

Mario Martínez

Retrato de un luchador

Veinticinco años de trayectoria en el sector avalan la idoneidad de Mario Martínez en distintos aspectos de la seguridad electrónica. Afianzado en su empresa y con proyectos por concretar, presentamos hoy parte de su historia.

“Comencé mi actividad en el sector en 1989, como vendedor en la empresa Diser, que ofrecía alarmas para autos por presencia Search Beta Magic, aprendiendo la profesión con los mejores vendedores del país. Allí comencé a ver cómo funcionaba el negocio y de qué manera, armando de a poco una estructura propia, podía crecer en la actividad”, cuenta Mario Martínez, fundador y propietario de ISIN, sobre sus inicios en la seguridad electrónica. “Inicié el negocio comprándole alarmas a X28, donde me hice conocer como un nuevo técnico. El primer interrogante que se planteó fue: ¿si yo vendo, quién instala? Siendo técnico mecánico, no debía, para mí, ser difícil. Fue así que abrí la central, _ e V[cuenta que no iba a resultarme difícil y me largué a hacer todo solo”.

A partir de entonces, Mario Martínez comenzó a darle forma a su primer emprendimiento, conociendo fabricantes como Hiwatta, Tecnoalarma, Assex, Microtek, Guard, Vilarmatic y Argus, entre otras empresas que desarrollaban y fabricaban en el país.

Con la llegada de la década del '90, Martínez ya se había convertido en un vendedor profesional y en un integrador de sistemas electrónicos de seguridad: “Logré, de la mano de Assex, Microtek y otras marcas, contar con equipos para ofrecerlos directamente como distribuidor. La empresa crecía a pasos firmes y nos dábamos a conocer en la zona Norte del Gran Buenos Aires, donde aún estamos ubicados”.

Fueron épocas también difíciles, ya que se vendía “para cambiar la plata y a veces no nos alcanzaba para comprar el equipo a horas de haberlos vendido –recuerda–. Ya habíamos probado equipos de muchísimas marcas locales, algunas de las cuales irían desapareciendo: Hiwatta, Haneda, Argus, Microtek, Altronic, Alerta Rojo, Alpo, Hikari,



“Desde mis inicios en la actividad pasé por muchas etapas, todas con algún aprendizaje. Hoy me encuentro en un gran momento profesional y, gracias al afecto de mis seres queridos y colegas, peleo día a día una batalla que confío ganar”

Gx3, Hdeka, Head, Aizú, Eco, Pro-Get, por citar algunas”.

La llegada de lo importado cambiaría la forma de trabajar: “Había nuevos manuales que aprender y a los viejos técnicos nos costaba actualizarnos y con el corazón puesto en defender lo local, nos iba llevando a otras crisis. A empezar una y otra vez. Aproveché ese tiempo para capacitarme, conocer bien las nuevas tecnologías y aprendí nuevamente con los mejores, como Basilio Holowzack y Carlos Reisz”.

NUEVA ETAPA

Martínez decidió aplicar su experiencia como Gerente comercial y se incorporó a importantes empresas del sector, como SF Technology, Tecnoalarma y DTS2, y como vendedor externo en PPA y Alse, entre otras. Paralelamente, continuó capacitándose en nuevas tecnologías: conoció a William Rente-Rams, presidente de ATA Systems. “A través de mi contacto con William, definitivamente comencé a darle forma a ISIN La protección Inteligente, subsidiaria local de ATA o ATA Systems de Argentina, como su agente comercial internacional, siendo nombrado poco tiempo después como representante de la compañía”, explica Martínez acerca de su actividad.

A partir de allí, y a través del contacto con diferentes empresas internacionales, en 2010 Jovision llegaba a ISIN con una propuesta revolucionaria: la Tecnología Cloud-SEE®, DVRs de red en la nube. “Voy a revolucionar el CCTV en Argentina”, pensó entonces. Hoy, la mayoría de los fabricantes comienzan a reconvertirse con tecnología similar a CloudSEE® en P2P, cuya fabricación masiva solucionará el problema de los DNS y va a ser fundamental en la reducción de horas de trabajo de los técnicos en cada empresa, por su instalación plug and play. Es una gran satis-

facción haberlo anticipado”, cuenta Martínez.

A la llegada de Jovision se le sumaron, por ejemplo, la de Umirs Europa (Hungría), fabricante de soluciones perimetrales, de la que es único agente comercial en Sudamérica; Lux Lighting (China), que vende luces de LEDs para calles, barrios, estadios y estaciones de servicio; Crel (Italia), fabricante de cables sensores especiales; ARAS 360°, desarrolladora de software de análisis de accidentes; AV-Gad (Israel), con su línea de alarmas y seguridad bancaria; SEA y Bleu (Italia), fabricante de automatismos para portones.

Además, ISIN es *partner* oficial de Sorhea. “Junto a Umirs y Sorhea se planteó la necesidad de formar una nueva empresa, a la que dimos forma con parte de mi familia y la familia de Umirs, propietarios de la firma. El proyecto se denomina Defensa Perimetral, que es Umirs de Argentina”.

ACTUALIDAD

“Hoy mi salud me está jugando un partido bravo y el rival tiene de nombre una mala palabra: cáncer. Pero, al mismo tiempo, me di cuenta de que también es mi mejor momento, desde lo afectivo y lo profesional. Los integrantes del sector me demostraron su respeto y aprecio, y gracias a eso, voy ganado batalla tras batalla”, concluye nuestro protagonista.

“Gracias a una familia fenomenal, mi vieja Marta, mi compañera y mujer Isabel, mis hijos Humberto, Débora, Lucas, Emilse, Alan y mis nietas Ludmila y Keyla, aún estoy de pie. Agradezco al afecto de todos. Al decidir hacer público mi problema de salud, en lo que creo no haberme equivocado, la buena onda de muchos me sirvió para continuar adelante. Deseo vencer esta enfermedad y poder disfrutar de la vida. A mis 47 años, todavía soy un pibe...” ■