

*Surgida a principios de 2001, al poco tiempo la empresa se convirtió en una de las firmas nacionales que marca el rumbo en tecnología de CCTV. Uno de los Socios Gerente y el Líder I+D de la firma repasan el origen y proyectan el futuro de TES SRL.*

## "Buscamos adelantarnos al futuro"

### - ¿Cómo nació Tecnología en Seguridad?

(Fidel Martínez) - En el año 2001 y a pesar de la crisis, decidimos confiar en nuestra experiencia sobre las necesidades del mercado de la seguridad. En esa época, vislumbramos un negocio floreciente asociado a la tecnología de CCTV y decidimos con quien es ahora mi socio, Nelson Curi, apostar a este emprendimiento que hoy está dando sus frutos. Veníamos de dos vertientes diferentes: yo con más de 15 años en el mercado de seguridad y Nelson, con años de experiencia en sistemas y el tratamiento de imágenes digitales.

### - ¿Cuál es la principal actividad de de la empresa?

(Nelson Curi) - TES es principalmente una empresa de tecnología que además representa productos en el mercado, realiza obras e integraciones de seguridad de todo tipo. Pero nuestro core business es el desarrollo de nuevas tecnologías aplicadas a nuestros productos. Tenemos un departamento de desarrollo y producción muy afinado y con personal de mucha experiencia, que investiga nuevas tecnologías y las aplica, desarrolla y genera nuevos productos. Si bien no tenemos los grandes departamentos de desarrollo de las multinacionales, con capacidad e ingenio les competimos de igual a igual. Además, nos gusta decir que nuestros productos cuentan con una "idiosincrasia latinoamericana", ya que claramente están orientados al mercado local, atendiendo y solucionando sus problemas, que son diferentes a los de los países americanos.

(Fidel Martínez) - Nuestro departamento de desarrollo es clave ya que nuestros clientes -a veces directos y a veces a través del gremio- se benefician con la posibilidad de poder realizar adaptaciones a los productos para obtener lo que realmente desean.

### - ¿Cuáles son los productos que comercializa TES?

(Fidel Martínez) - Comercializamos todos los productos del mercado de seguridad tales como cámaras, paneles de alarma o incendio. Obviamente nuestro caballito de batalla son nuestras DVRs Nuzzar en sus líneas 9000, 9000x, NZLinux y NZLinux IP. Estamos muy orgullosos de estos productos. De la serie 9000 (nuestro primer desarrollo) ya tenemos más de 500 instalaciones, todas funcionando prácticamente sin atención. También tenemos productos de Parking por OCR y de reconocimiento de Geometría Facial.

(Nelson Curi) - Estamos concentrándonos mucho en la línea NZLinux ya que creemos que este producto está varios años adelantando en lo que a su tecnología respecta. Con él estamos apuntando a las redes TCP/IP y a la captura digital (cámaras y domos IP).

### - ¿Cuáles son sus estrategias comerciales?

(Fidel Martínez) - Trabajamos con las corporaciones, para desarrollos especiales, pero tenemos una relación muy fuerte con el gremio de la seguridad. Para ellos tenemos precios preferenciales y siempre estamos atendiendo sus necesida-

des, los acompañamos en obras y los ayudamos a diseñar soluciones especiales. Realmente el gremio nos ha dado muchas satisfacciones y nunca hemos defraudado a nadie. Uno de nuestros pilares es el soporte post-venta, fundamental en todo proyecto. Nunca dejamos a nadie librado a su suerte, sino que siempre pueden confiar en nosotros.

### - ¿Hacia dónde apuntan las nuevas tecnologías?

(Nelson Curi) - Así como hace tres años el boom era la digitalización ahora es la interconectividad, las redes. Las empresas, además de querer grabar videos digitales de seguridad, también quieren poder acceder a ellos desde cualquier parte, dentro o fuera de la compañía, la distancia ya no es una barrera. Para esto brindamos soluciones tanto corporativas como para PYMES, que pueden ser totalmente digitales, desde las cámaras a las grabadoras y terminando en los vínculos. Con nuestra tecnología, una empresa local puede grabar y comandar un domo IP que se encuentra en la China. Por otra parte, con nuestros equipos pueden integrarse con paneles de alarma, incendio y controles de acceso, todo comandado desde una consola remota o centralizada. Al hacer confluir las distintas herramientas se pueden realizar soluciones realmente inteligentes.

### - ¿Cuáles son sus principales clientes?

(Fidel Martínez) - Tenemos soluciones de todo tipo y nos adaptamos a cualquier negocio. Uno de nuestros principales clientes es Prosegur, que utiliza una versión especial de DVR de la serie NZ9000 para sus plantas de procesamiento de dinero y ha homologado una estructura de trabajo para Latinoamérica en la que estamos incluidos. También tenemos soluciones bancarias. Por ejemplo, en el banco Patagonia Sudameris acompañamos en el proceso de digitalización de la seguridad de las sucursales bajo reglamentaciones bancarias. Tenemos también soluciones instaladas con cámaras como IP en red digitalizando con nuestras DVR y accediendo por Internet. También trabajamos con Argencard, Telefónica, Cablevisión, Supermercados Disco, Supermercados Norte, Torres LeParc, Shell, Banco del Chaco, por citar sólo algunos.

### - ¿Cómo imagina el futuro de la empresa?

(Fidel Martínez) - Sin dudas la expansión. Ya tenemos presencia en cuatro países y ahora estamos ingresando a México. Tenemos un modelo de negocio afinado, con necesidad de pocos recursos en su operatoria y muy productivo que implementamos en otras localidades con socios locales y con muy buenos resultados. Muchas veces nuestros clientes locales nos llevan y presentan nuestras soluciones en sus casas matrices y otras veces directamente nos contactan profesionales del exterior para formar nuevas empresas en sociedad.

(Nelson Curi) - Además, seguiremos atendiendo las necesidades del mercado para generar nuevos e innovadores productos. Vamos a seguir mostrándoles el futuro. ☒



Fidel Martínez y Nelson Curi  
de Tecnología en Seguridad SRL