

Ubicada en la zona sur de Capital Federal, **Entromat Seguridad Electrónica** nació con la premisa de servir al gremio instalador, ofreciéndole productos de calidad a precios acordes con la realidad del mercado.

"El crecimiento de un cliente ayuda a nuestro crecimiento"

- ¿Cuál es el origen de Entromat?

- **Entromat Seguridad Electrónica** surge con un respaldo de 14 años de experiencia en la industria, tiempo durante el cual representé en América Latina las líneas de productos de *Siemens Building Technologies* para el mercado corporativo y OEM de nuestra región. Decidí aprovechar toda esa experiencia iniciando esta empresa, que tiene como objetivo servir al gremio instalador con productos de calidad y precios justos.

- ¿Entromat se va a limitar a la distribución de productos?

- Así es. Únicamente vamos a dedicarnos a la distribución y servicio pre y posventa. El compromiso que hemos asumido es el de no encarar proyectos propios. No somos instaladores ni vendemos a usuarios finales.

- ¿Por qué tomaron esa decisión?

- Básicamente para no competir con los instaladores. Esta política es la que nos va a diferenciar en el mercado. Si un usuario final quiere comprar nuestros equipos, lo que vamos a hacer es darle nuestro listado de instaladores calificados para que el cliente hable directamente con alguno de ellos sobre sus necesidades y la manera de implementar una solución. Para eso hemos armado un registro de instaladores, en el que todos pueden inscribirse. Consideramos que el instalador es el verdadero "dueño" de las ventas a usuarios finales.

- Para dar a conocer los productos, ¿harán cursos de capacitación?

- Sí, ya hemos armado el cronograma de cursos para el próximo trimestre. El instalador sólo tiene que mandarnos un mail y le enviaremos el cronograma completo. La idea es darles a conocer todos nuestros productos aunque, en principio, vamos a focalizar el entrenamiento en las centrales de alarma *A2K4* fabricada por *Alonso Hnos*, una de las empresas más respetadas del mercado nacional.

- ¿Se van a dedicar sólo a equipos de intrusión?

- No, de ninguna manera. Estamos trabajando todos los rubros. En intrusión completamos la oferta con sirenas *Alonso*, productos *DSC* y estamos comercializando toda la línea de detectores *Electronics Line*. En *CCTV* manejamos la línea *VideoExpress* y nuestra propia marca, *Video Entromat*, con productos con precios excelentes. En incendio continuaremos con *Siemens* e incorporamos a *Hochiki* para detección convencional. También vamos a ofrecer accesorios y herramientas de marcas reconocidas como *Crossman*, *Ezeta* y *Eximetal*, entre otras

- ¿De qué se trata la línea de productos propia?

- Es una línea de productos de excelente calidad y precio, los que testeamos y adecuamos a las necesidades del gremio local. Todos nuestros productos, sin excepción, vienen ahora con manuales en castellano.

- ¿Por qué eligieron un panel como el A2K4?

- Creo que *Alonso* es una de las empresas nacionales mejor vistas en el mercado y este producto es uno de los más aptos para instalaciones domiciliarias, en comercios y PYMES. Además de la ventaja que supone su precio y la prestación que brinda: por sus características no es necesario un abono de monitoreo, ya que el equipo tiene marcación residencial además de otras posibilidades de manejo remoto.

- Analizando el mercado, ¿qué factores se dieron como para iniciar la empresa?

- La idea es generar un nuevo mercado entre los instaladores electricistas. El instalador de alarmas ya tiene su proveedor de años por lo que la idea es generar dentro de los instaladores electricistas el conocimiento requerido para poder instalar alarmas como parte del servicio que le brindan a sus propios clientes, en general gente de la zona en la que viven y trabajan. En Capital y Gran Buenos Aires hay unos cinco mil electricistas matriculados y ellos serán nuestro target primordial, aparte del mercado tradicional del instalador de alarmas.



Martín Scharenberg, Gerente comercial de **Entromat Seguridad**

- ¿Creen que está tan virgen ese mercado?

- Hasta hoy nadie focalizó el negocio en ese segmento, es abrir un nuevo nicho de negocios. Se trata de sumar como clientes a profesionales que ya tienen su propia cartera de clientes. El beneficio es para ambos: el instalador electricista suma servicios a su oferta y nosotros potenciamos las ventas en nuestra empresa.

- ¿Tienen como meta incorporar nuevas líneas de productos?

- De acuerdo a las necesidades vamos a ir cambiando o incorporando nuevos productos. Nosotros no estamos "casados" con ningún proveedor. Es parte de la dinámica de un negocio. Nuestro único objetivo es servir al gremio instalador satisfaciendo sus necesidades de productos de calidad, precio justo, y ante todo servicio integral. Por que valoramos a nuestros clientes es que respetamos sus negocios, reiterando que únicamente vendemos al gremio. Nuestro compromiso es cooperar con el instalador como proveedores de equipos y soporte comercial en sus obras y proyectos. Queremos crecer a la par de nuestros clientes instaladores. ☒