

Entrevista a Mariano Di Julio, Dto. de Conectividad, Seguridad y Monitoreo



mariano@gruponucleo.com.ar

Grupo Núcleo



Grupo Núcleo es una empresa marplatense con más de 15 años de trayectoria, dedicada a la comercialización de productos, insumos y accesorios tecnológicos con desarrollo nacional e internacional. Presenta en esta oportunidad sus productos para el segmento de la seguridad.

Especialistas en tecnología, y diferenciados en el mercado por calidad, atención personalizada y servicio post-venta, para lo cual cuenta con más de 150 personas formando parte de la empresa, Grupo Núcleo sigue creciendo y brindando al mercado lo que éste necesita en materia de productos tecnológicos y servicios.

En diciembre de 2008, se inauguró el centro logístico Mar del Plata, sito Chaco 1670, donde se llevan a cabo diferentes actividades que permiten un trabajo integrado, con resultados eficientes. La planta cuenta con 2700m2 cubiertos y 600 de playa de estacionamiento. El trabajo en conjunto y los valores humanos que guían el accionar de la empresa permiten ofrecer a los clientes soluciones al instante.

A fines de 2009, Grupo Núcleo abrió sus puertas en Capital Federal, con un depósito de 2000m2, estacionamiento propio, showroom y salón de ventas, brindando una mayor cantidad y calidad de servicios.

En 2010, la empresa abrió su división de Seguridad, inicialmente con productos para CCTV y conectividad y, de ese emprendimiento hablamos con Mariano Di Julio.

- ¿Cuánto hace que la empresa tiene su división de seguridad?

- Grupo Núcleo nació en 1998, y es una de las cinco empresas informáticas más grandes del país, distribuyendo a nivel nacional la marca Eurocase, propia de la empresa, a todas las casas de retail y, además de ensamblar sus propios equipos, distribuye insumos para informática. Hace un año y medio abrió su división de seguridad y conectividad, que incluye cámaras, grabadores digitales, cámaras IP, routers, switches y todo elemento para CCTV, algunos importados, como Air Live en cámara IP, y otros bajo marca propia, como PCBox. Además, ya poseen los kits de seguridad en distintas cadenas de minoristas y comenzarán a trabajar con el instalador, respetando siempre los canales y los precios, para proteger a nuestros subdistribuidores y a aquellos instaladores que vendan directamente al consumidor final.

- ¿Qué tipo de capacitación ofrecen?

- En lo que respecta al gremio, ofrecemos capacitación a quienes recién están comenzando, básicamente a aquellos que ya tienen experiencia en redes pero no se animan a incursionar en seguridad. Capacitamos tanto a nuestros subdistribuidores como a sus propios clientes, ayudándolos a posicionar la marca y su propio negocio. En cuanto a las cadenas de retail, estamos llegando con un kit muy fácil de instalar, 100% plug&play, que viene en una caja totalmente preparada para que el propio usuario pueda instalarlos.

"La empresa no solo va a competir en el segmento de seguridad con productos y servicios, sino también ofreciendo producción y soporte local. Desde la planta de Mar del Plata, estamos en condiciones de desarrollar y ensamblar nuestros propios productos para abastecer al mercado"

- ¿A qué mercados apuntan?

- Hoy, con nuestros equipos, estamos cubriendo la exigencia hogareña, aunque la empresa amplió su oferta con una línea superior, para sitios que exigen mayor nivel de resolución, tanto en cámaras como en DVR, como podría serlo un banco o una entidad gubernamental. La idea es expandirnos a todos los rubros de seguridad y ya estamos pensando en una línea de productos para control de acceso. Queremos que nuestros clientes sepan que la empresa no sólo entró a competir en el mercado de seguridad por una cuestión

de negocios, sino que también le brindará a esta nueva división todo el apoyo desde su marca, ofreciendo, siempre, mayores y mejores opciones.

- ¿Sólo trabajarán con marcas propias?

- Hoy estamos trabajando con marca propia, aunque vendemos algunos productos de otras compañías. La idea es posicionar nuestra propia marca, PCBox, para lo cual estamos totalmente preparados, así como también comenzar a fabricar íntegramente en el país nuestros propios productos. Tenemos nuestra planta lista para producir DVR y ensamblar nuestras cámaras. Grupo Núcleo está completamente dispuesto a afianzarse en el mercado de la seguridad a través de su marca. A lo largo de su trayectoria, la empresa logró ser un referente en las nuevas tecnologías y que la distribuidora se distinga por su efectividad, calidad y eficacia. Esa experiencia adquirida está puesta ahora al servicio de esta nueva unidad de negocios, con la que esperamos dar respuesta al pedido de muchos de nuestros clientes en otras áreas.

- ¿Qué expectativas tienen con esta nueva división?

- Nuestra proyección es muy buena. Aunque somos nuevos en el segmento, al estar el CCTV muy relacionado con la industria informática, tenemos gran parte del camino recorrido. En el tiempo que llevamos con esta unidad de negocios, los resultados fueron superiores a lo esperado. Tanto es así, que este año ya nos presentamos en Seguriexpo, como parte de la estrategia de la empresa para comenzar a reforzar su presencia de marca. La idea de la empresa no es quedar encasillada en CCTV, sino que estamos trabajando para incorporar más productos de seguridad. Para ello, estamos ampliando nuestro edificio, ya acondicionamos la planta de producción, capacitamos a nuestra persona, etc. Estos son todos indicadores de que Grupo Núcleo va a jugar en serio en el segmento de la seguridad, garantizando la calidad y prestación de cada uno de sus productos ■