápidamente, porque los beneficios que ofrecemos pueden potenciar el negocio del instalador o integrador, que normalmente está atado a las grandes marcas, depende de su posibilidad de importación y, muchas veces, debe pagar más por productos a los que podría acceder de manera más cómoda y a precios más competitivos.” ■