

Quality Systems apuesta a I+D

Tendencias en seguridad electrónica

Alejandro Barruffaldi, CEO de la empresa rosarina, cuenta en primera persona el crecimiento de la compañía a partir de un punto de vista particular: la inclusión en sus negocios de las empresas, integradores e instaladores independientes, poniendo foco en la capacitación y la calidad del servicio.

En los últimos 15 años, el rubro de la seguridad electrónica fue avanzando cada vez más rápido. Y, como todo crecimiento acelerado, fue generando cambios tanto en las tecnologías aplicadas como en las necesidades del consumidor: a medida que las marcas presentan nuevas propuestas, el usuario final se va capacitando y se vuelve más exigente. Al mismo tiempo, las empresas instaladoras, que son las que ofrecen e implementan las diferentes propuestas de las distintas marcas, han sufrido constantes traspasos debido a que la instalación de equipos clásicos (analógicos) fue migrando hacia la tecnología IP.

En la carrera por mantenerse actualizados y crecer como profesionales se han instalado infinidad de sistemas; pero sólo con la atención puesta en aumentar los abonados de monitoreo. En este camino de constantes cambios, con el afán de las empresas por sumar cuentas y la poca capacitación real por parte de los distribuidores, se han hecho instalaciones de soluciones poco confiables, con empresas de monitoreo superadas por la gran cantidad de eventos innecesarios y una inmensa cantidad de energía de comunicación tirada a la basura. Esto, a su vez, ha resultado en usuarios finales cada vez más alejados de tener verdadero control sobre sus sistemas. Es extraño lo que ha pasado ya que, en general, lo más difícil a la hora de vender es generar una necesidad en el consumidor. Estamos en presencia de una necesidad muy notoria, donde la falta de capacitación y la imposibilidad de explotar al máximo los productos hace que lograr una buena rentabilidad y calidad sea difícil para las empresas que brindan este servicio.

El rubro suele enfocarse en las ganancias propias a corto plazo; en Quality Systems hemos logrado revertir esta ecuación: cada integrante de este equipo prioriza la transmisión de conocimientos a nuestros clientes por sobre la simple generación de ventas. Sería fácil para nosotros



Alejandro Barruffaldi

CEO de Quality Systems

sólo mostrar productos, ofrecerlos como si fuesen los mejores a precios competitivos. Sin embargo, no podemos no tener en cuenta el tiempo que le insume a un instalador implementarlos, dejarlos en correcto funcionamiento y resolver todas las dudas al cliente final. Si este tiempo fuese muy grande, el negocio no sería rentable; poniéndome en el lugar del integrador, pensaría: "trabajé para mi cliente y para mi distribuidor, no para mí". Como ejemplo de este nuevo enfoque, desarrollamos un producto con un potencial muy grande que permitirá al usuario desde activar una alarma hasta prender el riego de su casa, verificando y viendo el estado de sus dispositivos a través de su smartphone.

Nos encontramos en proceso de rearmado de las políticas de comercialización, ya que es fundamental tener canales consolidados con códigos de convivencia respetuosos, tanto con las marcas como con los integradores. Queremos que el objetivo de nuestra empresa sea similar al del instalador; que sea un objetivo común como el que ya consolidamos con marcas como Dahua, representada

por Big Dipper como único canal de ingreso, quien nos da todo su apoyo en este tipo de proyectos. También destacamos a las marcas nacionales Alari3 y Netio, que tiene políticas similares y nos acompañan en este camino.

Estamos armando un amplio plan de recursos y comunicación publicitaria con el objetivo de llegar a los consumidores finales mostrando claramente toda la gama de soluciones, captando demanda genuina y redirigiéndola a nuestros clientes integradores. Desarrollamos una herramienta con la que nuestro sistema, a través de geolocalización, puede determinar el caso más apto para cada demanda. Ante una petición de parte de un usuario final, el portal derivará directamente a todos los integradores que estén registrados y ellos podrán seguir la cuenta con su propia imagen institucional o marca, la cual fue personalizada en el sitio cuando se dieron de alta.

Para finalizar, agradecemos enormemente a todas las marcas y colegas que confían en nuestra empresa y a todos nuestros clientes que nos acompañan día a día. ■