

## Microcom

## Más beneficios para sus clientes

El distribuidor mayorista anunció un programa apostando al crecimiento de sus operaciones y de sus clientes. El mismo empezó a funcionar durante julio y se exigen requisitos menores que en los bancos, con una tasa más accesible.

El distribuidor mayorista **Microcom** anunció un nuevo plan de financiamiento para sus clientes, con el objetivo de ofrecer otras oportunidades de negocios. La firma permitirá financiar operaciones a 120 días, con cupos limitados.

Desde la empresa explicaron que la idea de crear un proyecto de este tipo surgió a partir de la evaluación de las necesidades del mercado caracterizado por la escasez de financiación en plazos superiores a los 30 días.

Con esta iniciativa, Microcom ofrece a sus clientes la posibilidad de acceder a un plazo

de 120 días directos para cumplir con sus requerimientos crediticios. A través de esta herramienta, creada y administrada conjuntamente con una firma de consultoría y auditoría de clase mundial, se otorgan facilidades de pago con menos requisitos que los bancos, con una tasa más accesible.

Este plan tiene como objetivo permitir la concreción de proyectos medianos y grandes, y funcionará con todas las marcas que comercializa el mayorista. Los montos que se manejarán se aproximan a los 20 mil dólares, con un pago único a 120 días. Todos los clientes que quieran acceder a



esta financiación, deberán contar con una calificación de riesgo aprobada para tal fin.

## Electrosistemas de Seguridad S.R.L.

## Nueva sucursal en Córdoba

Lo que se inició como un proyecto, hoy es una realidad: **Electrosistemas de Seguridad S.R.L.** inauguró, el 1 de septiembre, sucursal en Córdoba. El evento fue presenciado por invitados especiales, quienes luego disfrutaron de la cata de selectos vinos y se deleitaron con menús típicamente regionales de la zona. La nueva sede está ubicada en la Av. Juan B. Justo 2236 de la Capital provincial y es una muestra más del crecimiento de la empresa, que se destaca en el mercado del CCTV nacional desde hace más de 10 años, con 5 años específicamente de presencia en Córdoba.

Una atención más cercana y directa, además de la posibilidad de entregas inmediatas en forma local, es lo que hoy ofrece la nueva sucursal. Este nuevo punto de venta refuerza

la presencia de Electrosistemas en la región, ya que hasta ahora la empresa líder en CCTV atendía a sus clientes en esta ciudad a través de su representante.

Durante la reunión, el gerente de ventas regional, y flamante socio de la empresa, el Sr. Luis Tellería, realizó la apertura del local, augurando éxitos al resto de los presentes, participes de este nuevo emprendimiento.

"Nos enfocamos a la tarea de llevar todos nuestros servicios de valor agregado a los clientes más alejados, con el compromiso de servicio enfocado en sistemas eficientes y de calidad para beneficio del sector profesional del CCTV en general", expresó.

Los actuales clientes han visto con buenos ojos este proceso de apertura. Según el Ing. Roberto Junghanss, las expectativas

han sido superadas porque la afluencia de clientes se ha duplicado; así que la aceptación es alta. "Definitivamente expandimos en el interior fue un acierto", subrayó.

La apertura de la nueva sucursal es una clara señal de que los directivos están apostando y confiando en esta zona del país. Los gerentes de la entidad incluso anunciaron la decisión de -en breve- habilitar otras tres sucursales en puntos estratégicos. Entre ellos, un nuevo local en el centro de la ciudad de Mendoza y otro en la periferia de Rosario.

"Esto es más que una apuesta. Creemos en esta región, creemos en el país y en su principal recurso, que es el sector de la seguridad electrónica. Por todo esto, estamos ampliando nuestra presencia en la zona", justificó Junghanss.



## X-28 Alarmas

## Lineup 2011

**X-28 Alarmas**, empresa nacional fabricante de productos y sistemas de alarmas vehiculares y residenciales, llevó a cabo el 8 de agosto la presentación de su nueva línea de productos: la línea de *Central MPHX*, un nuevo concepto en monitoreo de alarmas.

El evento se llevó a cabo en el Salón Buen Ayre del Hilton Buenos Aires, ubicado en Puerto Madero, el día en que la empresa cumplió 27 años de presencia ininterrumpida en el mercado. Directivos y personal de X-28 compartieron la jornada con clientes, amigos e invitados

especiales, que cerraron la velada con un cóctel y un show en vivo de Javier Calamaro.

La jornada comenzó con una breve presentación de X-28 como empresa, a cargo de Sergio Caride, Director Comercial de la firma, quien luego de la introducción presentó a los oradores de la jornada, encargados de dar a conocer a los presentes la nueva tecnología y las capacidades de la novel línea de productos.

Finalizada la presentación, llegó el momento de los festejos y de compartir entre los presentes el lanzamiento en un clima de camaradería.

