

CN-Group se convirtió en la primera empresa argentina que exportará equipamiento y servicios para soluciones AVL a países no limítrofes. Hablamos con su Director, quien nos dio un panorama del presente y el futuro de la empresa en el mercado local e internacional.

"Hoy la seguridad se apoya en la tecnología"

- ¿Cuál es la principal actividad de CN-Group?

- Estamos orientados a ofrecer soluciones integrales en seguridad electrónica, entre ellas, asesoramiento, organización de seminarios, soluciones específicas aplicables a cada necesidad inclusive con desarrollos propios a medida del usuario, cubriendo todas las gamas de aplicación como alarmas, sistema de CCTV, control de acceso, seguridad perimetral, contraespionaje y AVL.

- Dentro del perfil de tecnología aplicado a la seguridad, ¿planean desarrollar algún mercado en particular?

- Sí, de hecho estamos enfocando nuestro esfuerzo en el rubro, ofreciendo soluciones aplicables en logística y seguridad en administración satelital del movimiento de vehículos, flotas, mercaderías, personas y barcos. Apuntamos a incorporar al mercado soluciones muy modernas con tecnología de última generación para cubrir nichos de demanda insatisfecha, con soluciones técnicamente adecuadas. De aquí a fin de año pondremos a disposición del usuario una nueva línea de productos y servicios, ofreciendo soluciones innovadoras, muy económicas y aún hoy no disponibles en el mercado.

- ¿A qué perfil de negocios piensan apuntar?

- Diversificaremos los perfiles de gestión comercial en niveles. Si bien pensamos en atender las demandas del mercado minorista también estamos desarrollando masivamente una estructura comercial mayorista soportada sobre una cadena de distribuidores propios en todo el país, dedicados exclusivamente a comercializar y dar soporte a nuestros productos.

- ¿Desarrollan hardware y de software o sólo son fabricantes?

- Somos desarrollistas y fabricantes de todos los productos que comercializamos y además prestadores de servicios. Entre ellos, el servicio de monitoreo mayorista y minorista, para el que disponemos de cobertura local, nacional e internacional. Asimismo, disponemos de soluciones transmodales y aplicables para monitoreo de containers tanto en el territorio nacional como en el extranjero.

- ¿Cuál es la tecnología del futuro para AVL?

- El advenimiento de la nueva tecnología puso al alcance del usuario las soluciones IP para aplicaciones móviles, con lo cual se pudo mejorar la eficiencia en el uso de los recursos y bajar los costos, que llevó al alcance del cliente aplicaciones hasta el momento impracticables. Hoy **CN-Group** ofrece diversas soluciones sobre GPRS y sobre INMARSAT, alternativas de muy bajo costo y adaptables a cada necesidad de uso.

- ¿Cómo ve este mercado para la exportación?

- Realmente muy bien. Somos la primera empresa argentina dedicada al desarrollo de software y fabricación de

equipamiento para soluciones AVL que firmó contratos de provisión de equipamiento y servicios con países no limítrofes, dando comienzo así a una etapa de exportación. Así, comenzaremos a competir en el primer mundo con productos íntegramente desarrollados y fabricados por **CN-Group**.

- ¿Se encuentran trabajando en algún nuevo proyecto?

- Estamos desarrollando soluciones de valor agregado y software para administración de recursos de AVL, soportando la aplicación sobre vínculos de la red INMARSAT, con lo cual hemos tomado la figura Service Provider para un proveedor internacional de hardware necesario para operar la red INMARSAT. Hoy podemos ofrecer al cliente soluciones completas para diferentes niveles de esa red, de acuerdo a la aplicación requerida, e inclusive ofrecer la contratación del servicio de Carrier por nuestro intermedio.

- ¿Cuáles son las necesidades del cliente actual?

- Es obvio que dado el incipiente aumento de la situación de inseguridad generalizada, provoca cada vez mayor incremento en la demanda de productos aplicados a la protección de las personas y los bienes. Hoy la seguridad está apoyada en tecnología. A esto llamamos seguridad electrónica, en el sentido generalizado, pero dado que el incremento de la actividad delictiva es

muy puntual, las soluciones técnicas para contrarrestarla cada día deben ser más específicas y muchas veces personalizadas de acuerdo al cliente.

- ¿Cuáles cree que serán los productos de mayor presencia en el mercado?

- Creo que todo lo que se refiere a demanda de seguridad electrónica tendrá un crecimiento masivo y parejo. Cada vez hay más productos electrónicos que tienen funciones de aplicación simultánea para la seguridad y aplicaciones logísticas de administración. Tal vez esa línea se incrementa más que otras. Pero no caben dudas de que el AVL, CCTV, alarmas y control de acceso son productos que sin duda llevarán la delantera.

- ¿Cuál es su visión de la actualidad del mercado?

- Si bien hoy transitamos por un momento muy competitivo, pensamos en afianzarnos basados en nuestra presencia permanente, ofreciendo la más amplia gama de soluciones y tecnologías disponibles, en muchos casos con desarrollos a la medida del usuario. Nuestra filosofía es el logro de la satisfacción del cliente, ofreciéndole la mejor solución, soportada en la más moderna y óptima tecnología.

- ¿Cómo ven el futuro de la seguridad electrónica?

- La veo con gran futuro para empresas de avanzada, que estén siempre en la primera fila, actualizadas y a la vanguardia de nuevas tecnologías y mantengan una filosofía de excelente atención y trato con el cliente.



Carlos Napolitano,
Director de CN-Group