

Fabricantes de sirenas desde mediados de los '90, la oferta de la empresa comienza a ampliarse, lo mismo que su espectro comercial. Calidad comparable a la del exterior a un costo accesible y garantía de por vida son las propuestas de la firma para competir en el mercado.

"Se puede fabricar barato y bueno"

- ¿Cuáles fueron los orígenes de la empresa?

(Carlos Medini) - La firma se inició a principios de los '70, fabricando exclusivamente campanas metálicas. Recién en 1994 empezamos a trabajar con el tema sirenas, desarrollando nuestros propios productos e incorporándolos a nuestra oferta. Desde entonces, todo el tiempo estamos viendo qué posibilidades tenemos de sumar productos al mercado.

(Darío Curretti) - Nos iniciamos con sirenas muy chiquitas hasta llegar a las microprocesadas, para lo cual empezamos haciendo desde pruebas de sonidos hasta optimizar nuestros recursos y tener hoy una oferta bastante interesante para el cliente.

- Desde esa primer sirena hasta la más reciente, ¿cuál fue la evolución de sus productos?

(Darío Curretti) - Desarrollamos los circuitos impresos, pasamos a las sirenas piezoeléctricas con un alojamiento especialmente diseñado para potenciar su sonido. Después se montó en un gabinete con chapa de protección que lo aísla totalmente del agua. Lo mismo hicimos con las bocinas, que son plásticas y totalmente selladas. Más adelante sacamos las sirenas microprocesadas, basado siempre en lo existente en el mercado. Comenzamos a trabajar con los micros, luego incorporamos el flash, después hicimos una doble y comenzamos a adaptar a gabinetes de interior, con prealarma y la ingeniería pensada para que sean adaptables a todas las centrales de alarma del mercado.

- Mirando el producto terminado, ¿qué características distinguen a la empresa?

(Carlos Medini) - Para sacar cada producto al mercado nos tomamos más o menos ocho meses. Ese trabajo se refleja también en el retorno de nuestros productos, que es casi nulo. Hay clientes a los que les vendemos desde hace siete años y nunca nos devolvieron una sirena por fallas o porque no funciona. Tratamos de hacer productos económicos pero confiables, con protecciones contra cualquier eventualidad y no sacamos un producto a la calle si no estamos totalmente seguros de su funcionamiento.

(Darío Curretti) - Si una etapa de salida la podemos hacer más resistente para que no se queme, lo hacemos; fabricamos gabinetes totalmente soldados para evitar roturas intencionales o fortuitas... Tratamos de sumar siempre prestaciones y robustez pensando en el cliente.

- ¿Qué cambios hubo en el mercado?

(Carlos Medini) - Las sirena siempre mantiene su estándar, el tema es que la importación hace difícil la competencia. No hay grandes diferencias de dinero entre una nacional y una importada, pero la gente se vuelca a lo importado.

(Darío Curretti) - Algo tiene que ver también la estética de los productos, que muchos ven al importado como más lujo-

so, pero internamente no es superior a un producto nacional. Nosotros elaboramos un producto en el que hacemos hincapié en el orden y calidad del montaje. Además, cuando un instalador tiene alguna duda siempre puede recurrir a nosotros, porque somos los que la fabricamos, algo que no sucede con las empresas del exterior. Los productos en sí no cambiaron mucho desde hace unos cinco años, los componentes son los mismos, la matricería es la misma... Va mejorando por ahí el aspecto exterior, pero en esencia sigue siendo el mismo producto.

- ¿Cuáles son los proyectos de la empresa?

(Darío Curretti) - Ahora estamos trabajando con sirenas para incendio, con la idea de lograr la normalización de las mismas, para que cumplan con todos los estándares, entre ellos el tipo de sonido, frecuencia, intermitencia, tono, etc.

(Carlos Medini) - Así estaríamos entrando dentro de los estándares internacionales, para poder competir con el resto de las empresas fabricantes.

- ¿Van a sumar nuevas líneas de productos?

(Carlos Medini) - En la actualidad tenemos cuatro modelos de housings y alojamientos para cámaras y minicámaras y hay dos más en la fase final. Son gabinetes tradicionales y antivandálicos y la idea de fabricarlos surgió a pedido

de un cliente, lo fuimos estudiando hasta que se dio la posibilidad de lanzarlo al mercado.

(Darío Curretti) - Hacemos en función de lo que piden los clientes. Además, hay una cuestión de diseño que los gabinetes importados no tienen en cuenta para nuestro mercado, relacionado con la seguridad. En muchos casos, el instalador nos plantea la dificultad de instalar un gabinete y la cámara dentro del gabinete, por lo que miramos la posibilidad de facilitarles la tarea haciendo un producto confiable pero de sencilla instalación.

- ¿Qué servicio brindan a sus clientes?

(Darío Curretti) - Desde siempre mantenemos el concepto de garantía total, todo el tiempo.

(Carlos Medini) - Cuando una sirena viene de reclamo, así tenga cinco años, la reparamos o cambiamos sin ningún costo para el cliente. Ofrecemos una garantía de por vida en todos nuestros productos, por muy antiguo que sea o cualquiera sea el desperfecto.

- ¿Cuáles son sus expectativas tienen para este año?

(Carlos Medini) - Hasta ahora estábamos muy cerrados en nuestra distribución, proveyendo sólo a nuestros clientes fijos. Por eso es que estamos buscando nuevos canales de comercialización. Nuestras expectativas son buenas, creemos que vamos a aportar al mercado opciones que hoy no son abundantes, sobre todo en el tema gabinetes. ☒



Ing. Darío Curretti y Carlos Medini, de Sirenas Medini