

Netaway

Entrevista a Martín D'Angelo

Empresa joven en el mercado, Netaway crece de manera sostenida. Apuntalada por la calidad de sus productos y la atención personalizada, proyecta la incorporación de nuevas tecnologías en alianza con ZKSoftware, tecnologías que le darán la posibilidad de abrir nuevos mercados.

“Netaway se formó en 2008 como empresa de servicios y distribución especializada en la seguridad electrónica para consumidores finales. Luego, conseguimos la representación para Argentina de ZKSoftware, marca con la que trabajamos exclusivamente con instaladores. Si bien trabajamos todos los rubros de la seguridad, nos especializamos en control de accesos y cámaras de seguridad”, explica Martín D'Angelo, uno de los fundadores de la empresa.

- ¿Cuáles son las principales rubros en los que trabajan?

- Netaway brinda servicios de venta e instalación, tanto de equipos biométricos para el control horario como CCTV, control de acceso, sistemas de alarma, detección de incendio, instalación de redes, telefonía, consultoría, datos, entre otros servicios. Nuestra empresa es importadora directa, lo que hace que, que el cliente encuentre en nosotros el mejor precio de mercado, desde la compra hasta la instalación y la puesta en marcha de cualquiera de nuestros servicios.

- ¿Cuáles son sus pilares como empresa?

- Desde hace más de 10 años, brindamos un producto de alta calidad, que genera la conformidad de todas las empresas que confían en nosotros. Tenemos una gran vocación de servicio, que ponemos de manifiesto en nuestra permanente vocación de servicio al instalador. Esta política nos llevó a crecer de manera importante en los últimos dos años, logrando una cartera de clientes importante.

- ¿Cómo definiría los servicios que brindan?

- En general, nuestros clientes están satisfechos por la rapidez en nuestra respuesta. Somos una empresa chica todavía, pero con una estructura ágil, capaz de dar una



mdangelo@netaway.com.ar

netaway 

Detección de incendio, CCTV, control de tiempo y asistencia, control de acceso y sistemas de intrusión son algunos de los rubros en los que la empresa ofrece sus servicios, con productos y tecnologías de primera marca.

solución inmediata a los requerimientos del cliente, ya sea en responder a una consulta técnica como en la confección de un presupuesto, por ejemplo. Esa rapidez también nos genera una publicidad positiva de boca en boca, lo cual nos permite sumar nuevos clientes.

- ¿Cuál es su alianza con ZKSoftware?

- Somos representantes de la marca en el país para todas sus líneas de productos y, además, tenemos la representación exclusiva de un software de ZK España, cuyo dueño es socio en China y nos dio la confianza de representar su producto. Se trata de un software de asistencia muy potente, que excede las capacidades del software que viene provisto con cada uno de los equipos. Realmente estamos trabajando muy bien ese producto, tenemos un gran respaldo de su desarrollador y lo aplicamos con éxito en varios proyectos.

- ¿Están trabajando con nuevos proyectos?

- Tenemos un proyecto con España para actualizar el firmware interno de los equipos para lanzar el control de producción. Es un producto totalmente novedoso que debe ser aplicado de manera interna en los equipos, para que luego el software lo reconozca y comience a funcionar.

Ya está en sus etapas finales y pronto lo tendremos disponible en nuestro país, donde encontramos una necesidad de este producto, principalmente en la industria manufacturera.

- ¿Las trabas a las importaciones perjudicaron el crecimiento de la empresa?

- No sé si perjudicaron el crecimiento, pero al menos lo retrasaron. Y no solo a nuestra empresa, sino que, en general, creo que la imposibilidad de una empresa para mantener un stock de productos termina atentando contra su crecimiento. Hoy la cuestión está medianamente encaminada, aunque falta todavía para considerarla totalmente solucionada.

- ¿Hoy el cliente sigue pensando en el costo de una solución?

- En la actualidad del mercado, el cliente busca la solución adecuada más allá del costo. Hemos tenido casos de clientes que tomaron malas decisiones cuando pensaron en implementar, por ejemplo, un control de accesos y se vieron en la necesidad de renovar el sistema, lo cual le produjo el doble de gasto. Nuestra meta como empresa es que eso no les pase. Buscamos ser socios tecnológicos de nuestros clientes, acompañándolos en el proceso de implementación y puesta en marcha de una solución adecuada a sus necesidades.

- ¿Qué proyectos tienen a futuro?

- La idea es afianzar la marca, consolidar lo ya conseguido. La posibilidad de distribuir este nuevo software de ZK nos dará la posibilidad de trabajar con nuevas tecnologías. Como empresa, la idea es incorporar más personal para poder seguir manteniendo nuestra capacidad de respuesta. Nuestro crecimiento es sostenido y queremos seguir por ese camino, dando pasos seguros. ■