

Nanocomm & Play Security Systems

Alianza tecnológica en pos del crecimiento

Fabricante y distribuidor se unen para potenciar conocimientos y expandirse en el mercado. Los directivos de cada una de las empresas explican los alcances de esta alianza, cuentan qué se aportan mutuamente y definen los próximos pasos.

Con foco puesto en la expansión de las compañías en Argentina y Latinoamérica, los directivos de Nanocomm y Play Security Systems cerraron un acuerdo para la distribución y provisión de equipos de comunicación inalámbricos para estaciones de monitoreo de la región, acuerdo que se formalizó durante los últimos días de 2016 y entró en vigencia el primer día hábil del año en curso.

Emiliano Navarro, Socio fundador y Director comercial de Nanocomm, compañía enfocada en el desarrollo de productos para comunicación de alarmas; y Eric Natusch, Director de Play Security Systems, distribuidor de sistemas de seguridad electrónica con valor agregado, repasaron las principales características y bases del acuerdo alcanzado, que beneficiará tanto a cada una de "las empresas participantes en particular como al mercado latinoamericano de monitoreo de alarmas en general", según expresaron.

– ¿Cuál es el objetivo de generar este canal de distribución?

(Emiliano Navarro) – Siempre fuimos fabricantes y la idea es reposicionarnos como fábrica, volver a los inicios y poner foco total en la calidad del producto. Ese objetivo nos llevó a delegar la comercialización a través de dos distribuidores. Desde sus inicios, Nanocomm se caracterizó por marcar tendencia en cuanto a la tecnología de sus productos, por estar a la vanguardia y liderar el mercado argentino en ventas, calidad y desarrollo. Cuando nos abrimos al mercado internacional pusimos mucha energía en eso y descuidamos, quizá, un poco lo que habíamos logrado en nuestro país.

– ¿Cuáles son los factores que impulsaron esta alianza?

(Emiliano Navarro) – Creemos que esta alianza es el marco ideal y se da en el momento justo para nuestra em-



Emiliano Navarro

Eric Natusch



NANOCOMM

+54 11 4505 2224

nanocomm@nanocommweb.com

www.nanocommweb.com

/Nanocomm-SA

@nanocommweb



PLAY SECURITY SYSTEMS

+54 11 4612 0257

ventas@playseguridad.com

www.sieraelectronics.com

www.playseguridad.com

/PlaySystems

@siera_la

presa, pues encontramos socios estratégicos que cumplen con nuestras expectativas y están comprometidos con nuestra marca. Entre ellos Néstor Gluj, actual Socio gerente de Play Security Systems y anterior Gerente comercial de Nanocomm, por lo que el conocimiento de marca y producto está garantizado. Sin dudas es una nueva forma de seguir posicionándonos en el mercado, con la fuerza que nos caracteriza, y seguir a la vanguardia tecnológica, potenciando la calidad del producto y atención pre y posventa con la certeza de que van a represen-

tarnos desde el conocimiento y la experiencia.

– ¿Van a seguir vendiendo directamente sus productos?

(Emiliano Navarro) – No: Nanocomm deja de comercializar en forma directa al instalador, derivando esa área, para enfocarse en la calidad de nuestros equipos y servicios. De todos modos, la compañía seguirá brindando el soporte habitual a través de sus canales de distribución, lo cual garantiza la continuidad de nuestro trabajo a cada uno de los clientes.

– ¿Cuál es la estrategia de Play Security Systems al incorporar a Nanocomm a su cartera?

(Eric Natusch) – En primer lugar, Play se siente honrado de poder incorporar a la marca Nanocomm a sus representadas. Este es un proyecto que venimos desarrollando desde hace tiempo y el primer paso de esta alianza estratégica fue la incorporación de Néstor Gluj como Socio gerente en Play Security, quien trae un conocimiento profundo de los productos y de ese segmento del mercado, lo que resulta muy útil tanto para la comercialización como para el posterior soporte.

– ¿Qué le aporta Nanocomm a Play Security Systems?

(Eric Natusch) – Sin dudas el nombre Nanocomm nos abre un nuevo segmento de mercado, el que comprende a las empresas de monitoreo, y nos ayudará a consolidar otras líneas de productos complementarias. Además de aplicar las tecnologías de Nanocomm en proyectos de integración, en especial Radio Mesh, que ayuda a bajar los costos de implementación en sistemas perimetrales y centralizados en general. De esta manera podremos afianzar



nuestra marca ofreciendo una mayor diversidad de productos, además de incrementar nuestras ventas.

– ¿Qué le aporta Play Security a Nanocomm?

(Emiliano Navarro) – Play Security Systems nos aporta mucha experiencia en la distribución gracias a la experiencia de Eric y Néstor, quienes tienen muchos años y son reconocidos en el sector. Estamos ansiosos y confiados en que ese aporte de energía le imprimirán mayor fuerza a la búsqueda de nuevos clientes y proyectos.

– ¿Qué acciones tienen pensadas para este año?

(Eric Natusch) – Vamos a emprender una serie de acciones comerciales que implican presentaciones por todo el país. Inicialmente la idea es llevar a cabo presentaciones conjuntas en ciudades como Tucumán, Mendoza, Rosario, Córdoba, Mar del Plata y Neuquén, donde estaremos honrando este acuerdo alcanzado y reforzando nuestro vínculo con los clientes. Luego ampliaremos estas presentaciones e incorporaremos, también, una agenda de capacitaciones. ■