

# Arcontrol, la misma esencia...

25 años al servicio del instalador

*AR Control S.R.L., conocida en el mercado 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 de la empresa.*



**ARCONTROL**



+54 11 4523-8451



info@arcontrol.com.ar



www.arcontrol.com.ar

Desde hace veinticinco años, Arcontrol ofrece al instalador productos para seguridad electrónica en los rubros de intrusión, videovigilancia, incendio y control de accesos. "Los integrantes de Arcontrol tenemos una formación técnica y una amplia experiencia 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", explicó Gustavo Reiter sobre los fundamentos de la empresa.

- ¿Qué distingue a la empresa?

- Es una empresa con una estructura pequeña y muy eficiente, dinámica y

muy poco burocrática, solo 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 profesionalidad, 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, más allá de nuestra tradicional frase "compre todo en un mismo lugar y ahorre tiempo y dinero".

- En épocas difíciles, ¿cómo sostuvieron su presencia y el stock permanente de productos?

- Por suerte y aún con las complicaciones de cada momento, siempre contamos con un amplio stock de productos y a precios sumamente com-

petitivos. 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, 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 nuestra oferta.

- ¿Qué expectativas tienen para los tiempos venideros?

- Queremos seguir brindando una atención de excelencia, enfocada en las necesidades de quien necesita asesoramiento y no perder nunca la personalización, una de las principales características de Arcontrol. Cumplimos 25 años brindando este servicio y esperamos encontrar nuevos clientes y amigos en nuestro camino. Es fundamental para nosotros lograr su confianza para seguir creciendo. ■

## EL ORIGEN DE "EL CLÁSICO DEL LUNES"

"Durante 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 nuestros clientes, proveedores y amigos un chiste para que comiencen la semana con una sonrisa. Con esto logramos no solo estar presentes sino también que 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".

