

# J&M Seguridad y Sistemas

Entrevista a Marcelo Merchan, Socio

*Creada en 1990 con el fin de brindar sistemas monitoreados radiales, la empresa creció a través de los años, logrando un sistema totalmente confiable. Uno de los socios cuenta sobre los inicios y el presente de la empresa.*

“ J&M Seguridad y Sistemas nació en Bragado hace más de 22 años, con la intención de solucionar el problema de comunicación de las alarmas domiciliarias con el usuario, cuando al ser instaladas en quintas alejadas del casco urbano la sirena no cumplía con su objetivo disuasorio. Luego de algunas pruebas, logramos mediante equipos comerciales, transmitir el disparo al usuario. Como meta, nos propusimos crear el sistema radial de monitoreo más seguro que pudiéramos lograr”, explica Marcelo Merchan, uno de los socios de la empresa acerca de los inicios.

## - ¿Por qué eligen fabricar?

- La elección de fabricación la tomamos naturalmente, ya que decidimos crear nuestro sistema en un momento que no existía un producto para nuestras necesidades. Si bien fabricar nunca nos ha sido fácil, fue un proceso lento, ya que nunca dejó de ser una empresa familiar y con no demasiados recursos económicos. Nunca incluimos capitales externos y logramos con mucho esfuerzo una empresa autosustentable, que a pesar de las durezas económicas sufridas, nos permitieron mantener bases sólidas para seguir desarrollando nuestros propios productos.

## - ¿Están dadas las condiciones para continuar por este camino?

- Las condiciones de fabricación a nivel nacional no son las más favorables con vista a futuro, ya que cada paso dado en cualquier sentido, económico o social, representa infinidad de problemas a resolver, lo que hace que cualquier proyecto deba reverse infinidad de veces para poder llevarlo a la práctica.

## - ¿Cómo ve la actualidad del mercado monitoreo vía radio?

- Creemos que las condiciones para este tipo de sistema son las mejores, ya que por costo y beneficio siempre representa una ventaja,



[info@seguridadysistemas.com.ar](mailto:info@seguridadysistemas.com.ar)



*“Es un gran desafío para nuestra empresa, pensando en el futuro, dar a conocer nuestra empresa y lograr posicionar nuestra marca y productos en un mercado tan competitivo. Estamos trabajando para lograrlo”*

tanto para el proveedor del servicio de monitoreo como para el cliente final. Siempre apuntamos a la estabilidad y seguridad del sistema, algo que se logra permitiendo al proveedor no depender de terceros en la parte más importante del monitoreo, que es el enlace entre la base y las centrales domiciliarias.

## - ¿Cuáles son los parámetros de competencia contra sistemas que utilizan otro tipo de tecnología?

Algunos de los parámetros que consideramos muy competitivos son no tercerizar o dejar en manos de una compañía ajena la comunicación de la base y la central domiciliaria o viceversa, además de la velocidad de transmisión de los equipos radiales para monitorear el estado completo de los equipos remotos. También consideramos el informe en tiempo real de los distintos disparos generados, el control de armados y desarmado del sistema realizado por el usuario, información instantánea de corte de CA, estado de batería, etc., y el envío de información ilimitado, ya que la capacidad de transmisión y recepción es enorme en comparación a cualquier otro método de monitoreo.

## - ¿Cuáles son los principales requerimientos en cuanto a servicios?

- En general, implementar un sistema seguro y estable para minimizar

los costos de mantenimiento y supervisión. Siempre hemos trabajado codo a codo con nuestros clientes, aceptando críticas y escuchando sus opiniones. Las mismas son evaluadas y muchas veces implementadas en las actualizaciones que realizamos en nuestros sistemas.

## - ¿Cómo instrumentan el servicio posventa?

- Centralizamos en nuestra empresa el servicio posventa. Ponemos a disposición líneas telefónicas fijas para todas las consultas, líneas celulares directas con nuestro departamento técnico y atención a través de nuestra página de internet. Si es necesario, viajamos a resolver el problema que nuestro cliente no pueda por sí mismo solucionar.

## - ¿Cuál es la actualidad del mercado de la seguridad en su región?

- Aunque lentamente, se encuentra en expansión. Creemos que el cliente final es cada vez más exigente y más comprometido con su seguridad. Esto hace que intente implementar distintos tipos de productos, que le puedan brindar la tranquilidad que está buscando.

## - ¿Proyectan desarrollar nuevos productos?

- Tenemos nuevos productos para lanzar al mercado, de los cuales muchos están en fase de desarrollo. Momentáneamente, estamos enfocados en maximizar el rendimiento de nuestros actuales productos.

## - ¿Qué proyección tienen como empresa dentro del mercado local?

- Somos una marca reconocida en la zona y con muchos años ofreciendo el servicio de monitoreo radial, avalados por muchos sistemas en funcionamiento desde hace más de diez años. Estamos trabajando con distintos municipios y sus policías para implementar nuestro sistema integrando nuestra tecnología con la infraestructura policial. ■