



ventas@lantronica.com.ar

Lantrónica de Argentina

Orientada en sus orígenes al desarrollo de proyectos, la empresa sumó a su oferta de servicios la distribución mayorista de productos para todos los rubros de seguridad electrónica. Apoyada por primeras marcas, continúa su crecimiento y planea para este año la incorporación de nuevas marcas y servicios para sus clientes.

Lantrónica de Argentina es una empresa proveedora de equipos, soluciones, insumos y Servicios de seguridad electrónica e informática, de las principales marcas internacionales. Su objetivo principal es obtener resultados significativos y mejoras continuas sus nuestros clientes, aplicando soluciones en distintas áreas de sus organizaciones.

Lantrónica cuenta con un equipo de profesionales y personal técnico altamente capacitado que brindan a sus clientes lo necesario para satisfacer sus exigencias y llegar al objetivo final: entregar la obra terminada según las pautas establecidas

La empresa abrió sus puertas en mayo de 2005, en un principio orientada a instalaciones llave en mano, pero los caminos naturales del mercado los llevaron a la distribución mayorista de productos, diferenciando claramente las carteras de clientes: por un lado, los clientes finales y por el otro los instaladores o integradores que tienen a la empresa como proveedora.

- ¿Cuáles son los principales rubros en los que trabajan?

- Trabajamos todos los rubros relacionados con la Seguridad Electrónica, Control de Accesos y Tiempo y Asistencia, Protección contra intrusos, Detección de incendios, CCTV, Monitoreo Urbano y Sistemas de Sonido. También estamos comenzando a trabajar líneas de productos exclusivas para el instalador.

- ¿Cuáles son sus canales de importación?

- Todos nuestros productos son importados, algunos importados directamente por nosotros, y otros a través de distribuidores en Argentina. Todos son de calidad y funcionamiento probado y tratamos de agregar valor a cada uno de ellos a través de un servicio de testeo previo y pos venta continuo.

- ¿Qué posición ocupa hoy la empresa en el mercado?

- Pese al corto tiempo que llevamos en el mercado, supimos lograr una posición junto a las principales empresas del rubro. En la actualidad, aeropuertos, subtes y hospitales, entre otros, cuentan con instalaciones llevadas a cabo con nuestros productos y servicios.

- ¿Comercializan sus productos de manera directa o a través de diferentes canales?

- En general los comercializamos en forma directa, tanto al público como al gremio. Pero tenemos una política de valores a través de la cual diferenciamos claramente al gremio del consumidor final. Nuestro objetivo no es competir con el instalador sino apoyarlo para que pueda ofrecer a sus propios clientes productos de calidad y un buen servicio. Esta diferenciación también está relacionada con los valores propios de la empresa. Creemos que el profesionalismo, la creatividad, calidad, flexibilidad e integridad son conceptos que dan valor agregado a cada proyecto que emprendemos, a cada sistema que instalamos y a cada solución que proveemos. Son valores que compartimos con clientes y proveedores, que forjamos en la práctica y que mantenemos día a día a través de cada uno de nuestros actos.

- ¿Cuáles con los principales servicios que ofrece la empresa?

- Los servicios que ofrecemos a nuestros clientes incluyen consultoría, el desarrollo integral de proyectos, proyectos llave en mano, servicios de mantenimiento preventivo, soporte postventa, stock permanente, envíos y despacho de mercadería, RMA rápidos.

- ¿Cuáles son los métodos de capacitación que ofrecen a sus clientes?

- La capacitación es un tema al que le damos especial importancia. A través de

cursos y charlas orientadas a tecnologías específicas, que son los principales métodos que utilizamos, ofrecemos a nuestros clientes un panorama claro de cada una de las tecnologías con las que trabajamos.

- ¿Cuál cree que será la evolución del mercado de la seguridad en general?

- Es un mercado en constante evolución. Durante el 2008 el monitoreo urbano comenzó a desarrollarse o abrirse a las pequeñas comunidades y seguirá haciéndolo y creciendo durante el 2009. Lo mismo ocurre con la Detección de Incendio, que consideramos es un mercado con gran potencial y muy poco trabajado, a diferencia de países europeos o Estados Unidos, donde se le da una importancia fundamental.

- ¿Qué rubro cree que tendrá mayor evolución?

- Sin dudas es CCTV el rubro que continuamente se encuentra evolucionando, se producen constantes mejoras en las tecnologías existentes y se trabaja en nuevos desarrollos. Todas estas características han marcado este rubro durante los últimos años

- ¿Cuáles son las perspectivas de la empresa dentro de ese mercado?

- La idea es continuar creciendo en el área de instalaciones y lograr un fuerte posicionamiento como distribuidores al instalador, respetando en este último caso la diferencia que existe entre el gremio y el consumidor final.

- ¿Cuáles son las estrategias de la empresa y qué expectativas tienen para este año?

- Uno de los proyectos es ampliar nuestro catálogo de productos orientado al instalador, incorporando nuevas importaciones y marcas exclusivas. En cuanto a nuestras expectativas son las de seguir creciendo en forma gradual, tal como lo venimos haciendo hasta ahora. ■