



Mendoza Seguridad

Entrevista a Luis Eduardo García Centurión

Desde hace unos 15 años, Mendoza Seguridad importa y distribuye productos para seguridad electrónica. En los últimos años, se dedicó casi exclusivamente a potenciar su relación con Risco Group, alianza con la cual proyecta un crecimiento sostenido en el mercado.

Nacida como importadora de productos de audio y comunicaciones, Mendoza Seguridad se enfocó en la seguridad electrónica, potenciando sus posibilidades en el mercado gracias a su alianza con Risco Group. Luis Eduardo García Centurión, fundador de la compañía, nos cuenta acerca de la actualidad y proyectos para los próximos años.

- ¿Cuánto hace que se formó la empresa y a qué se dedicó en sus inicios?

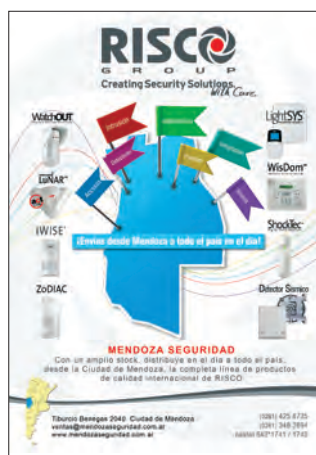
- La empresa se formó hace unos 15 años, importando diversos productos, entre ellos, sistemas de audio y sistemas de comunicaciones. Posteriormente, comenzamos a incorporar el segmento de la seguridad electrónica, también a través de la importación de varias marcas. Después de vincularnos con la fábrica israelí Risco Group y su línea de productos Rokonet, fuimos dejando de lado otras líneas para enfocarnos exclusivamente en esta compañía.

- ¿Solo distribuyen productos y sistemas importados o también comercializan industria nacional?

- Hoy nos especializamos únicamente en la importación y distribución de productos de alta eficiencia y tecnología, teniendo muy pocos productos nacionales entre nuestras ofertas.

- ¿Cuáles son los principales requerimientos de sus clientes en cuanto a servicios?

- Entendiendo la velocidad y dinámica que el mercado de la seguridad necesita, nos esmeramos en tener stock permanente de toda la línea de Risco Group y realizamos entregas en todo el país de manera inmediata. Esto significa que cualquier pedido ingresado hasta el mediodía, se despacha en el día, ofreciéndole a nuestro cliente prontitud en la recepción de la mercadería.



- ¿Ofrecen capacitación a los usuarios?

- Hoy la capacitación la ofrecemos por medio de Risco Group, a través de su personal en Argentina, Miami o Israel, quienes atienden y asesoran en forma inmediata a nuestros compradores en cualquier inquietud o necesidad técnica.

- ¿Solo venden productos y sistemas o también se dedican a la elaboración y ejecución de proyectos de seguridad?

- Elaboramos proyectos de seguridad a medida de cada empresa. Para esto contamos con personal propio y colaboración permanente del grupo de trabajo de Risco, quienes están a disposición para cualquier desarrollo que requiera la empresa. Participamos en proyectos residenciales del tipo de alarmas comunitarias, implementación de seguridad integral en countries y barrios privados con equipos inalámbricos de alta gama, así como también en proyectos de índole institucional, como los de protección de sitios remotos aislados de empresas de telefonía celular, antenas, shelters, subestaciones eléctricas, sitios aislados de empresas de agua y gas o proyectos más sencillos de protección de depósitos o edificios, siempre que sea posible con integración y avanzadas comunicacio-

nes IP y/o GPRS. En la mayoría de estos casos, nos basamos en la utilización de los paneles de alarma de la Familia ProSys, con posibilidad de realizar instalaciones completas con cableado de bus de 4 hilos y detectores, sirenas y accesorios totalmente direccionables, resaltando que esta es la única línea que posibilita la interrogación, diagnósticos y solución de problemas remotamente con su software a través de redes IP/GPRS.

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

- El mercado de la seguridad es, actualmente, muy competitivo. Por esta razón, nos vemos obligados a la atención constante de nuestros clientes y el mejor precio que el mercado marque.

- ¿Proyectan distribuir nuevas marcas y productos?

- Con respecto a la incorporación de nuevas marcas y productos, vamos muy de la mano con Risco Group, que desarrolla permanentemente nueva tecnología, lo cual hace que tengamos cada vez más artículos para la venta sin necesidad de sustituirlos con otras marcas. Los focos para este año están puestos en los paneles inalámbricos con video verificación y aplicaciones para teléfonos inteligentes de la Línea Agility 3, sistema inalámbrico bidireccional pensado para la alta gama residencial como así también en proyectos que requieran paneles de baja y media gama con comunicación IP o GPRS, resaltando en este mercado a la familia LightSys.

- ¿Qué proyección tienen como empresa?

- Con respecto al mercado local, tenemos una proyección agresiva de crecimiento con el objetivo de duplicar nuestras ventas en tres años, cuidando de que cada cliente nuevo se sienta confiado en nuestro respaldo y soluciones. ■

Mendoza Seguridad

"En el mercado de la seguridad, altamente competitivo, es necesario contar con productos de primera línea para lograr un posicionamiento efectivo"