

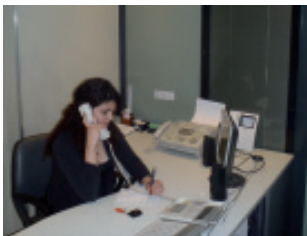
# Simicro S.A.

Nacida hace 25 años como una compañía dedicada a la fabricación y venta de productos para telefonía, fue incorporando distintas áreas de negocios en las cuales ha ido posicionándose como una de las principales empresas del mercado en el área de seguridad.



## Principales Marcas

- **FlexWatch:** Empresa coreana con fuerte foco en el desarrollo y provisión de equipos y soluciones para tele vigilancia. Entre sus principales líneas de productos se encuentran las cámaras IP, servidores web y videograbadores vía webbrowser.
- **Geovision:** Empresa que ha dedicado sus investigaciones y desarrollos al campo de los sistemas de vigilancia de video digital y suma ahora tecnología de reconocimiento de matrículas y reconocimiento facial para procesos de identificación y autenticación automatizados.
- **Hochiki:** Surgida en 1918 luego de la fusión de varias compañías de seguros contra incendios, se convirtió en uno de los líderes mundiales en el desarrollo y fabricación de sistemas de alarmas contra incendio. En la actualidad cuenta con 5 plantas industriales totalmente automatizadas.



## Recepción

Ubicada en la primera planta, desde la recepción se atienden y derivan todas las inquietudes y pedidos de los clientes.

**S**IMICRO ofrece a sus clientes y proveedores una trayectoria de 25 años en el mercado, sumando prestigiosas marcas a su portfolio comercial y una característica invaluable: la capacidad e idoneidad de su gente.

La empresa, originalmente, estuvo dedicada exclusivamente al área de las telecomunicaciones, tanto Radiocomunicaciones como Telefonía y en una etapa de su historia se dedicó a la fabricación de centrales telefónicas con diseño de tecnologías, tanto hardware como software propios en una época en que estas eran tecnologías novedosas y por lo tanto que no eran masivas a nivel mundial. Luego, las diferentes políticas económicas provocaron la apertura del mercado a los productos importados que originaron una competencia insostenible de precios con los fabricantes nacionales.

“En ese momento -explicó el **Presidente de Simicro, Ing. Gregorio Aspis-** la dirección de la empresa tomó la decisión de discontinuar la fabricación y comenzó a seguir políticas comerciales de acuerdo a las nuevas circunstancias económicas, tomando la iniciativa estratégica de desarro-

## ■ Timeline

**1986**

En agosto inicia sus actividades Simicro S.A. como fabricante de centrales telefónicas y vendedor de productos para telefonía. La empresa se ubicaba entonces, en un local propio, en las calles Tucumán y Esmeralda.

**1989**

Adquiere una planta de aproximadamente 1000 m2, distribuidos en 3 plantas, ubicada en la calle Loria al 600, en el barrio de Boedo. Allí se fabrican a gran escala centrales telefónicas 1x2, 1x4, 2x6, 4x12 y 8x32.

**1990**

La empresa incorpora a su cartera de productos toda la línea de telefonía de Panasonic, tanto para la venta mayorista como al público.

**1991**

En el Microcentro porteño, Simicro inaugura su cuarto local de venta minorista, lo que la convierte en una de las principales cadenas de comercialización de artículos para telefonía.



**Showroom**

En un amplio pasillo con vitrinas, muy bien iluminadas, se exponen todos los productos y novedades de la empresa. Allí mismo, también, pueden verse en funcionamiento algunas de las ofertas tecnológicas.



**Sala de Conferencias**

En este espacio se brindan los cursos y capacitaciones, tanto para el personal como para los clientes y forma parte del proyecto de aprendizaje permanente que tiene como norma la empresa.

llar el área de seguridad electrónica como su nuevo horizonte de desafío comercial”

El inicio de la nueva etapa fue realizado con la comercialización de los productos de consumo masivo en el área de seguridad electrónica dirigidos al público en general y no profesional.

“Hasta ese momento los productos de seguridad en el área de CCTV, eran de carácter profesional y con valores prohibitivos para el público en general y solo aplicable a las grandes empresas. Es aquí que **Simicro** anunció el desafío de introducir al mercado una línea de productos de CCTV, semiprofesionales, para brindar soluciones de menor costo –en comparación con los productos profesionales– para las Pymes. Ello se realizó en conjunto con una nueva marca identificatoria, **VIDEOMAN®**, con la premisa fundamental de ofrecer la mejor tecnología posible adaptada a la necesidad de un servicio de consumo masivo”.

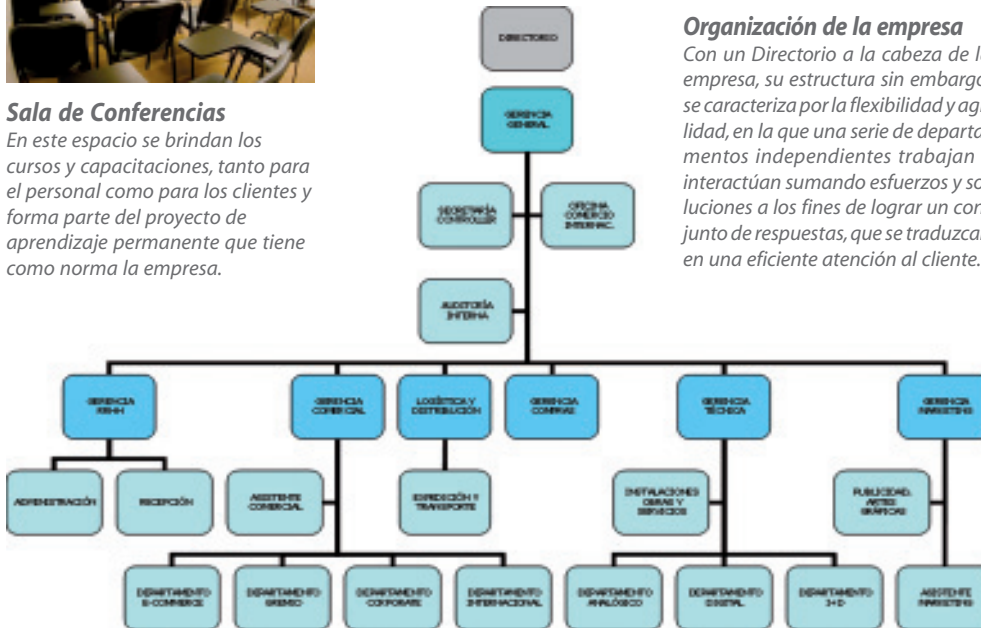
**La marca VIDEOMAN**

Videoman como marca nació en el año '93 con los kit de observación de cámaras y monitores y a partir de ahí se constituyó toda una línea de productos: portero-videos, cámaras semiprofesionales, profesionales y monitores de mayor tamaño y mejor resolución. Hoy importa de Oriente, Japón, Israel, USA, etc., productos que la propia empresa desarrolló y diseñó como fabricante en **OEM**, tanto Hardware como Software. “En resumen, hemos transformado la tecnología original del fabricante adaptándola a las necesidades del mercado Argentino y siempre teniendo como premisa “Máxima calidad”.

*Continúa en página 60*

**Organización de la empresa**

Con un Directorio a la cabeza de la empresa, su estructura sin embargo, se caracteriza por la flexibilidad y agilidad, en la que una serie de departamentos independientes trabajan e interactúan sumando esfuerzos y soluciones a los fines de lograr un conjunto de respuestas, que se traduzcan en una eficiente atención al cliente.



• **LG:** Líder mundial y desarrollador de tecnologías, ofrece al mercado de la seguridad video-grabadoras digitales y analógicas, cámaras profesionales, domos de alta velocidad y accesorios para domos, etc.

• **Rokonet:** Parte del Grupo Risko, combina décadas de experiencia en el campo de la seguridad con desarrollos y servicios mundiales de soporte al cliente. Sus principales productos son las centrales de alarmas, los detectores de intrusión, de variadas tecnologías y prestaciones.

• **Videoman:** Líder en la distribución de equipamientos para el mercado de la seguridad electrónica (monitoreo de imágenes, sistemas de seguridad digital, CCTV, cámaras, domos, DVRs stand alone). Desde hace más de 15 años se muestra como una marca de altísima calidad y prestaciones, con productos innovadores que cumplen con las exigencias tanto del mercado doméstico como internacional.

• **Hochiki:** Surgida en 1918 luego de la fusión de varias compañías de seguros contra incendios, se convirtió en uno de los líderes mundiales en el desarrollo y fabricación de sistemas de alarmas contra incendio. En la actualidad cuenta con 5 plantas industriales totalmente automatizadas.

**1993**

En marzo comienza a comercializar los primeros kits de observación, introduciendo así, productos de seguridad electrónica. En octubre de ese mismo año, la empresa se muda a Villa Crespo (se ubicaba en un edificio

en la calle Aráoz) y ese mudanza implica un cambio: se deja de lado la fabricación de centrales telefónicas para abocarse de lleno a la importación y comercialización de productos para seguridad electrónica.

**1994**

Comienza a representar, de manera exclusiva para todo el país, toda la línea de productos Videoman. En 1995 Se suma la representación de la línea de cámaras y videograbadoras Toshiba.

**1996**

La empresa logra un acuerdo con Casio para vender en Argentina toda la línea de productos para telefonía.



### Area Digital

Personal altamente calificado da respuestas a las necesidades de los clientes de Simicro en productos de tecnología digital. También allí se testean los equipos que luego serán parte del portfolio de la empresa.



### Area Analógica

En esta área se lleva cabo el soporte técnico de todos los productos analógicos que conforman la gama de productos de la empresa



### Area de ventas

Los ejecutivos de cuentas y personal del área comercial se encuentran en una línea de escritorio frente a las vitrinas de exposición. De manera telefónica o con atención personalizada atienden a clientes y visitantes, dando rápida respuesta a sus requerimientos.

Viene de página 57

### La empresa

Luego de su primera ubicación en la calle Aráoz, Simicro mudó sus instalaciones -en 2005- a un nuevo edificio, ubicado sobre la Avenida Corrientes, una de las más tradicionales avenidas de la Capital Federal. Allí, la empresa triplicó su capacidad operativa respecto de sedes anteriores y ofrece a sus clientes mejores y mayores prestaciones, tanto desde el área comercial como desde el punto de vista técnico.

El actual edificio cuenta con más de 1000 metros cuadrados para atención al cliente, en un gran show-room (que ocupa casi toda la planta inferior) y que permanentemente ofrece nuevos equipamientos y tecnologías. Asimismo, allí están distribuidos los departamentos de Marketing, Corporate, Electrónica Analógica, Electrónica Digital, I+D (Investigación y Desarrollo), Sala de Reuniones, un depósito amplio y cómodo y un Salón para Cursos con capacidad para más de 30 personas, equipado con toda la tecnología de avanzada necesaria para una eficiente capacitación y con las máximas comodidades.

### Ubicación

Enclavado en el barrio de Villa Crespo, el edificio corporativo se ubica sobre la Avenida Corrientes, al 4900, a pocas cuadras de las Avenida Angel Gallardo (Estado de Israel)



### Cómo llegar

- **Subterráneo:** Estación Angel Gallardo de la Línea B, ubicada en la intersección de las avenidas Corrientes y A. Gallardo (3 cuadras)
- **Colectivos:** Líneas 15, 19, 24, 55, 57, 65, 71, 76, 92, 99, 106, 109, 110, 112, 124, 127 y 141.

### + Datos de Contacto

- **Tel/Fax:** (54 11) 4857-0861
- **Página web:** <http://www.simicro.com>
- **Mail:** [ventas@simicro.com](mailto:ventas@simicro.com)

### Actualidad

En la actualidad Simicro cuenta con 45 personas en planta permanente y ofrece la mayor relación del mercado entre personal comercial y técnico. Es decir, que cada vendedor tiene detrás el apoyo de más de una persona capaz de dar respuestas eficaces a los requerimientos de los clientes.

Con un promedio anual de más de 10 mil kilómetros recorridos a lo largo y ancho del país, la empresa es una de las pioneras en llevar sus cursos de capacitación y demostraciones de productos al interior. "Estamos convencidos de que la única manera de llegar a nuestros clientes es, mostrando no solo lo que vendemos sino también lo que somos como empresa. Queremos que conozcan nuestros productos y nos conozcan a nosotros a través de nuestro trabajo", explican desde la empresa.

### El mayor capital

Simicro llegó al lugar en que se encuentra gracias al esfuerzo y capacidad de innovación del personal que la integra, algunos con más de 10 años en ella. Desde el personal más joven, como los cadetes hasta el más antiguo, se caracterizan por brindar todo lo mejor de sí para el buen desempeño de su trabajo y la empresa es el reflejo de lo mejor que puede tener: SU GENTE. Esto debe ser recalcado: **Simicro** nunca hubiera llegado a ser lo que es si no fuera por el apoyo, el mérito y el esfuerzo constante de cada uno de sus integrantes. ■

### 1997

Simicro comercializa en el mercado las primas placas de transmisión por línea telefónica. Ese mismo año, la empresa es galardonada con el premio a la Mejor imagen Comercial en CCTV, premio recibido en la Exposición de seguridad y otorgado por elección de los instaladores.

### 1999

Importa para el mercado nacional las primeras placa digitalizadoras de video Geovision. **En el año 2000** Logra la representación de toda la línea de productos para videovigilancia de la empresa FlexWatch de COREA.

### 2002

Incorpora a su portfolio comercial la prestigiosa marca Rokonet, de Risco Group, fabricante de detectores de intrusión. **En 2004** logra la representación de toda la línea de productos para seguridad electrónica de la firma LG.

### 2005

Simicro inaugura su nuevo edificio corporativo, ubicado en Avenida Corrientes. Se llega a un acuerdo con Hochiki para distribuir sus productos para detección de incendio.

**En 2007:** Comienza a distribuir los sistemas de video inteligente basado en hardware de la marca *ioimage*.