

Arcontrol Sistemas de seguridad

20 años al servicio del instalador

AR CONTROL S.R.L., conocida en el mercado de la seguridad como Arcontrol Sistemas de Seguridad, comenzó sus actividades en 1993 con el objetivo de distribuir y proveer equipos para seguridad electrónica. Gustavo Reiter, Gerente Comercial de la firma, hace un repaso de los inicios y habla del futuro de la empresa.

Desde hace dos décadas, Arcontrol ofrece al instalador productos para seguridad electrónica en los rubros de robo-intrusión, CCTV, incendio, control de accesos, transmisión y grabación, y visualización de imágenes por Internet y seguridad automotor.

“Los integrantes de Arcontrol tenemos una formación técnica y una experiencia de más de 20 años en el rubro y nuestro personal es cuidadosamente seleccionado y capacitado para la función que va a desarrollar. En cuanto a los productos que comercializamos, son testeados previamente y sólo trabajamos con aquellos de la más alta tecnología nacional e internacional, asegurándonos así de que el instalador y el usuario final queden totalmente satisfechos”, explica Gustavo Reiter.

- ¿Cuánto hace que comenzó a trabajar en el rubro?

- Comencé en 1983 en la firma Boxer. Este año cumpliremos 20 años con AR CONTROL S.R.L., y personalmente 30 en el rubro de la Seguridad Electrónica.

- ¿Qué distingue a la empresa?

- Es una empresa con una estructura pequeña y muy eficiente, dinámica y muy poco burocrática, sólo lo suficiente para mantener el orden y la prolijidad en nuestro trabajo diario, y en la atención y necesidades de nuestros clientes. Esto nos permite tomar decisiones muy rápidamente, cosa que en los tiempos que corren es imprescindible. Lo más importante es darle lo mejor al cliente y satisfacer sus necesidades. Nos caracterizamos por tener una excelente atención personalizada, tanto a grandes empresas instaladoras como a instaladores independientes y gremio. Contamos con personal capacitado, el cual ayuda a nuestros clientes a encontrar el producto más conveniente para cada proyecto con pro-



Gustavo Reiter, Gerente Comercial de Arcontrol.

fesionalidad, cordialidad, humor y la seriedad que requiere este trabajo. Es importante destacar la atención que brindamos a los clientes del interior del país. Para ellos es fundamental nuestros despachos inmediatos y la gran ayuda a la resolución de sus problemas de trabajo, mas allá de nuestra tradicional frase “compre todo en un mismo lugar y ahorre tiempo y dinero”.

- En épocas difíciles para la importación, ¿pueden sostener un stock permanente de productos?

- Sí, por suerte y aún con las complicaciones del momento, contamos con un amplio stock de productos permanentes y a precios sumamente competitivos. Vendemos desde complejas centrales y detectores de incendio hasta las más sencillas centrales de robo; desde los sensores más sofisticados, hasta los más simples sensores magnéticos de apertura, pasando por los conocidos sensores volumétricos de interior y exterior; baterías, cámaras de todo tipo y aplicación, monitores, DVR's, cables, detectores especiales, controles de accesos de todo tipo, desde sencillos teclados hasta complejos sistemas biométricos, casi 30 modelos de sirenas para usos diferentes, sistemas alámbricos e inalámbricos, alarmas y cierres centralizados para autos. En resumen, gran parte de nuestro tiempo lo utilizamos para la búsqueda de

nuevos productos, tanto nacionales como importados, para incorporar a nuestras ofertas.

- ¿Qué tipo de soporte técnico ofrecen?

- Contamos con el personal necesario, altamente capacitado en cada una de las áreas en las cuales nos especializamos. De esta forma, podemos brindar todo el apoyo y asesoramiento para los instaladores y para que sus vendedores se sientan seguros de lo que ofrecen e instalan, sabiendo que si les surge cualquier duda o inconveniente van a obtener respuesta y solución inmediata.

- ¿Cómo nació “El Clásico del Lunes”?

- En la crisis de 2001, llamábamos a nuestros clientes para ver si necesitaban algo y ante las negativas reiteradas, ya que fue un momento muy duro para todos, necesitábamos que recordaran que seguíamos firmes, pese a todo, y listos para ayudarlos a vender. Entonces, se nos ocurrió crear “El Clásico del Lunes”: todos los lunes enviamos a más de dos mil clientes, proveedores y amigos un chiste para que comiencen la semana con una sonrisa. Con esto logramos tener presencia con los clientes y que ellos sientan lo importante que son para nosotros y para nuestra empresa. Nos da muy buen resultado, muchos nos responden los chistes con consultas sobre productos, otros hasta los coleccionan y cuando por algún motivo no lo reciben, nos lo reclaman.

- ¿Qué expectativas tiene para los tiempos venideros?

- Queremos seguir brindando una atención de excelencia, y no perder nunca la personalización. Este año cumplimos 20 años brindando este servicio y esperamos encontrar nuevos clientes y amigos en nuestro camino. Es fundamental para nosotros lograr su confianza para seguir creciendo. ■

ARCONTROL
Sistemas de Seguridad

Eficiencia y dinamismo son dos de las características de la empresa, que ofrece al instalador soluciones para sus proyectos de seguridad.