

*DMA SRL es parte de un grupo empresarial, con sede en Rosario, dedicado a la importación y distribución de equipos de seguridad electrónica, conformada por gente de amplia experiencia y larga trayectoria en el mercado.*

## "El servicio es uno de los pilares de nuestra empresa"

Desde 1987, con la creación de la firma *Rosario Alarmas*, se producen las primeras instalaciones de alarmas domiciliarias siendo pioneros en la ciudad. En 1990, la empresa llegó a un acuerdo para la distribución de productos *Guard*, convirtiéndose en distribuidores de la región litoral de productos *DSC*, empresa que los distinguió este año como uno de sus mejores distribuidores.

### - ¿Cuáles son las bases de la empresa actual?

- A partir de octubre del 2004 la firma se consolidó comprando un edificio de más de 800 m<sup>2</sup> cubiertos. Con la remodelación de ese edificio, construimos una Sala de Capacitación Dinámica con capacidad para 40 instaladores, un Showroom de 100 mts, un Mini Market con gestión de Auto-servicio de 200 mts y un depósito de más de 300 m<sup>2</sup>. Nuestra empresa está fundada sobre sólidos cimientos, conformados por la excelencia en el servicio a nuestros clientes, la capacitación permanente y el trabajo, siempre con el claro y firme objetivo de seguir creciendo, tanto a nivel regional como sectorial, apostando a la interrelación y alianza con proveedores, partners, clientes, etc. Como forma imprescindible de lograr esta ansiada expansión.

### - ¿Cuáles son los rubros a los que se dedican?

- Brindamos servicios de venta mayorista de productos de seguridad electrónica, como CCTV, control de accesos, incendio y robo. Actualmente contamos con una cartera de clientes constituida por más de mil Pymes de instalación de sistemas de seguridad electrónica como así también mas de 30 empresas de Monitoreo a lo largo del país.

### - ¿Qué marcas distribuyen?

- Somos distribuidores oficiales de *Rosslare, DSC, Interstellar, Everfocus y Honeywell* y trabajamos con marcas como *Alonso Hnos. Hisharp Electronics, Optex, Aleph, Secuen, Secolarm, Yuasa, Morley-las, FBII, Aes Intellinet, System Sensor, Notifier, Sentrol, Silent Knight y Vidotek* entre otras.

### - ¿Cuál es la actualidad del mercado de la seguridad en el interior del país?

- Hoy existen más de mil pequeñas empresas de instalación de sistemas de alarmas domiciliarias a lo largo de todo el territorio que no monitorean, empresas de origen Nacional que poseen un gran mercado en el interior del país. Las provincias de Santa Fe, Córdoba, Mendoza, Entre Ríos, Corrientes y Misiones, entre otras, cuentan con un amplio número de estaciones de Monitoreo que son fácilmente manejables desde el interior del país con un plan de precios competitivos. Creemos que es un mercado en expansión constante y permanente.

### - ¿Trabajan o tienen clientes en Capital Federal?

- Tenemos clientes en Capital Federal, que por distintas razones se consideran mejor atendidos, con mayor variedad de productos y con un precio tan competitivo o mejor que otra empresa de Buenos Aires.

### - ¿Es muy marcada la diferencia entre ambos mercados?

- Los clientes de Buenos Aires están mejor informados a nivel tecnología, productos nuevos, etc. Ellos solamente demandan productos, buscan asistencia y precio, pero por sobre todo buen servicio. Los clientes del interior, requieren mayor atención, dedicación y tiempo en capacitarlos, informarlos y notificarles de los cambios tecnológicos constantemente.

### - ¿Cuáles son los servicios que ofrecen a sus clientes?

- Brindamos diferentes servicios: departamento técnico propio, información técnica de productos on line, organizamos seminarios, charlas específicas de productos. Además del soporte técnico, ofrecemos a nuestros clientes diversos programas de capacitación. Estos programas tienen por objetivo lograr un total entendimiento del funcionamiento, instalación, programación y posterior capacitación al usuario final de los diferentes productos, este tipo de actividad logra diferenciar a la firma **DMA SRL**, aportando un importantísimo valor agregado. Dentro de estos programas, ofrecemos cursos periódicos de entrenamiento orientados a las distintas líneas de productos. A lo



*Hernán Giudice y Guillermo Scotta,  
Socios gerentes de DMA S.R.L.*

largo del año se organizan seminarios de presentaciones comerciales y técnicas de nuevos productos y brindamos, además, cursos de entrenamiento específico orientados a Estaciones de Monitoreo a fin de capacitar a su personal. Permanentemente nuestros clientes cuentan con soporte técnico vía teléfono, e-mail, fax y página web. Consideramos que la excelencia de este servicio es uno de los pilares distintivos de nuestra firma.

### - ¿Qué expectativas de crecimiento tienen?

- El mercado está en crecimiento permanente. A través de distintas representaciones y nuestro servicio de excelencia esperamos apoyar y absorber parte de este mercado.

### - Como empresa, ¿cuáles son sus metas u objetivos?

- Trabajamos para ganar parte del mercado en expansión, pero siempre manteniendo la excelencia de nuestro servicio, además de satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

### - ¿Qué posibilidades de desarrollo ven para este año?

- Creo que son amplísimas. Argentina tiene un amplio crecimiento del PBI, lo cual afecta de forma directa e indirecta a todas aquellas empresas que pretenden acompañar el crecimiento demandado por el mercado. Así también, la constante demanda de mayor seguridad y el crecimiento de la inseguridad pública amplían nuestros horizontes y metas. ☒