

Nacida hace casi dos años, Sistemas Integrales de Seguridad (S.I.S.) se insertó rápidamente en el mercado y gracias a la experiencia de sus integrantes, Rafel Errico y Hernan Sassone, apuesta al crecimiento.

«Proyectamos un crecimiento importante»

- Brevemente hagamos un repaso de la empresa...

- Rafael Errico y yo trabajamos desde hace diez años con sistemas de prevención de incendios, equipos de CCTV y sistemas contra robos. Venimos de una empresa que cerró y hace un año y medio abrimos *Sistemas Integrales de Seguridad* (S.I.S.). Básicamente trabajamos sistemas de alarmas contra incendio de marcas reconocidas como *Vesda*, *Notifier* y *Apollo*. En cuanto a los servicios que ofrecemos, no sólo realizamos las ventas sino que brindamos soporte técnico e instalación. Trabajamos tanto para el consumidor final como para los instaladores y cuando se trata de venta al público instrumentamos el soporte técnico y servicio de post venta.

-¿De qué depende el crecimiento de la empresa?

- Dependemos en gran medida de la variante económica y la confianza en el mercado. Trabajamos mucho también con la construcción entonces si ésta crece nosotros también crecemos. También hay que tener en cuenta que el crecimiento de esta empresa está íntimamente ligada al crecimiento del país. Si hay un crecimiento económico general en la economía nacional, las industrias también crecen. Todo esto acompañado, como factor fundamental, al servicio que le brindamos a nuestros clientes, tanto en el asesoramiento de los proyectos como en el servicio técnico comercial post-venta.

-¿Cómo ven el mercado para este año?

Gracias a esta nueva paridad cambiaría ya se estabilizó el mercado y presenta un crecimiento, lento pero sostenido. La tecnología que trabajamos es de última generación y siempre que hay un crecimiento tecnológico en otros países llega casi de inmediato a nuestro país. Los dispositivos que nosotros comercializamos son los mismos que se utilizan en países mas avanzados tecnológicamente. Además, las marcas que se trabajan en Argentina ya están afianzadas y no creo que eso varíe. Es tecnología probada en todo el mundo.

- ¿Existe la cultura de la prevención?

- En construcciones pequeñas no está todavía muy arraigada la costumbre de instalar un sistema de detección y extinción de incendio. Está avanzando, pero estamos muy lejos de afirmar que hay cierta educación en este tema. Si se trata de construcciones más grandes, como edificios o instalaciones industriales sí está más arraigada.

- ¿Eso se debe a la falta de normas o algún otro factor?

- No hay normas que obliguen al constructor pequeño a instalar sistemas de alarmas y extinción. Hoy en día, que se busca aprovechar al máximo los recursos, a veces quedan desarticuladas del proyecto. Quizá los sistemas contra intrusión, por la inseguridad de los últimos tiempos, está más contemplada, pero no en incendios. Salvo que

la empresa que construye lo tenga como norma, no hay leyes que la obliguen.

- ¿Cómo puede cambiar esa tendencia?

- Antiguamente el encargado de un edificio era el que trataba las medidas de seguridad a aplicar. Hoy hay gente especializada en esa función, con lo que los requerimientos en equipos son mayores y más específicos. Algunos pueden querer abaratar costos en un principio, usando marcas alternativas pero a la larga eso se siente. Los equipos se resienten, no cumplen con las normas de homologación y seguridad... Al ser profesionales los encargados de la seguridad, requieren equipos de primera línea.

- ¿Cuáles serían algunas de las soluciones?

- La implementación permanente de algunas políticas contribuye sin dudas a lograr cosas importantes. Pero es fundamental que la gente comience a tomar conciencia de la necesidad de proteger sus bienes. Hoy, hasta que no pasa nada no se toman los recaudos necesarios. Pero no es algo que pase únicamente en parti-

culares sino que hay organismos del estado que no tienen las medidas de seguridad adecuadas. A veces, edificios en el que trabajan quinientas personas tienen una sola escalera de emergencia -por citar un ejemplo- y no en las mejores condiciones.

- ¿Cómo ven el mercado actual?

- El mercado, al tener un abanico de seguridad tan grande, abre espacios para todos aunque haya competencia. Estoy convencido que cada uno puede tener su lugar dentro del negocio. Habrá empresas que se mantengan de una manera más sólida, ligado al tipo de servicios que brinden y la confiabilidad de las marcas que ofrezcan. El secreto, sin dudas, es trabajar mucho con el cliente, ser flexible y brindarle mayores servicios. Creo que esa es una de las claves para crecer en el mercado.

- ¿Cómo fue el 2004 para SIS?

- Fue un año muy positivo, no solo en magnitud de venta sino también en la calidad de los proyectos realizados. La empresa denota un crecimiento sostenido y eso se debe, a mi entender, a dos elementos fundamentales. El primero a trabajar con productos de primer nivel mundial, y el segundo a la flexibilidad que poseemos para brindarle la mejor solución al cliente.

- ¿Cuáles son las expectativas para el año que comienza?

- SIS es una empresa joven pero cada vez con mayores lazos entre instaladores y empresas vinculadas a la seguridad y que está muy lejos de su techo. Proyectamos un crecimiento bastante importante y sumamos nuestra experiencia particular a este emprendimiento para afianzar la empresa. Creo que ingresamos muy rápido y de la mejor manera en el mercado y esperamos una inserción aún mayor.



Hernán Sassone
de la firma S.I.S.