

Tiene previsto lanzar un servicio técnico para reparaciones el año que viene

MCR impulsa su posición en el terreno de la seguridad electrónica



Javier Rodríguez, presales security engineer de MCR Seguridad Electrónica

MCR Seguridad Electrónica es una de las últimas apuestas de MCR. Esta unidad de negocio comenzó su andadura en 2022 con el fin de atender las nuevas necesidades de sus clientes y completar su propuesta dentro de la división MCRPRO del mayorista, que está centrada en el ámbito profesional. En estos casi dos años de trayectoria ha logrado afianzarse en el mercado gracias a su propuesta en la que desempeñan un papel clave los servicios.

Rosa Martín

Javier Rodríguez, *presales security engineer* de MCR Seguridad Electrónica, recuerda que cuando empezó a configurarse esta nueva línea de negocio su primer objetivo "era conseguir marcas interesantes para ofrecer a los clientes". Esta primera meta se ha alcanzado y el balance de esta primera etapa de actividad ha sido positivo tanto por el número de contratos firmados como el stock de producto, según indica el responsable de esta unidad de negocio. Dentro de esta línea de trabajo, para crear una oferta competitiva con marcas atractivas, se enmarcan los acuerdos sellados en los últimos meses con fabricantes destacados dentro de este segmento del mercado como TOA Electronics Europe, Videologic Analytics y Bosch Security, entre otros. Estas alianzas le han permitido contar con 12 fabricantes y configurar un catálogo de soluciones para todas las necesidades y bolsillos. "Tenemos producto muy exclusivo, de un cierto precio, y producto muy económico", recalca Rodríguez.

"El mercado de la seguridad electrónica se ha abierto desde que el producto es conectable a través de Internet"

Esta variedad también se refleja en las líneas de producto que articulan su oferta que consta de cámaras de videovigilancia, productos para el control de accesos y presencia, soluciones de intrusión, megafonía e interfonía y soluciones para la protección contra incendios. Junto a estos productos, ofrece la capa de conectividad para la interconexión de las soluciones.

Este último aspecto, como resalta el responsable, es de suma importancia en la actualidad. "El mercado de la seguridad electrónica se ha abierto desde que el producto es conectable a través de Internet". Esta capacidad de interconexión hace que siga teniendo clientes que buscan la alarma tradicional, pero que se incrementen los proyectos más complejos que fusionan tecnologías y com-

binan productos. Por tanto, como indica el responsable, ofrecen "un abanico bastante grande de soluciones", aunque como añade siguen "trabajando para cubrir más demanda del mercado".

Estrategia y servicios

Esta búsqueda de soluciones para ofrecer a cada cliente lo que necesita es la base de su estrategia en este terreno. Su intención es atender la demanda actual de sus distribuidores, pero también mantenerse atento a lo que pide el mercado para mejorar su propuesta y desarrollar cualquier tipo de proyecto desde el más sencillo hasta el más complejo que requiere comunicación entre todos los elementos. "Hoy en día todo se interconecta", reitera Rodríguez. Esto implica

que, en muchos proyectos, no solo sea importante la instalación de los equipos, sino también su conexión a la red y su control desde el teléfono móvil, una capacidad que MCR Seguridad Electrónica puede aportar por su conocimiento del mundo IT.

El apoyo constante a sus clientes que responden a distintos perfiles —integradores, instaladores, distribuidores, almacenistas y *etailers*— es otro de los puntales de su estrategia. Ofrece un completo abanico de servicios, avalados por la fortaleza de todo el grupo MCR, para ayudarles en su trabajo y en la realización de proyectos.

En su cartera de servicios figuran desde los de formación hasta los logísticos, técnicos y financieros. Su capacidad de servicio llega incluso al almacenamiento temporal del material en las instalaciones.

Todo este apoyo tiene como fin ofrecer rentabilidad a cada cliente. "No competimos con nuestros clientes", argumenta Rodríguez. "No vamos a beneficiar ni a perjudicar

"Intentamos que haya margen de beneficio para todos"

a ninguno. Intentamos que haya margen de beneficio para todos", subraya.

Planes

La mejora de sus servicios es uno de sus planes más inmediatos. Está diseñando un nue-

vo servicio de asistencia técnica para atender las reparaciones o los soportes en garantía. En este servicio, que lanzará el próximo año, hará un análisis para determinar si los productos que tienen un defecto, una avería o han sufrido una manipulación incorrecta están cubiertos o no por la garantía. Con este servicio ahorrará tiempo a los clientes, ya que muchos fabricantes no tienen soporte técnico en España.

Para ofrecer este nuevo servicio cuenta con acuerdos con fabricantes para mantener las



garantías en los casos en los que sea posible. Y, además, podrá proporcionar su propia garantía en algunas reparaciones. "Es un servicio muy innovador. No hay ningún mayorista que ofrezca este servicio y es necesario contar con un soporte profesional que pueda dar rápidamente respuesta a los problemas que tengan los equipos".

Esta novedad no es la única que prepara para el próximo año. Su intención es profundizar en el terreno de la conectividad gracias al acuerdo que selló recientemente con Huawei. "Uno de los objetivos de MCR es convertirnos en el elemento principal de consulta para ver qué infraestructura de comunicación hace falta en cualquier sistema de seguridad electrónica", detalla Rodríguez. Por otra parte, planea crear su propia nube con el fin de generar contenidos para sus clientes y facilitar la descarga de *firmware* para actualizar los equipos y la supervisión de los dispositivos.

MCR
mcr.com.es

Acceda al vídeo desde el siguiente código QR



<https://newsbook.es/contenido-premium/mcr-impulsa-su-posicion-en-el-terreno-de-la-seguridad-electronica-20230903104954.htm>



Eventos

MCR está dando a conocer su propuesta dentro de la seguridad electrónica a través de eventos tanto presenciales como *online* para mantener un contacto directo con sus clientes y fabricantes. Cada dos años organiza un "*summit*" para mostrar su potencial en el terreno profesional y anualmente organiza seis u ocho eventos. Ahora está inmerso en un *road show* que le llevará por cinco ciudades españolas durante este mes. El pistoletazo de salida a este *tour* se dio en Bilbao, a principios del mes, y concluirá en Alicante, tras pasar por Barcelona, Madrid y Sevilla. Este *road show*, como indica Rodríguez, nace con la intención de continuidad. "Prendemos que sea un hito más del calendario profesional del sector, de tal manera que el público esté expectante a ver dónde, cómo y qué va a anunciar MCR en ese *road show*".

El año que viene también contará con un *stand* en Sicur, una de las ferias de referencia en el sector de la seguridad electrónica.