

M3K Argentina, Agente General de Fogim

Búsqueda de Partners

A través de esta iniciativa, la compañía busca incorporar a su canal partners y distribuidores especializados para la venta directa de productos en cada uno de los países de Latinoamérica.



M3K Argentina, Agente General para toda América Latina de **FOGIM Enterprise Corporation**, líder en la producción de soportes, brazos y montajes de LCD y Monitores, está actualmente expandiendo su red comercial en Latinoamérica debido a la creciente demanda de sus productos en países como Brasil, Colombia, Chile, México, Uruguay y Ecuador, entre otros.

Ernesto Mayer, Socio Gerente de M3K Argentina, afirmó que "con esta nueva Unidad de Negocios, buscamos potenciar el desarrollo comercial en toda la región, garantizando el éxito de nuestros distribuidores, aportando agilidad al momento de gestionar los negocios, así como también experiencia en el desarrollo de relaciones comerciales y un profundo conocimiento de los productos y servicios". "Actualmente hay tres niveles en nuestro programa de

partners -explica Mayer: Silver, Gold y Platinum, cada uno con ventajas adicionales en función del grado de compromiso con la compañía. Nuestros partners reciben soporte y asesoramiento continuo, así como toda la información necesaria sobre el portfolio de la compañía".

FOGIM Enterprise Corporation es una empresa radicada en Taiwán, líder en el desarrollo y la producción de soportes, brazos y montajes de LCD y Monitores de excelente calidad y prestigio.

El programa es totalmente abierto y gratuito y para asociarse basta con contactarse al correo partners@fogim.com.ar o bien con la oficina local en Buenos Aires. Tras la revisión y aprobación, el distribuidor confirmará la adhesión por correo electrónico, y desde ese momento, pasará a formar parte del canal.

Para mayor información: Fogim Latinoamérica - (54 11) 4373-7400 - juan.puente@fogim.com.ar - www.fogim.com.ar

Intelektron, Socio Corporativo de ALAS

Posicionamiento en Latinoamérica



La empresa argentina **Intelektron**, que está cumpliendo 20 años en el mercado como fabricante de Sistemas de Control de Accesos, Tiempo y Asistencia, Control de Visitas y Móviles, se expande a nivel internacional.

Con una fuerte presencia a nivel nacional, consolidada con años de trayectoria y calidad de productos y servicios, la empresa va por más. Si bien ya hace varios años que Intelektron exporta a varios países productos de altísima calidad, ha comenzado este año un proceso

de posicionamiento de marca en la región y un ambicioso plan de crecimiento regional.

Como parte de ese plan, una de las primeras acciones ha sido incorporarse como Socio Corporativo a ALAS (Asociación Latinoamericana de Seguridad), convirtiéndose en la primera empresa de Sudamérica que logra ese lugar y que le permite, desde el extremo sur del continente, proyectarse para comenzar a posicionarse entre los fabricantes internacionales y las marcas más importantes del mundo.

El creador de la cámara IP en Argentina

Martin Gren, fundador de Axis

Axis Communications, líder en el mercado de video de red, fue formalmente fundada en 1984 por Mikael Karlsson, **Martin Gren** y Keith Bloodworth. Tuvo su origen en la habitación de dos estudiantes de Lund (Suecia), cuando Martin Gren y Mikael Karlsson se dieron cuenta de las posibilidades que ofrecía la incipiente revolución informática. A fines de la década del '80, Axis ya era una de las tres compañías líderes mundiales en convertidores de protocolos e interfaces de impresión.

Precisamente, Martin Gren visitó nuestro país, para dialogar con sus distribuidores y clientes, presentando, además, un panorama corporativo y los productos que serán presentados en los próximos meses. Actualmente, el portfolio de productos y soluciones de la marca abarca cámaras de red y video servidores para videovigi-

lancia, monitoreo remoto y transmisión web, así como servidores de impresión en red.

Uno de los temas que sorprendió a Martin Gren, lo cual expresó a lo largo de la charla, fue que en el mercado mundial de videovigilancia, el video de red IP sigue siendo sólo del 25% y en la Argentina sólo del 15%, mientras que el resto de las instalaciones siguen siendo analógicas. Hay varias razones: una es la falta de actualización tecnológica, otra la falta de educación del usuario final, y la tercera razón es la resistencia de los vendedores con interés en el mercado analógico.

En el futuro no hay manera que la tecnología analógica siga imponiéndose sobre la digital, ya que los beneficios de la primera se encuentran obsoletos hace años y puede observarse, por ejemplo,



que el cambio ya fue hecho en televisores y cámaras fotográficas, entre otros. Las cámaras analógicas requieren de una instalación más compleja que las digitales y los resultados en la captura de imagen no tienen comparación. Los instaladores son los principales afectados en este cambio de negocio. Por lo tanto, "el video en red no es sólo un cambio de tecnología, sino también un cambio en el negocio", señaló Gren al respecto.

