

Alastor S.A.

La pequeña oficina de sus inicios y el edificio en el que hoy se encuentra la empresa son apenas símbolos externos de su crecimiento. Quienes conforman Alastor mantienen inalterable una consigna: el respeto por la persona más allá del cliente. Aquí, un recorrido por su historia y su presente



Staff

Presidente
Juan Hamparsomian

Vicepresidente
Antonio Holik

Ventas y Soporte técnico
Martín Mancuello
Sergio Martínez
Tomás Hamparsomian

Depósito y logística
Alejandro Marchesi

Administración
Elisa Aranda
Mariano Rosenfarb

Secretaria administrativa
Aldana Arata



Juan Hamparsomian
Presidente de Alastor

El corralito, el megacanje, el "blindaje", piquetes, patrones y lecops, un presidente que abandona su cargo en helicóptero, la sucesión de cinco mandatarios en una semana, el proclamado crecimiento nacional a través de la industria del "petrolío", el festejo por el no pago de la deuda, diputados dormidos en sus bancas, saqueos en supermercados, el bochorno del traslado de los restos del ex presidente Juan Domingo Perón... Una sucesión de hechos que marcaron a fuego nuestra historia más reciente y que enmarcaron el crecimiento, o empobrecimiento, del país. En esa historia, muchos perdieron todo, pocos ganaron mucho y, la mayoría, de-

bió conformarse con subsistir.

Como todas, la industria de la seguridad padeció esos cambios, principalmente aquellos que apostaron a la industria nacional. Hubo otros, en cambio, que apostaron fuerte al crecimiento de una manera distinta: apostando a los valores, a la condición de las personas, a la proyección de un futuro sobre pasos cortos pero seguros. Esa podría ser una muy resumida secuencia de la génesis y actualidad de Alastor.

"El cliente es el activo más importante de una empresa y quien así no lo entienda está condenado a desaparecer", dice **Juan Hamparsomian, Presidente de Alastor**, acerca del valor más importante de Alastor.

Antonio Holik, Vicepresidente de la empresa, refuerza el concepto: "Desde que me incorporé a la empresa esa fue la premisa sobre la cual trabajamos, entender que el cliente merece un trato diferencial, más allá de la cuestión comercial".

La historia de Alastor comenzó a escribirse con Alartel, en 1995, en una pequeña oficina del centro de Morón. Contaba, en ese entonces, con una sola persona en el área administrativa, **Elisa Aranda**.

"Cuando pensamos la empresa lo hicimos sobre valores que tienen que ver con lo humano por sobre lo comercial. Por eso es que todos los em-

Continúa en página 62

■ Timeline

1995

En una pequeña oficina alquilada en Morón (Alte. Brown 1035) comienza a funcionar **Alartel**, con apenas un empleado administrativo, la señora Elisa Aranda, quien hoy sigue en la empresa.

1997

Alartel ya tenía una amplia clientela y una operatoria constante. Compra la oficina hasta entonces alquilada y se incorpora, **Martín Mancuello**, actualmente Jefe de ventas de la empresa.

1998

La empresa se convierte en una Sociedad de hecho con la incorporación de Antonio Holik. Comienza a operar en comercio exterior, importando paneles y sensores de Israel. Se amplía el espacio físico, con la compra de la oficina contigua.

2000

En la inminencia de una crisis nacional Alartel siguió creciendo, en productos y clientela. Se alquila otra oficina como depósito y se vislumbraba la necesidad de un cambio en la empresa, en pos de un mayor crecimiento.

15 años de permanente servicio

Viene de página 60

pleados que fueron incorporándose a lo largo de los años aún siguen con nosotros, como el caso de *Elisa o Martín Mancuello*, hoy nuestro Jefe de ventas, por citar solo dos casos", dice *Hamparsomian*.

"Esto le da un valor agregado a la empresa -explica

Holik-, ya que nuestros clientes, muchos de los cuales también están con nosotros desde las primeras épocas, saben que siempre serán atendidos por la misma gente, que ante cualquier inconveniente saben que pueden preguntar por quien los atendió con nombre y apellido con la certeza de que estará disponible, que siguen formando parte de la empresa".

Los cambios

En el año 2000 Alartel continuaba creciendo, lo que hizo necesario un nuevo espacio físico. Esta necesidad se tradujo a los dos años, con la compra del edificio en el que hoy se encuentran las instalaciones de Alastor, denominación que tomó la empresa tras la mudanza.

"En un principio, por una cuestión de capital y de posibilidades, nunca pudimos ofrecerle al cliente un espacio donde capacitarlo, donde atenderlo de la manera que se merece. A pesar de lo poco

que se teníamos cuando iniciamos la empresa, hicimos el máximo esfuerzo para que el cliente siempre se sintiera cómodo. Ese esfuerzo no fue en vano, ya que los ellos nos avalaron con sus compras y el crecimiento que fuimos teniendo nos permitió pensar en un nuevo espacio", dice *Holik*.

"Nuestros clientes perciben nuestro compromiso con ellos y lo demuestran eligiéndonos día a día -asegura *Hamparsomian*-. Nosotros hoy, después de mucho esfuerzo, podemos seguir devolviendo y construyendo esa confianza".

De Alartel a Alastor hubo cambios significativos. El actual edificio cuenta con áreas de recepción, ventas, capacitación, administración, gerencia, logística, depósito, comedor y parque. Son los cambios de la empresa, no de las personas que la conforman, que mantienen un valor constante: el compromiso con la calidad, la atención y el trato hacia quienes depositan en ellos su confianza.

Continúa en página 64

Principales marcas

• Propias

- **Alarmas ECO:** Sistemas completos de alarma contra robo

- **Hidden Lines:** Barreras para sistemas de protección perimetral exterior.

- **Taiwe:** Cámaras, lentes, soportes, housings y equipamiento para sistemas de CCTV.

- **Tebas:** Sistemas para control de accesos.

- **RouLe Electronics:** Líneas de porteros y porteros visor, para viviendas unifamiliares y grandes consorcios.

• Distribuciones:

- **SEG:** Automatismos para portones, barreras y accesorios.

- **Avatec:** Centrales telefónicas, comunicadores y back-up celulares.

- **Alonso Hnos.:** Paneles de alarma A2K4, teclados y periféricos.

- **DC90:** Alarmas vehiculares.



Showroom

La recepción y showroom se ubican en un mismo espacio físico, donde el cliente es atendido con el profesionalismo ya "marca registrada" de Alastor.

Antonio Holik,
Vicepresidente de Alastor



La misma esencia

Desde **Alartel** hasta **Alastor**, los cambios producidos fueron solo los inherentes a los de una empresa en crecimiento: un cambio de razón social, ampliación y modernización de oficinas, mejora en la gestión, adaptación a las nuevas tecnologías...

La esencia, en nuestro caso, es la misma: ver al cliente más allá de la transacción comercial.

Uno de nuestros mayores orgullos, como responsables la organización, es haber mantenido una relación de amistad con nuestros clientes y empleados, saber quienes son, cuales son sus problemas, que un hijo comenzó la escuela, que otro se recibió...

En una transacción comercial se puede perder o ganar.

Hasta salir hecho. Pero en la relación, en el afecto y en la confianza siempre hay mucho más para perder cuando ciertos valores, como la ética y la honestidad, se dejan de lado. Así, el afán desmedido por el progreso económico se traduce, en gran medida, en la pérdida de la persona, en el alejamiento del amigo.

Ni aún en las épocas más difíciles, de nuestra historia y la del país, dejamos de lado nuestras convicciones, elegimos mantener lo que teníamos y, si se podía, sumar de uno. No más. Aunque parezca una paradoja, fue esa conducta la que nos permitió crecer.

Creemos haber logrado en Alastor resumir gran parte de nuestra filosofía de vida, manteniendo el respeto por el otro como una condición insoslayable, aún por encima de cualquier valor material. Y nos proponemos sostenerlo. De no ser así, estaríamos traicionando nuestros propios valores, nuestra esencia.

2001/2002

En medio de una de las peores crisis económicas del país, la empresa -consolidada gracias a una sólida administración- compra el edificio actual, ubicado en Casullo 229, ampliando 10 veces la superficie con la que se inició.

2004

Luego de 2 años en obra, en octubre de ese año la empresa se traslada a su sede. Nace allí Alastor S.A. El nuevo edificio cuenta con áreas de recepción, ventas, capacitación, administración, gerencia, logística, depósito, comedor y parque.

2006

Comienza a operar con mercados de China y Taiwán, consiguiendo mejores precios y productos. Crece la cantidad de empleados para atender las demandas de los clientes y el orden necesario, con el fin de seguir creciendo.

2010

A pesar de la crisis económica mundial desatada a fines de 2008 y con un staff de 7 empleados, Alastor trabaja al límite de su capacidad operativa, lo que indica el constante crecimiento.

Viene de página 62



Sala

La sala de capacitación y reuniones de la empresa, con todas las comodidades para el visitante.



Administración

En el área administrativa trabajan dos personas, una de las cuales está desde el nacimiento de la compañía.



Técnica

El área técnica brinda constante soporte a clientes y permanentemente asesora acerca de las funcionalidades y garantías de los equipos.



Depósito

Un amplio espacio está destinado a la estiba de mercadería, con el fin de dar rápida respuesta a los pedidos.

Orígenes y presente

Iniciada como Alartel en una pequeña oficina alquilada en el centro de Morón, Alastor es en la actualidad una de las empresas referentes en el mercado de la seguridad.

"Si bien desde fines de los '80 hacíamos instalaciones, en 1994, cuando la empresa Buenos Aires Security System -ex Microtek-, quien era nuestro proveedor, cerró sus operaciones nos trasladó su base de clientes y a partir de allí comenzamos con la venta mayorista. Nuestra filosofía de trabajo se basa en construir confianza apoyándonos en la cooperación y el respeto mutuo para continuar creciendo conjuntamente. Y pretendemos que esto se vea reflejado en cada uno de los productos que diseñamos", contaba Juan Hamparsomian acerca de los primeros pasos de Alartel.

1998 fue, quizá, uno de los

años más importantes en el crecimiento de la empresa, que con la incorporación de Antonio Holik pasó de ser un emprendimiento unipersonal a convertirse en una sociedad de hecho. Ese mismo año Alartel expone por primera vez -con un pequeño stand- en la feria del sector, por ese entonces en Costa Salguero; amplía el stock de productos y comienza a operar en comercio exterior, importando paneles y sensores de Israel. La pequeña oficina inicial ya doblaba su tamaño y la cartera de clientes seguía aumentando.

Cuatro años más tarde, Alartel adquiere lo que es hoy su actual edificio, que tras dos años de constante inversión -en medio de una de las peores crisis económicas del país- fue inaugurado en 2002, con cambio de nombre incluido: Alartel S.H. pasa a llamarse Alastor S.A.

Ubicación

Alastor está ubicada en el corazón comercial de Morón, Casullo 229, cercana a Av. Rivadavia y la estación de trenes de la ciudad.



Cómo llegar

- **En tren:** Ramal Retiro-Castelar del Ferrocarril Sarmiento hasta estación Morón. Salida por Av. Sarmiento (paralela a las vías) hasta Casullo (3 cuadras) y por ésta 2 cuadras.
- **En auto:** Av. Rivadavia es una de las opciones para quienes van desde distintos barrios de Capital Federal. Otra opción es Av. Eva Perón (Ruta Prov. 17) hasta el cruce con Av. Pres. Yrigoyen, donde termina Casullo (mano en sentido descendente)
- **En micro:** Líneas 52, 97, 136, 153, 166, 236, 238, 253, 317, 322, 336, 392 y 422. Líneas hasta Est. Morón: 1, 163, 174, 242, 244, 269, 298, 302, 303, 320, 338, 386, 390, 441, 443, 461, 462, 483, 464.

+ Datos de Contacto

- **Tel.:** (54 11) 4627-5600
- **Nextel:** 183*1219
- **Web:** www.alastor.com.ar
- **Mail:** info@alastor.com.ar
- **Msn:** soportealastor@hotmail.com



"Es dar un paso más hacia la mejor atención del cliente. Creemos que no solo se trata de precio o calidad del producto, sino que es una suma de pequeñas cosas. Algo importante en esa suma es la atención que uno brinda", dice Hamparsomian acerca de lo que significó ese paso hacia la sede propia.

Recorrida

El ingreso a Alastor es directamente por el showroom, donde se exponen los productos que comercializa y distribuye la empresa. En el mismo ámbito, se encuentra el personal de ventas y atención al cliente, que también se encarga de todas las consultas técnicas.

Hacia la derecha del salón de exposición está ubicada la sala de capacitación y reuniones, donde periódicamente se llevan a cabo muestras de nuevos productos y cursos a instaladores e integradores.

Inmediatamente detrás del showroom y separadas por un pasillo se ubican el área administrativa y las oficinas gerenciales, ambas con vista al patio interno de la construcción. Ingresando por el lateral del salón principal puede encontrarse el área de servicio técnico y logística, que anteceden al depósito de mercaderías.

Para quienes lleguen en auto, la empresa dispone de un estacionamiento externo -a cien metros del edificio-, que pone a disposición de sus clientes.