



marcelomartinez@alarmasdelcentro.com

## Alarmas del Centro

*Primeras marcas nacionales e internacionales, asesoramiento continuo a sus clientes y participación constante en búsqueda de mejores alternativas para el sector son algunas de las características de Alarmas del Centro. Ubicada en Córdoba, la empresa está posicionada como un referente en su área de influencia.*

**F**undada por **Marcelo Martínez Arias, hoy su Gerente General, ADC – Alarmas del Centro** inició sus actividades en 2003, tras casi nueve años de experiencia previa en el rubro. *“Comenzamos desde muy abajo, pero nuestro negocio estuvo siempre focalizado en la venta mayorista de sistemas de seguridad electrónica. Desde nuestros orígenes la meta estuvo puesta en establecernos como un fuerte referente del mercado para el interior del país y hoy lo estamos concretando”,* sintetiza el directivo.

### - ¿Cuáles son los principales rubros y marcas con los que trabajan?

- Trabajamos con representaciones y distribuciones de marcas y productos líderes del mercado como *DSC, Alonso, Optex, DX Control, System Sensor, Tecnoalarma, DAZ, Samsung, AV-Tech, Kodicom, Netvision y Aliara*, entre otras.

### - ¿Son solo distribuidores o también llevan adelante proyectos integrales?

- Nuestro rubro principal es la distribución mayorista de productos pero también acompañamos a nuestros clientes en sus proyectos, brindándoles nuestra experiencia en servicios de capacitación, relevamientos, mantenimientos preventivos y correctivos y cierres finales de obra. Es nuestro valor agregado puesto a disposición de nuestros clientes para satisfacer plenamente todas las necesidades que surgen de principio a fin de cada instalación o proyecto.

### - ¿Cuáles son los métodos de capacitación de clientes?

- Mediante cursos y charlas personalizadas capacitamos e informamos de nuevos productos y tecnologías, asesoramos e instruimos a nuevos instaladores. Esto es un gran desafío ya que es alta la demanda de personal idóneo y asumimos esa necesidad.

### - ¿Qué servicios ofrecen?

- Nuestros servicios están directamente relacionados con la comercialización; stock permanente, soporte y capacitación técnica, entrega a domicilio en la ciudad de Córdoba, envíos al interior del país, fi-

nanciación propia y un acompañamiento integral al instalador, estaciones de monitoreo y profesionales de la seguridad en la pre y pos venta. La meta es concentrar en ADC todo lo que el mercado requiere en sistemas de seguridad. En resumen, tener a “Buenos Aires en el centro del país”.

### - ¿Cuál es el panorama de las distribuidoras en el interior?

- Estamos totalmente convencidos de que el mercado tiene que crecer mucho más de lo que lo ha hecho en estos tiempos de “crisis”. Esto es un dato muy relevante: crecer en recesión ha sido todo un desafío para ADC. No solo en volumen de venta, sino incorporando nuevas marcas, productos, tecnología y siendo más competitivos a nivel precios y servicios.

*“Estamos en pleno desarrollo de nuevas actividades y entre ellas destacamos con orgullo nuestra participación como socios fundadores de la nueva Cámara de Empresas de Seguridad Electrónica del Centro, CESEC”*

### - ¿El mercado se amplió o por el contrario, se redujo?

- Para abordar esta pregunta uno necesita ubicarse en un contexto. Desde nuestra óptica el mercado mayorista ha crecido pero esto se basa en el esfuerzo permanente de ADC para encarar las ventas. En muchas ocasiones esas ventas terminan concretándose por la iniciativa que desde ADC transmitimos como distribuidores, impulsando nuevas estrategias y recursos para la venta minorista.

### - ¿Cuál es el diferencial de la empresa por sobre sus principales competidores?

- ADC se destaca por aspectos prácticos de la distribución: un importarte y surtido stock, soporte técnico inmediato, financiación propia, entrega inmediata para envíos al resto del

país, atención totalmente personalizada y el acompañamiento permanente a nuestros clientes. Trabajamos con dinamismo, optimismo y pasión para hacer de ADC una empresa joven con convicciones y valores.

### - ¿Cuál es el segmento de la seguridad más fuerte y cuál el de mayor proyección en su área de influencia?

- Los rubros de alarmas contra robo y CCTV son los que más volumen mueven pero CCTV lo supera en monto de facturación por ser una línea de productos más costosa y sin lugar a dudas la de mayor potencial de crecimiento tiene. Luego completan este ranking Detección de Incendios, Detección Perimetral y Control de Accesos en ese orden.

### - ¿Cuál cree que es el futuro del mercado? ¿Qué expectativas tienen?

- La tendencia es “informatizar y centralizar” los sistemas de seguridad y según el rubro esto se manifiesta de diferentes formas. En ADC atendemos una gama muy amplia de clientes, principal fuente de información para la evaluación de nuestro mercado, en cada uno vemos reflejado el interés o la necesidad de sistemas de seguridad. En este entorno es donde vemos la tendencia a integrar una alarma con un sistema de CCTV o un sistema de incendio con un Control de Accesos. Por esto estamos atentos a las innovaciones y avances tecnológicos aplicados a nuestros sistemas.

### - ¿Qué expectativas de crecimiento para la empresa ofrece el futuro de la seguridad electrónica?

- Estamos incorporando nuevas marcas y líneas de productos que sin dudas serán importantes en el mercado y seguimos ampliando nuestra cartera de clientes. Además, estamos en pleno desarrollo de nuevas actividades y entre ellas destacamos la participación como socios fundadores de la nueva Cámara de Empresas de Seguridad Electrónica del Centro, CESEC. Esto enorgullece, responsabiliza y jerarquiza nuestra empresa y a su equipo de trabajo como profesionales para encarar el futuro inmediato con fuerzas y ambición. ■