

Electrosistemas de Seguridad

Nacida como empresa en plena crisis de 2001, la constante búsqueda de mejores opciones para sus clientes y de equipamientos de última generación para instalaciones de CCTV, Electrosistemas logró consolidarse en el mercado, convirtiéndose hoy en un referente indiscutido en la importación y distribución de productos para el sector.



Staff

Empresa

Electrosistemas de Seguridad SRL

Gerencia General

Ing. Roberto Junghanss

Administración

Solange Mazzeo

Soporte Técnico

Oscar Perán Nova

Expedición y Logística

Sebastián Peregrina

Importaciones

Diego Tenerello

Control de Calidad

Juan Carlos Zarba



Recepción

El ingreso para clientes se hace a través del primer mostrador, desde donde se accede luego al showroom.

Aunque inició sus operaciones en 1998, llevando adelante instalaciones de sistemas de seguridad electrónica, fue recién en 2001 -en el marco de la crisis económica e institucional de nuestro país- cuando Electrosistemas nació al mercado como proveedor de equipos enfocados en el área de CCTV. Desde entonces su crecimiento fue exponencial y sostenido, lo que posibilitó que hoy sea uno de los referentes nacionales en la importación y distribución de productos y cuenta con edificio propio, de amplias y có-

modas instalaciones.

La mudanza se llevó a cabo el año pasado en un escenario global que, nuevamente, no parecía el más adecuado: la gran crisis de los mercados globales sumada a la retracción de todos los mercados no parecían el marco adecuado para la expansión. Roberto Junghanss, Gerente General de Electrosistemas, nos brinda su visión acerca de ese momento de la empresa en particular y del mercado en general: "Pese a la crisis global el gigante asiático siguió en marcha ya que si bajara su rit-

mo de producción incrementaría el nivel de desempleo, provocando una caída en la productividad y la consiguiente reducción de los precios internacionales. Aunque en mercados internacionales se notó un poco la crisis, en Argentina el negocio del CCTV no se retrajo demasiado y hoy está en el ascenso de la curva. Quizá es un poco más lenta que años anteriores, pero no se detuvo ni se detendrá al menos hasta 2012, año en el que podría entrar en una meseta".

Continúa en página 66

Timeline

1998

Electrosistemas inicia su operación con instalaciones de sistemas de seguridad electrónica. Capacita a su personal en empresas como Sensormatic (USA), Gamewell (Ashland, USA), Bosch Telecom. (Munich, Alemania), SafeTech (Kansas, USA).

2001

Se asocia con SYR SRL para la instalación y puesta en marcha de diversos sistemas, principalmente de CCTV en áreas industriales de alta complejidad. Allí la empresa adquiere la experiencia de obra y empieza a implementar sistemas digitales con transmisión IP, poco conocidos aún en el mercado.

2003

Inicia sus importaciones con placas de captura JATEL (Korea), cámaras CCD Topica (Taiwán), sistemas matriciales LILIN y domos de alta velocidad SAE (ShenZhen ALEC, China). Estos productos le dan un valor agregado a sus obras, con prestigiosas marcas y mayor competitividad.

2005

Con el transcurso del tiempo sus obras de instalación van siendo cada vez más conocidas por sus colegas, quienes empiezan a adquirir productos de CCTV del importador en forma directa, cuyo mayor valor agregado fue y sigue siendo el amplio conocimiento técnico.

Viene de página 64



Administración

Solange es la encargada de recibir la primera consulta del cliente, para luego derivarlo al área correspondiente.



Showroom

Todos los productos comercializados por Electrosistemas están expuestos -y en funcionamiento- en el showroom.

Esa lectura del mercado tiene su correlato en la decisión tomada por la empresa: redoblar la apuesta, consolidar definitivamente su nombre en el mercado y prepararse para lo que vendrá. "Según nuestra opinión, aquellas empresas que ya tengan su estructura armada, un correcto desarrollo de sus productos, disponibilidad de stock y sólido conocimiento técnico podrán ser competitivas cuando se reactive la demanda en nuestro país, que ciertamente será en el corto plazo", explicó Junghanss.

Importación y mercado

En época de mala fama para la importación asiática, Electrosistemas confió plenamente en el origen de sus productos y buscó perfeccionar aún más su oferta. Para lograrlo fue al origen de la producción. "Los primeros viajes fueron un poco a ciegas, era meterse en

una cultura de negocios totalmente desconocida, en un continente en el que el idioma inglés es una rareza y el español totalmente desconocido. Fue un trabajo de hormiga: visitar exposiciones, ver productos, probarlos, ir a las fábricas... La convicción de que era la única manera de conseguir lo mejor para nuestros clientes fue el motor que impulsó estos viajes", cuenta el Gerente de la empresa acerca de las primeras incursiones en tierras chinas.

Esa convicción hoy está dando sus frutos. El feedback permanente logrado con sus proveedores hicieron que Electrosistemas pueda ofrecer hoy productos de última generación, de óptima relación costo beneficio y con un bajísimo nivel de falla.

Esta calidad se tradujo en la aceptación por parte del mercado, en sostenido crecimiento.

"El mercado sigue evolucionando, tanto en su demanda

como en su especialización y hay escenarios propicios para el crecimiento. Por ejemplo, el interior del país, donde regiones puntuales están creciendo de manera acelerada", explica Junghanss.

¿Cuáles serán las claves para competir exitosamente?

"La preparación desde el punto de vista técnico, desde el aspecto comercial y, fundamentalmente, desde los valores de la competencia. No es casualidad que empresas de conocida trayectoria ofrezcan un mismo nivel tecnológico en sus productos y cuando compiten entre sí por un cliente, por ejemplo, lo hagan con las mismas armas y oportunidades, dejando en el cliente la elección de su proveedor. Después cada empresa se encargará de fidelizarlo o no, pero las oportunidades las tuvo", concluyó el Gerente de la empresa.

Continúa en página 68

Roberto Junghanss,
Gerente general



Las claves del éxito

Electrosistemas Argentina, según su antigua denominación y nombre fantasía, nació prácticamente en plena crisis económica del 2001. A pesar de ello, y gracias a la voluntad de las partes integrantes de llevar

adelante la operación de una empresa diferenciada en el mercado de la seguridad electrónica, tuvo un permanente crecimiento, tanto en productos como en servicios. "Estoy seguro de que la constante innovación y búsqueda del mejor producto, con la mejor relación costo performance, fue el factor decisivo que nos catapultó a ubicarnos entre las empresas líderes del mercado, no solo en volumen sino en soluciones integrales y modernas del

CCTV", señala el **Ing. Roberto Junghanss**.

Por su parte, **Diego Tenerello**, responsable del Desarrollo de Productos y Gestión de Importaciones de la empresa, destacó: "Pienso que la decisión estratégica de haber enfocado los objetivos de la empresa en la comercialización exclusivamente al gremio profesional del CCTV de media y alta gama, fue otro factor preponderante para la fidelización de las relaciones comerciales de Electrosistemas."

"Es fundamental contar con un sólido conocimiento teórico del producto y sus prestaciones. Sumando esto a la experiencia práctica en obra, nos permite brindar a nuestros clientes un soporte técnico de primer nivel, mediante el cual ellos se sientan seguros del producto, respaldados en la implementación y satisfechos de consagrar un negocio exitoso", describió **Oscar Perán Nova**, responsable de la Capacitación y Soporte Técnico de la empresa.

2006

Se dedica con exclusividad a la distribución de productos de CCTV en forma directa al gremio. Comienzan las operaciones de distribución al interior del país. Se forma una red de *dealers* con la que se alcanza un total de 170 clientes distribuidos por todo el territorio nacional.

2007

Se inicia una serie de viajes al continente asiático para reforzar las relaciones con los proveedores, negociación de volúmenes, aseguramiento de la calidad y enriquecimiento de productos. Se logra la distribución exclusiva para Argentina de NETVISION y UTP-VIDEO.

2008

Crece la demanda de productos CCTV, y la empresa suma accesorios, para lo se expande con nuevos canales de distribución. Firma un acuerdo de distribución exclusiva con VIDEOTRONIK HK Ltd. y recibe la mención *Top Dealer Award* de Chongqing Netvision Co.

2009

La demanda de mayor espacio para el stock y confort para la atención de clientes junto a la necesidad operativa de un mejor manejo del estibaje, motiva la mudanza de sus oficinas y depósitos a la zona de Villa Lynch, con un mucho mejor, fácil y ágiles accesos.

Historia, presente y recorrido por sus instalaciones

Viene de página 66



Entrada vehicular

La carga y descarga de mercadería se lleva a cabo con total seguridad en el amplio espacio destinado en el corredor central de la planta baja.



Sala de capacitación

Ubicada en el primer piso, la sala de capacitación fue recientemente inaugurada. Cuenta con amplias comodidades y moderna tecnología para la exposición del disertante.



Laboratorio

Aquí se testean todos y cada uno de los productos provenientes de la importación, garantizando su buen funcionamiento y calidad al cliente.



Depósito

En dos plantas se estiba toda la mercadería, separada y seleccionada por tipo de producto, para maximizar la eficiencia en la preparación y despacho de pedidos.

Orígenes y presente

"La empresa apunta a estar entre las líderes del mercado local, brindando a sus clientes un apoyo constante. Para ello es fundamental contar con un grupo humano capaz de comprender los cambios que se generan constantemente y acompañar diariamente esos cambios. Permanentemente la empresa se encarga de mejorar sus desarrollos y ofrecer a sus mercados los últimos cambios a nivel internacional en materia tecnológica enfocada al CCTV".

Así describía Junghans los proyectos y expectativas que centraba en Electrosistemas, una empresa que inicialmente estaba conformada por personal altamente capacitado en obras civiles y cableados y luego, dada la convergencia tecnológica, enfocó su negocio en los sistemas de CCTV digitales.

En la actualidad la empresa

concentra el área de Networking (Redes IP) junto a la de Seguridad Electrónica en una única unidad de negocios enfocada a las soluciones en CCTV Digital.

El personal de Electrosistemas está altamente capacitado para brindar tanto el mejor asesoramiento técnico-comercial, como para buscar junto al instalador o integrador la mejor solución de instalación y puesta en marcha de su necesidad. "Nuestra misión es satisfacer aquellas necesidades del mercado relacionadas al soporte técnico, y que el profesional encuentre en Electrosistemas el partner que lo ayude a alcanzar el objetivo de su negocio", explica el Gerente General.

Permanentemente la empresa se encarga de mejorar sus desarrollos y ofrecer a sus clientes los últimos cambios a nivel internacional en materia tecnoló-



gica enfocada al CCTV. Gracias a eso se posicionó como referente en el sector y le permitió un crecimiento tal que en la actualidad, cuenta con un edificio propio de más de 600 metros cuadrados en tres plantas, destinados a depósito, showroom, sala de reuniones y capacitación, entre otras comodidades.

Ubicación

Electrosistemas está ubicado en la calle Laprida (calle 2) 4034 de Villa Lynch, Partido de San Martín, una zona dominada por complejos fabriles y talleres.



Cómo llegar

- **En tren:** Ferrocarril Urquiza (ramal Federico Lacroze-Gral. Lemos) hasta Estación Coronel Lynch. Ingresar por pasaje lindero a la cancha del club Urquiza, que desemboca en calle Laprida; por ésta dos cuadras en dirección a Gral. Paz.
- **En auto:** Desde capital, directamente por Av. Lib. Gral. San Martín, cruzar Av. Gral. Paz y por Rap. Del Líbano hasta Monteagudo, intersección de Laprida. Desde Provincia: por Av. Gral. Paz hasta bajada de Monteagudo, que coincide con Laprida al 4000.
- **En colectivo:** Líneas 21, 28, 57, 105, 107, 111, 114, 117, 123, 161, 16 (R90) y 190

+ Datos de Contacto

- **Tel/Fax:** (54 11) 4713-8899 / 4713-5550
- **Página web:** www.electrosistemas.com.ar
- **e-Mail:** ventas@electrosistemas.com.ar

Recorrida

Electrosistemas de Seguridad srl. cuenta con dos ingresos a sus instalaciones: uno peatonal y otro vehicular, ambos sobre calle Laprida (calle 2). Por el primero se llega a la recepción, donde el cliente será atendido por personal administrativo y luego derivado al área específica según sus requerimientos. El acceso vehicular está pensado tanto para la carga como descarga de mercadería y es utilizado, según la ocasión, por personal de la empresa y clientes.

Una vez en el interior de la empresa, en una misma planta se encuentran el área de administración y el showroom-. A continuación, dividido por una reja de seguridad, se encuentra el depósito y al área técnica, donde se testean todos los productos que ingresan de la importación.

En el primer piso, en tanto, se encuentran las oficinas de gerencia y, a continuación, la sala de capacitación y reuniones, dotada de todas las comodidades necesarias para el cliente.