



info@vision-srl.com.ar

Visión Electrónica SRL

*Dedicada a la importación de productos para seguridad y videovigilancia, **Visión Electrónica** propone rapidez de respuesta y servicio posventa permanente. A un año de su nacimiento y con la experiencia de sus integrantes comienza a ganarse un nombre entre los usuarios.*

Foto: Néstor Mola, Socio, y Fernando Pereyra Puerto, Gerente

¿Qué es Visión Electrónica?

- **Visión Electrónica** es una empresa que tiene poco menos de un año en el mercado. Nos dedicamos a la importación directa de productos para seguridad electrónica, principalmente cámaras de televisión, control de accesos, etc. También brindamos servicio de instalación y mantenimiento de todos nuestros productos. Se trata de productos genéricos y por ahora no distribuimos marcas específicas.

- ¿Venden solo a instaladores?

- Trabajamos tanto con el consumidor final como con los instaladores en los tres rubros, tanto CCTV como control de accesos y alarmas. Apuntamos a los tres mercados ya que recién estamos iniciando nuestra actividad como empresa, si bien tenemos casi 20 años de experiencia en el rubro.

- ¿Cuál creen que es el rubro con mayor potencial de crecimiento?

- Creemos que CCTV va a ser el rubro de mayor crecimiento en el consumo. Es un canal de ventas todavía poco explotado, principalmente el sector domiciliario y de la pequeña y mediana industria o comercio. Creemos que ese segmento consumidor todavía no tiene muy en claro cuales son las ventajas de tener instalado un sistema de videovigilancia y por eso apuntamos a enfocarnos en esa dirección.

- ¿Cuáles son las estrategias para llegar a ese segmento del mercado?

- La manera de llegar a esos clientes es dando a conocer nuestras soluciones. Mostrarle al potencial cliente lo que puede hacer a través de un equipo de CCTV, que no necesita de una solución costosa para lograr seguridad sino que con una inversión rentable puede obtener muchos beneficios. La idea es que puedan ver una solución en marcha para luego poder proyectar el sistema que pueda serles útil.

- ¿Cuál es el proyecto de empresa?

- Nuestra idea es comenzar a crecer hasta poder transformarnos en un referente

en la distribución de productos de primera calidad, aunque siempre nos interesó también la instalación de soluciones de seguridad. Primero nos vamos a enfocar en la distribución y luego veremos si sumamos unidades de negocios. En cuanto a los productos, si bien estamos trabajando por ahora con genéricos importados no descartamos en el futuro alguna alianza con marcas de renombre para la representación o distribución de sus productos.

"La rapidez de respuesta y el servicio de posventa son hoy una prioridad para el cliente. Darle todo el soporte posterior a la venta, enseñarle que es lo que compró y que utilidad extra puede brindarle"

- ¿Qué conocimiento y visión tienen del mercado de la seguridad?

- En la actualidad el mercado está bastante bien surtido de marcas, distribuidores e instaladores pero siempre queda algún segmento poco satisfecho o descuidado por la mayoría. Por eso es que siempre es posible el nacimiento y crecimiento de empresas como la nuestra, que apunta a un sector consumidor poco explotado. Por otra parte la tecnología brinda día a día nuevas herramientas para lograr esos objetivos, a través de soluciones más completas con inversiones poco importantes pero de calidad.

- ¿El mercado sigue hoy activo o se retrajo?

- Creemos que hoy estamos en una meseta, donde no hay demasiado consumo por parte del público o consumidor final. Quizá sí está un poco más movido el sector del pequeño o mediano empresario, que ve en las soluciones de CCTV una herramienta eficaz no solo como sistema de seguridad sino también en aplicaciones como control de los procesos productivos, de personal, etc.

- ¿Cuál consideran que es su diferencial como empresa?

- Tenemos experiencia previa en el rubro y trabajamos con productos de buena calidad, importados directamente, lo cual nos permite ser competitivos en costos. Por otro lado, no tenemos todavía una estructura costosa y eso nos da mucho margen y rapidez para dar respuestas a las necesidades del cliente. Otra ventaja fundamental es la atención que le brindamos al consumidor: cuando habla con la empresa trata hoy con pocas personas y no hay filtros; no tiene que pasar por una telefonista para llegar a un vendedor que luego le pase con alguna área específica. Acá tratamos de manera directa con la gente, los conocemos y sabemos qué es lo que necesitan sin necesidad de intermediarios.

- ¿Qué necesidades ven en los clientes?

- La rapidez de respuesta y el servicio de posventa son hoy una prioridad para el cliente. Darle todo el soporte posterior a la venta, enseñarle que es lo que compró y que utilidad extra puede brindarle, apoyarlo técnicamente en todo momento. Por otra parte, el cliente no quiere una empresa que le diga "para tal proyecto llévase tres de esto, dos de esto, etc." y esa es otra de nuestras características. Si viene un cliente que quiere comprar cinco cámaras para cubrir tres puertas, nosotros se las podemos vender pero no sería honesto. Nuestra función es explicarle que para lograr sus objetivos no necesita comprar por comprar sino que existe una solución a medida que requerirá de una menor inversión pero será funcional a sus necesidades.

- ¿Cuáles son las expectativas mirando al futuro?

- Como toda empresa, ya sea nueva o de trayectoria en el mercado, nuestra aspiración personal es la de crecer continuamente aunque la realidad del país, y del mundo en general, indica que estamos en una meseta. Creemos que en la segunda mitad del año comenzará a modificarse el comportamiento del mercado y ahí comenzaremos seguramente a crecer. ■