



ventas@aliara.com

Aliara

En plena etapa de crecimiento internacional, Aliara ofrece sistemas integrales en seguridad perimetral de última tecnología. Con el gremio como pilar de su crecimiento, la empresa se posicionó como líder en la región en el sector, gracias a la calidad e innovación de sus productos y el servicio permanente a sus clientes.

¿Cuál es la actualidad de Aliara?

- Estamos en una etapa de crecimiento a nivel internacional, adecuando nuestros productos a lo que el mercado requiere. Trabajamos mucho con nuestros clientes y con lo que el gremio de la seguridad electrónica internacional requiere porque nuestra historia está ligada a eso. No solo en lo referente a la tecnología del producto en sí sino en lo referente al servicio que ofrecemos. Actualmente estamos innovando nuestros productos en materia tecnológica y abocados al desarrollo de un software integral para ofrecer más propuestas a nuestros clientes.

- ¿Qué nivel de integración ofrecen sus productos?

- Nuestros productos son adaptables a otros sistemas y lo que venimos desarrollando desde hace unos años es una solución de software y hardware que permita integrar todo el sistema a otras tecnologías, como CCTV, control de accesos, alarmas de intrusión, etc., con el fin de ofrecer a nuestros clientes en un solo software de gestión todo el control de seguridad que el predio requiera. La idea es brindar soluciones cada vez más prácticas e innovadoras y sencillas de implementar y que conjuguen todos los elementos actuales de la seguridad electrónica.

- ¿Cuáles son sus principales mercados?

- Aliara es una empresa pionera en seguridad perimetral. Hoy los grandes desarrolladores de sistemas perimetrales están abocados a la provisión de sistemas para grandes perímetros, olvidando quizá otro tipo de mercado en el que nuestra empresa siempre estuvo presente. Creemos que la necesidad en toda la región es dar soluciones prácticas con una buena relación costo beneficio. Por ejemplo si nuestro cliente - que es el instalador - tiene a su vez un cliente que quiere proteger un gran predio, sea un campo, un country o una empresa, seguramente este cliente también tendrá la necesidad de proteger

sus bienes particulares, sea su propiedad, su casa de fin de semana, etc. Nosotros brindamos soluciones para los dos segmentos de mercado: tanto para la protección perimetral de grandes espacios como los predios más reducidos. Desde hace más de una década desarrollamos soluciones para pequeños y grandes perímetros, lo cual nos llevó a posicionarnos como líderes en la provisión de estas soluciones en Latinoamérica.

"Al trabajar estrechamente con nuestros clientes y conociendo el mercado, podemos ofrecer soluciones adecuadas para cada lugar, con un producto adecuado y un servicio postventa que nos posiciona como líderes en la región"

- Como exportadores, ¿qué concepto creen que tienen en otros mercados del producto argentino?

- Creemos que si se hace un trabajo serio, con un buen producto y un buen servicio se pueden lograr excelentes resultados. Tecnológicamente nuestro sistema está adecuado para las necesidades de la región. Muchas veces sucede que productos de otras regiones del mundo, con equipos desarrollados bajo otras condiciones e idiosincrasia, fallan a la hora de adaptarse a las necesidades del mercado latinoamericano. Nuestro trabajo realizado en toda la región y la vasta experiencia acumulada nos ubica en una posición ideal para brindar soluciones tecnológicas efectivas. Esto significa tener un sistema que funcione de manera adecuada, con un software de gestión sencillo, una aceptable relación costo/beneficio y que sea capaz de brindar todas las respuestas necesarias.

- ¿En qué estado de desarrollo se encuentra este segmento de mercado?

- La detección perimetral creció de ma-

nera exponencial. Inicialmente pensada para la protección de perímetros militares o gubernamentales su uso se fue ampliando a entidades civiles cada vez más amplias: desde fábricas o plantas petroleras, por ejemplo, hasta sitios remotos de pequeña envergadura (como ser antenas de telecomunicaciones, etc.) La excelente relación costo/beneficio de los sistemas ALIARA permiten proteger todo tipo de perímetros, desde industrias hasta residencias, pasando por countries, sitios remotos, penitenciarias o fábricas. Hoy el cliente quiere al intruso lo más lejos posible de su propiedad y con nuestro sistema puede lograrlo de manera eficaz y a costos razonables.

- Tecnológicamente, ¿cuál es el próximo paso en la tecnología de Aliara?

- Actualmente estamos desarrollando productos más avanzados tecnológicamente que brinden soluciones más puntuales, siempre con el concepto de lograr un producto con bajo índice de alarmas no deseadas y bajo costo de mantenimiento; Esto último es muy importante, ya que si el mantenimiento no es accesible para el cliente, el sistema pierde eficacia y cae en desuso. Nuestro departamento de ingeniería tiene siempre como premisa desarrollar un sistema efectivo, con bajo mantenimiento y vida útil prolongada, que nos permita brindar soluciones tecnológicamente avanzadas pero de uso sencillo y eficaz.

- ¿Cuál es el futuro de la empresa?

- Estamos en un proceso de crecimiento, ampliando nuestra gama de productos e ingresando en nuevos mercados (Europa, Asia, etc.). Aliara nació como fabricante de cable sensor microfónico y hoy por hoy desarrollamos y brindamos al mercado soluciones integrales de seguridad electrónica perimetral que exportamos a todo el mundo, liderando en muchos mercados por sobre otras empresas competidoras. Esto lo logramos gracias a nuestra constante evolución tecnológica y la permanente vocación de servicio. ■