

Concebida para satisfacer las necesidades del mercado en lo referente a ingeniería y soluciones en seguridad, **Isolse** mantuvo un crecimiento sostenido en los últimos años. Para el futuro planea incorporar nuevas líneas de productos ampliando su oferta de servicios.

## "Las empresas hoy pueden crecer"

### - ¿Cómo nació la empresa?

(Ramiro Arleo) - Después de más de 10 años trabajando en el mercado de detección y extinción de incendio, con Hugo sentimos la necesidad de poner en marcha nuestro propio emprendimiento. Sabiendo que nuestra amistad estaba por sobre los negocios, logramos, en un ámbito de confianza y excelente clima laboral, cimentar las bases de nuestra nueva empresa. Comenzamos con nuestro proyecto en 2003, una época bastante complicada por la fuerte crisis que vivía nuestro país, y de a poco, basándonos en una atención cordial y el respeto por nuestros clientes fuimos creciendo con un muy buen ritmo hasta posicionarnos entre los principales importadores de productos para detección de incendios.

(Hugo Panero) - Cuando comenzamos nuestra actividad lo hicimos en una pequeña oficina y con mucho trabajo y esfuerzo fuimos creciendo. El fruto de ese crecimiento comenzó a verse en septiembre de 2004, cuando inauguramos nuestras nuevas oficinas en Boedo, nuestra actual casa. Este cambio nos permitió desarrollar en forma más cómoda y eficiente nuestro trabajo, atendiendo mejor a nuestras clientes y amigos.

### - ¿Cuál es el principal foco de negocios de Isolse?

(Hugo Panero) - Como lo indica nuestro nombre, Ingeniería y Soluciones en Seguridad, la idea de la empresa es brindar soluciones integrales en seguridad.

Comenzamos como una empresa estrictamente de Detección y Extinción fija de Incendios y luego incorporamos a nuestro portafolio, mediante alianzas estratégicas con distintas firmas, sistemas de CCTV y Extinción de Incendio por agua. La idea es ofrecer a nuestros clientes soluciones de seguridad lo más amplias posibles sin perder de vista los criterios técnicos necesarios para un asesoramiento adecuado.

### - ¿Qué servicios brindan a sus clientes?

(Ramiro Arleo) - Nuestra intención es brindar un servicio integral a nuestros clientes. Por eso es que desde el asesoramiento inicial de un proyecto hasta el mantenimiento preventivo y correctivo de los equipos, tratamos de abarcar todas las áreas. Asesoramos desde el inicio al cliente para ofrecerle la mejor opción de elementos de seguridad para su proyecto, lo ayudamos en la ingeniería, y una vez finalizado y funcionando el mismo, le brindamos un soporte técnico permanente, que va desde la reparación hasta el mantenimiento de los sistemas.

(Hugo Panero) - Como sabemos que, en la actualidad, poner en marcha un sistema de seguridad implica una inversión importante y la reposición de elementos defectuosos o que no funcionen correctamente genera costos extra muchas veces no contemplados, les ofrecemos a nuestros clientes la reparación de estos equipos para lograr un óptimo funcionamiento con el menor costo posible.

### - ¿Cuáles son las marcas que comercializan?

(Ramiro Arleo) - Actualmente somos Representantes para Argentina de *Apollo Fire Detectors*, una compañía inglesa posicionada como el segundo fabricante a nivel mundial de dispositivos para detección de incendios, con presencia en más de 70 países y una producción anual que supera los 3 millones de detectores. También representamos para nuestro país a *Airsense Technologies*, uno de los principales fabricantes del mundo de Detectores de Humo por Aspiración.

(Hugo Panero) - Por otra parte, y entre los proyectos de la empresa para el futuro inmediato, estuvimos en la feria SICUR, realizada en febrero en España, donde nos pusimos en contacto con algunos fabricantes de productos relacionados con nuestro mercado y con los cuales estamos cerrando algunos acuerdos de distribución que ampliarán nuestra oferta y variedad de productos.



Hugo Panero y Ramiro Arleo,  
Socios Gerentes de Isolse

### - ¿Cómo ven el mercado, relacionado con el rubro al que se dedican?

(Ramiro Arleo) - Después de la crisis de 2001, cuando el nivel de inversión y actividad tocó su punto más bajo, el mercado fue creciendo lentamente. Quizá en la década del '90 el gran impulso fue gestado por las "nuevas privatizadas" y el desembarco de las más importantes empresas internacionales en el área de servicios. Creo que hoy, el crecimiento se está dando por la sumatoria de inversión de empresas más pe-

queñas, que ayudadas por la exportación y por el aumento de la demanda nacional y sumando el tipo de cambio, han logrado restablecer sus operaciones y comenzaron a desarrollar sus negocios nuevamente.

### - ¿Cuál es la proyección de este mercado?

(Hugo Panero) - Las variables macroeconómicas y la sensación general es que, como mínimo, el país va a seguir creciendo. Quizás el ritmo sea un poco más moderado que el actual, pero estamos confiados en que mientras este crecimiento sea sostenido en el tiempo, podremos acompañarlo como lo venimos haciendo hasta ahora.

### - ¿Cuáles son, desde el punto de vista personal, las expectativas para el futuro de la empresa?

(Ramiro Arleo) - Personalmente, creo que hemos recorrido recién una corta parte del camino, pero estoy seguro que lo hemos hecho a paso firme. En el futuro, seguiremos manteniendo la relación de respeto y honestidad con nuestros clientes y amigos y eso nos permitirá continuar creciendo.

(Hugo Panero) - Estoy de acuerdo con Ramiro, crecimos ininterrumpidamente, pero responsablemente, sin desmesuras, lo que nos ha permitido encarar proyectos cada vez más importantes. No me cabe la menor duda que hoy **Isolse** es uno de los referentes del mercado; el trato responsable, saber escuchar y responder con soluciones es lo que nos va a mantener en la senda del crecimiento. ☑