

ISSA Pelba

Productos y servicios en la zona norte bonaerense

Nacida hace poco más de un año como desprendimiento del Grupo Pelba, la empresa está enfocada en cubrir la demanda de productos de CCTV en un mercado que cada vez exige mejor tecnología y mayores prestaciones.



Desde hace poco más de un año, la zona norte bonaerense cuenta con un nuevo distribuidor de tecnología asociada a la seguridad: ISSA Pelba, desprendimiento del Grupo Pelba, especializado en domótica y CCTV.

Hablamos con Mariano Periotto, uno de los directivos de ISSA Pelba, acerca del nacimiento y proyección de la compañía.

- ¿Qué es ISSA Pelba?

- ISSA Pelba es parte del Grupo Pelba, cuyos orígenes se remontan al año 1982. Nació como consecuencia de la demanda de los clientes del grupo, que requerían una especialización en áreas que hasta ese momento eran unidades de negocio dentro de la compañía. Así, nos iniciamos en la domótica con los productos IHaus de Cambre, a los que luego les agregamos los sistemas de seguridad.

- ¿En qué momento decidieron que la unidad de negocios de CCTV pasara a ser una empresa independiente?

- ISSA Pelba está radicada en Pilar, provincia de Buenos Aires. Existe una gran demanda de distintos equipos y sistemas, liderada por los clientes industriales presentes en el parque industrial de Pilar y los countries de la zona, además de los clientes comerciales

y residenciales. Asimismo, las localidades vecinas como Garín, Tortuguitas, Pacheco y Escobar generan una demanda importante en CCTV. Con el tiempo hemos observado que también nos eligen clientes de otras zonas y del interior bonaerense (que no desean ingresar a la ciudad de Buenos Aires por cuestiones de tránsito) ya que, si bien hacemos entregas a todo el país, pueden ahorrar tiempo retirando la mercadería gracias a nuestra estratégica posición sobre Panamericana, km 55.

- ¿Cómo seleccionan a sus proveedores?

- En lo que se refiere a CCTV, distribuimos Dahua y Hikvision. La elección fue sencilla: con ellos ofrecemos una excelente relación precio-calidad. Además, ambas marcas poseen un producto para cada necesidad y aplicación. También comercializamos los porteros visores de Dahua, Commax y próximamente los de Cambre. A eso sumamos una oferta complementaria en iluminación, ya que somos especialistas en dispositivos lumínicos de apoyo para proyectos de CCTV.

- ¿Sólo se enfocan en CCTV?

- Iniciamos la empresa con oferta en CCTV, pero por pedido de nuestros clientes en búsqueda de soluciones integrales,

comenzaremos en breve a trabajar con primeras marcas en sistemas de alarmas, control de acceso e incendio.

- ¿Tienen pensado incorporar nuevas marcas?

- No en materia de CCTV, ya que estamos muy satisfechos con el apoyo y soporte de las marcas que distribuimos. Sí estamos desarrollando nuevas alianzas para los otros segmentos de seguridad electrónica.

- ¿Qué servicio ofrecen a sus clientes?

- Nos orientamos a la atención de integradores. Recibimos proyectos y consultas sobre cómo implementar un sistema de videovigilancia, pero los derivamos siempre a nuestros clientes. Es una manera de no competir con ellos y mantener una colaboración estrecha, estableciendo una relación en la que ambas partes puedan salir ganando.

- ¿Cuáles son las expectativas de la empresa para este año?

- Somos optimistas y prevemos una proyección de crecimiento de al menos un 30% para este año. Si bien las condiciones económicas y las relativas a las importaciones aún no están estabilizadas, ya se percibe un notorio movimiento, que creemos va a contribuir al crecimiento de la empresa. ■