

# Grupo MF

Entrevista a Fernando Mengoni

Con diez años en el mercado, conocidos por sus soluciones en el segmento minorista, la empresa suma a su oferta tecnología alemana en paneles de intrusión. Con la incorporación de Blaupunkt a su porfolio, completa una interesante propuesta para un sector tan competitivo como ávido de soluciones.



GRUPO MF

+54 11 5275-8525 / 6091-0172

info@grupomf.com.ar

www.grupomf.com.ar

/Grupo-MF

+GrupomfAr



Grupo MF comenzó su participación en el rubro de la seguridad electrónica en el segmento de productos exhibidos en puntos de venta a través sistemas EAS, importando insumos y equipos como hard tag, bottle tag, label, desactivadores y antenas o pedestales RF/AM para instalación en check out o salidas de tiendas minoristas.

“Somos una empresa nacional con más de 10 años de experiencia en el mercado: competimos con marcas como Checkpoint y Sensormatic y nos hemos convertido en la tercera alternativa del mercado en esta especialidad. Hoy contamos con diferentes unidades de negocios y acuerdos con primeras marcas que nos permiten ser un proveedor integral de soluciones de seguridad electrónica. Con la presentación de Blaupunkt estamos sumando a nuestra oferta el segmento de intrusión, enfocado principalmente en el mercado domiciliario y comercial”, explica Fernando Mengoni, CEO de Grupo MF, acerca de la empresa.

Blaupunkt, marca alemana reconocida en el rubro del audio de automóvil, desarrolló sistemas premium de alta gama para servicios de alarma, vigilancia y domótica. Con más de 90 años de trayectoria, la compañía creó diversas series de sistemas dedicados específicamente a la seguridad del hogar, oficina, negocio e industria, renovando

la detección, protección y control a través de la videovigilancia directa desde smartphones, tablets u ordenadores conectados a la red. La detección de un intruso no solo puede ser seguida en vivo y en directo sino que a su vez es notificada de forma inmediata vía mail, SMS, llamada o mensaje de voz.

– ¿Por qué eligieron Blaupunkt?

– En Grupo MF tenemos dos canales de negocios bien diferenciados: por un lado hacemos grandes obras de integración para supermercados y correos, y por otra parte mantenemos el canal directo de atención al gremio y provisión de mercadería al pequeño consumidor. Blaupunkt presentó su unidad de negocios de sistemas de intrusión en Europa del Este hace unos tres años y buscaban un representante en esta región. Grupo MF tiene sucursales en Chile y Colombia, por lo que podíamos satisfacer esa necesidad del fabricante y llegamos a un acuerdo para representarlos en Latinoamérica.

– ¿Qué aporta la marca Blaupunkt a Grupo MF?

– Blaupunkt es una empresa que, luego de 75 años de ser una de las líderes del mercado del audio para el sector automotriz, desarrolló tecnología

inalámbrica para paneles de alarma de alta gama, enfocada en consumidores que exigen una gran performance del producto. Aunque inicialmente ese fue el foco del negocio, nuestra empresa notó que también podíamos incursionar en otros segmentos del mercado, ya que contamos con un producto altamente competitivo y de buena relación costo-beneficio. Como primera meta, en Grupo MF nos propusimos dar a conocer el producto, que no solo se enfoca en alarmas de intrusión sino que también ofrece funciones de domótica, lo que permite manejar luces, persianas, etc. a través de la misma central. Esto agrega confort a la seguridad.

– ¿Qué complejidades ofrecen estos sistemas?

– Se trata de sistemas totalmente autoinstalables, por lo que las complejidades, para aquellos que están en el negocio, serán mínimas. De todas maneras, tenemos un departamento técnico propio capaz de resolver las situaciones que puedan surgir en una instalación. Para ello, nos capacitamos al fabricante para luego poder trasladar ese conocimiento a nuestros clientes. Son muchas más las ventajas que las complejidades que ofrece el sistema Blaupunkt, entre ellas, que es 100 % in-

alámbrico. Si bien existen en el mercado este tipo de sistemas, todos tienen algún componente cableado –como una sirena exterior, por ejemplo–, situación que en Blaupunkt no se da.

– ¿Cuáles son los segmentos de mercado a los que apuntan?

– El mercado, sobre todo el domiciliario y comercial, siempre requiere soluciones tecnológicamente avanzadas que no interfieran con la estética. Los productos Blaupunkt, al ser completamente inalámbricos, cumplen con ese requisito. La marca de por sí vende, ya que es reconocida en el mercado y cuida absolutamente todos los detalles: desde la estética del producto hasta su presentación. Esto contribuye a instalarla en un segmento que requiere rapidez en la solución, mínima interferencia en la obra y cuidado en el resultado final.

– ¿Es una solución cerrada?

– Sí, se trata de una solución que viene directamente de Alemania, con un desarrollo tecnológico de avanzada. Lo que presentamos en Intersec es tan solo una parte de las posibilidades que ofrece el sistema, ya que quisimos ser muy puntuales en lo que mostramos. Al agregar las funciones de domótica y nuevos servicios que se incorporarán más adelante, como la posibilidad de manejar un portero visor desde la central, estaremos ofreciendo un abanico de opciones muy favorables para el usuario.

– ¿Cuál es el compromiso con la marca?

– Blaupunkt tiene trazados distintos objetivos para la región, objetivos que son plenamente alcanzables en el corto plazo, por lo cual posicionar la marca no será una tarea compleja. El desafío más grande es presentar la marca por fuera del segmento de audio automotriz, donde está plenamente posicionada. Para eso vamos a dar a conocer la experiencia tecnológica de la compañía, y luego enfocarnos en el producto. Contamos con un departamento de marketing digital que ya está armando las campañas destinadas a relacionar a Blaupunkt con el segmento de home security y estamos delineando conjuntamente con la marca acciones como roadshows, donde presentaremos cada uno de los productos a nuestros clientes, quienes conforman nuestro segmento de mercado más importante.

– ¿Probaron la integración del producto con otras soluciones?

– Nuestro primer acercamiento con el producto fue en una instalación de antenas EAS que hicimos conjunta-



Fernando Mengoni

Manuel Paul

mente con un sistema de CCTV de Hikvision, uno de nuestros socios de negocios. Allí vimos la posibilidad de incorporar Blaupunkt para terminar de cerrar una solución integral. Desde entonces ofrecemos al sector del comercio, a precio diferencial, la posibilidad de un sistema de seguridad completo: antenas, CCTV e intrusión. Ya llevamos unas cuantas instalaciones completas que nos sirvieron, además, para testear el producto en campo, lo cual nos dio realmente muy buen resultado. Hay que entender también la situación de quien quiere proteger su comercio, que tiene una inversión muy grande: el alquiler, la mercadería, los seguros, los empleados... Todos esos factores hacen que, a la hora de ofrecerles un sistema de seguridad, deban cuidarse aspectos como la financiación para que puedan lograr esa protección. Eso, el cliente lo agradece y se embarca en un proyecto que, quizá, de otra manera no podría hacerlo.

– ¿Qué distingue a Grupo MF como empresa?

– Una de las ventajas de MF es que somos y venimos de la instalación de sistemas, por lo cual podemos pensar cuál es el servicio y la oferta que podemos hacerle al cliente. Esta compañía nació como una empresa unipersonal y se transformó en una empresa familiar. Hoy somos una PyME que logró un ambiente de trabajo muy participativo, donde cada uno de los integrantes es tenido en cuenta y todos tenemos un rol importante dentro de la empresa. Esto se transmite al cliente, quien lo valora porque saben que van a ser escuchados y atendidos de manera dinámica, que van a lograr una solución para trasladar a sus propios clientes.

– ¿En qué sector creen que pueden lograr mayor crecimiento?

– Creemos que tenemos posibilidades de crecer en todos los segmentos del

mercado. Más allá de la situación de Argentina, tenemos un crecimiento mensual sostenido, quizá –y paradójicamente– producto de lo que estamos viviendo como sociedad. El crecimiento como empresa también nos trae obligaciones. Entre ellas, crecer en estructura e incorporar personal para poder seguir ofreciendo la atención que nos caracteriza. Nos obliga a invertir en desarrollo y ya estamos trabajando con un software de gestión para poder agilizar la operatoria diaria. Nos gusta la tecnología y por eso estamos buscando permanentemente nuevas opciones y soluciones, para nosotros como empresa y para nuestros clientes. Estamos convencidos de que nuestra sociedad con Blaupunkt nos va a ayudar a crecer como compañía, complementando nuestras otras soluciones.

– ¿Cuáles son sus expectativas como empresa?

– Como empresa no somos muchos por nómina, pero damos trabajo y soporte de manera directa a muchas personas en toda la Argentina. Nuestros colegas hacen mucho esfuerzo para crecer y nos obligan a esforzarnos para cumplirlos, lo que termina por empujar el crecimiento de todos. Cerramos muchos proyectos en el interior del país que incluyen la instalación, pero como tenemos colegas que nos compran, les derivamos el total del trabajo a ellos y nosotros les enviamos los productos. Esta es nuestra manera de generar trabajo: ayudamos a quien nos compra que, en definitiva, es quien nos hace crecer. Es un esquema que nos da muy buenos resultados y que no tenemos intenciones de abandonar. ■

#### UNIDADES DE NEGOCIOS

- Sistemas EAS.
- Videovigilancia.
- Sistemas de intrusión.