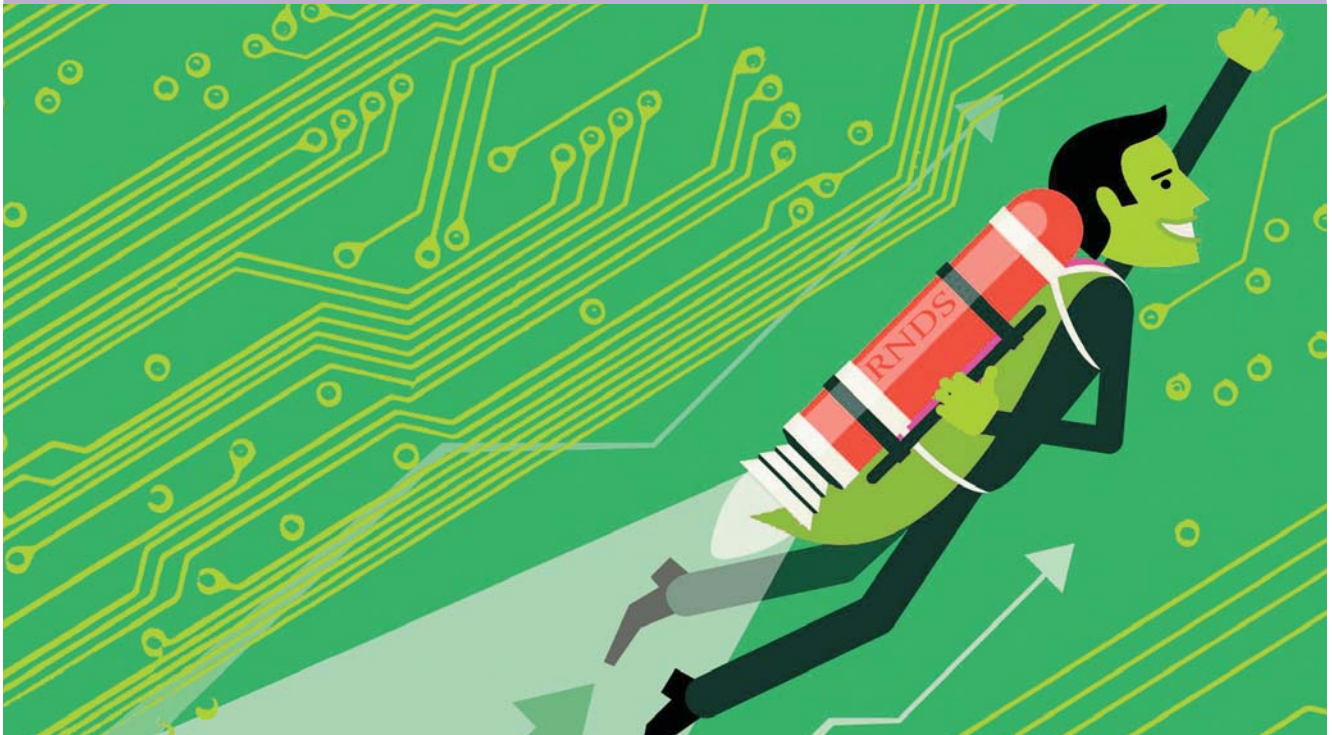


¿Cómo será el 2017 para el sector?

Renovadas expectativas en la industria

A un año del nuevo rumbo económico y tras un 2016 que no mostró cambios significativos, la industria de la seguridad electrónica se prepara para afrontar nuevos desafíos, tanto desde lo comercial como desde lo tecnológico. La opinión de los protagonistas.



Como en años anteriores, Revista Negocios de Seguridad se propuso, a través de la voz de los protagonistas, conocer las tendencias tecnológicas y comerciales del período y cuáles son las expectativas de cara a los próximos meses.

En esta ocasión, se formularon las siguientes preguntas:

1) ¿Qué proyectos tiene para SU EMPRESA en este año?

2) ¿Qué expectativas tiene para EL SECTOR de la seguridad en 2017?

Asimismo, se incluyó una tercera opción para comentarios adicionales.

A modo de resumen: casi la totalidad de los consultados coincidieron en resaltar que 2016 fue un año de preparación y 2017 será el del inicio de la recuperación, y todas las empresas anuncian presentaciones de nuevos productos y nuevas y mejores formas de capacitación. Desde el punto de vista del mercado, la opinión es unánime: será un año de crecimiento

y consolidación de la industria, que apostará a nuevas tecnologías para ofrecer a los usuarios dispositivos cada vez más sencillos y conectados.

A continuación, la palabra de cada uno de los protagonistas de nuestro mercado quienes, a través de su labor diaria, palpan y sienten lo que deparará los próximos meses.



Adrián Fabbro
Gerencia Comercial

1) Este año vamos a presentar nuevos productos, entre ellos el automatizador de portones corredizos trifásicos. También estaremos ofreciendo nuevos cierra puertas hidráulicos y ruedas para portones. Desde el nuevo sitio web, nuestros clientes podrán acceder a los tutoriales de todos los productos y comprar en forma online.

También ofreceremos cursos de capacitación en automatización de portones y estrategias de ventas, donde mostraremos los nuevos productos.

2) Las expectativas para el sector de seguridad son excelentes, ya que vamos a invertir en generar más distribuidores y presentar nuevos productos. También estaremos abriendo, en marzo, un nuevo showroom junto al actual, donde se expondrán todos los productos de bosque y jardín.



Juan Hamparsomian
Presidente

1) Este año tenemos proyectado volver con los cursos de capacitación, tal cual lo hicimos el año pasado, aunque vamos a incorporar cursos sobre comunicación e imagen y marketing. Como lanzamiento, vamos a ofrecer un control re-

moto de mil metros de alcance y nos reservamos una sorpresa del nuevo transmisor ECO, al cual le cambiamos el formato y "algo más".

2) Creo que el sector va a seguir creciendo, principalmente para el interior del país ya que, lamentablemente, la inseguridad viene creciendo en forma constante y sostenida. Dejó de ser un fenómeno de los porteños y bonaerenses, para ser parte de todo el país.



Santiago Gómez Gíngel
Departamento comercial

1) Entre los más inmediatos, en abril estaremos presentando al mercado dos nuevos productos: el energizador domiciliario PowerShock Home y el cable sensor para detección de intrusión PMS Sens.

2) En cuanto a las expectativas para 2017 se presentan muy buenas, ya que en estos primeros meses nuestra empresa retomó los niveles de actividad comercial que se habían perdido en el último tramo de 2016.



Diego Madeo
Gerente de Ventas & Marketing para Latinoamérica

1) Sobre el continuo desarrollo que posee la empresa en los últimos años, estamos preparando nuevos lanzamientos como el detector de exterior, un detector de interior digital y un receptor universal para nuestra tecnología inalámbrica. La familia IR-1000 de detectores exteriores posee dos versiones, una cableada y otra inalámbrica, creemos que esta última tendrá muy buena repercusión en el mercado debido a la eficacia de nuestro sistema inalámbrico. El sistema basado en tecnología 2-way Wireless System® permite largos alcances y buena penetración en condiciones difíciles para la radiofrecuencia. Por otro lado el nuevo IR-800 (detector de interior) utiliza una nueva tecnología de microprocesador que posibilita la reducción del costo de fabricación, debido a que utiliza menos componentes y en consecuencia se reducen así las falsas alarmas.

Finalmente, el receptor universal tendrá dos canales y permitirá la utilización de la tecnología inalámbrica de Alonso en cualquier marca de panel de alarma. Además, continuamos por tercer año consecutivo la inscripción de técnicos certificados al programa de certificación Alonso.

Por último, relanzaremos Trinergeria, en base a una serie de eventos que se llevarán a cabo en Argentina y países de Latinoamérica, proyecto que llevamos delante Alonso Alarmas, DX-Control y SoftGuard.

2) En los últimos tres meses de 2016 el país presentó una leve mejoría respecto al consumo de paneles. Creemos fuertemente que esta tendencia no se revertirá e irá creciendo acompañando la reactivación del sector.

Sin dudas el sector de alarmas presenta un cambio, hoy estamos viviendo la transformación del servicio de monitoreo, debido a que las preferencias del público final van cambiando en función de lo que hoy la tecnología IP puede ofrecer. Los clientes exigen más y mejor servicio y lamentablemente muchas empresas no se adecuan a este requerimiento y en consecuencia, ganan terreno fuertemente los instaladores particulares, que buscan instalar soluciones modernas y así "atacan" un segmento de mercado que es descuidado o simplemente un abono de monitoreo no se adecua para su presupuesto.



José Vizzone
Socio gerente

1) Continuando con el espíritu de renovación y modernización, ya iniciado con el traslado a su nueva y moderna sede en Villa Martelli, Alse presentará este año una completa y renovada línea de productos para la automatización de portones. Los mismos contarán con un diseño más moderno y atractivo e incorporarán la tecnología Inverter para su funcionamiento, tendrán mayor potencia, vida útil y consumirán menos energía que los equipos tradicionales. De este modo, ALSE se ubicará a la vanguardia en lo que a este tipo de sistemas se refiere.

2) Somos optimistas, ya que consideramos que el crecimiento en la actividad económica que se vislumbra nos permitirá replantear nuestros objetivos y evaluar el potencial que el mercado externo nos ofrece.



Pablo Bernad
Gerencia de marketing

1) Entre nuestros principales objetivos está la capacitación de nuestros clientes, por lo que realizaremos eventos enfocados en los sistemas de incendio y videovigilancia que comercializamos. Por

otra parte, estamos trabajando para expandir nuestra área comercial y técnica para fortalecer nuestros servicios y presentaremos nuevas líneas de productos en el área de CCTV.

2) Sin dudas, después de un 2016 de incertidumbre, este será un período en el que el segmento de la seguridad seguirá creciendo.



Miguel Ángel Novoa
Gerente comercial

1) Está dentro de nuestros objetivos incrementar la provisión de nuestro "producto estrella": el cable UTP para exterior en sus versiones con y sin portante como así también el UTP interior. Ambos, en su relación costo-beneficio, están a la altura de las mejores marcas del mercado.

2) Sin dudas el sector seguirá creciendo.

3) Como antes, insisto en el mismo concepto respecto a la calidad de los productos, invitando a los responsables de las empresas que consumen nuestros cables a que se tomen un poco de tiempo y realicen un ejercicio verificando la relación costo-beneficio entre el uso de un producto de buena calidad y otro de dudosa calidad más barato. Van a comprobar que tal como lo dice el refrán "lo barato sale caro".



Guillermo Da Graca
Gerente comercial

1) Siguiendo con nuestra amplia experiencia en productos de control de rondas de la marca Ladwell, hemos incorporado la representación de la marca EBS, que posee un sofisticado equipo de control de rondas online, Active Track, con muchísimas más prestaciones para la empresa de seguridad, entre las que se incluyen botón de pánico y posicionamiento GPS.

2) Entendemos que en este año las empresas tienen que retomar la inversión en seguridad tanto por renovación de tecnología como por nuevos clientes.



Federico Ballabriga
Director de Bagui S.A.

1) Este año esperamos ampliar nuestra gama de DVRs y expandirnos a través de una nueva marca, mundialmente reconocida aunque actualmente no

activa en Argentina, a fin de posicionarnos en el sector de CCTV profesional, segmento que aún no hemos cubierto completamente. Al mismo tiempo, mantendremos y expandiremos el desarrollo de sistemas de inalámbricos y autónomos, ya que creemos que las nuevas tecnologías fomentan y facilitan ese tipo de elementos, reemplazando cada vez más a las conocidas empresas de monitoreo.

2) El 2016 fue de recomposición y reorganización para Bagui, por lo que esperamos este 2017 comenzar a recoger los frutos de ese trabajo. El año pasado los precios de los productos cayeron a precios insospechados en el 2015, aunque confiamos en que tenderán a normalizarse e incluso algunos con leves subas, principalmente a causa del incremento a nivel global en los precios de metales y plásticos.



María Beatriz Cattáneo
Gerente

1) Continuaremos con los nuevos enfoques de HID para soluciones de control de accesos, que incluyen la portabilidad de la tarjeta en celulares "Mobile", la línea EDGE Evo para puertas con uno o dos lectores y estaremos presentando un software de integración para los mismos y las líneas EDGE Host pensada específicamente para desarrolladores. Con Bosch, en tanto, trabajamos para mejorar los precios y ofertas, sumando las líneas de audio, que próximamente presentaremos oficialmente.

A partir de marzo, gracias la apertura de una nueva sucursal en la zona norte de Buenos Aires, vamos a comenzar la distribución de los productos para videovigilancia de Hikvision y sumaremos un departamento de proyectos, con el que podremos acompañar de manera más efectiva a nuestros clientes.

2) Por el momento las expectativas para este año son buenas y creemos que el crecimiento del sector será moderado, ya que se trata de un mercado con mucha variedad de productos y tecnologías. En nuestro caso pensamos en invertir, lo cual es un síntoma de esas buenas expectativas.



Pamela Carrizo
Responsable de Marketing

1) Para este año, en lo que compete a capacitaciones y actualizaciones, tenemos programada una serie de roadshows por todo el país de la mano de nuestros distribuidores. Adicionalmente, vamos a realizar webinars todas las semanas para que los clientes puedan estar capacitados en las últimas tendencias de la seguridad electrónica. Respecto a lanzamiento de productos, sumamos a nuestra cartera de productos los discos Seagate con garantía local. Por otro lado estamos un paso adelante con todos los lanzamientos de Dahua en el país. Además, sigue creciendo la familia de Cygnus Electronics con novedades que serán muy tentadoras para el gremio.

2) El 2017 es un año en el que tenemos grandes expectativas de crecimiento para el sector, tanto por la creciente demanda como por la experiencia ganada sobre las nuevas reglas del juego que planteó el 2016.



Norberto Chaquer
Gerente comercial

1) Este será un año de grandes cambios para nuestra empresa, que incluyen nueva imagen corporativa y nuevo sitio web. Estamos próximos a estrenar nueva sede, que contará con amplia capacidad de expansión hacia las nuevas unidades de negocios proyectadas para este 2017. Este lugar cuenta con un amplio showroom de productos y salas de capacitación para nuestros distribuidores y clientes como así también la posibilidad de mejorar notablemente todos nuestros procedimientos internos y externos, lo cual nos permite obtener y ofrecer un mayor valor agregado de todos nuestros productos y soluciones frente a un mercado cada vez más competitivo.

2) Creo que las expectativas del sector son alentadoras y con proyección de un crecimiento importante respecto de 2016, el cual fue un año con incertidumbres dentro del marco económico

y de producción. Según los indicadores, 2017 será un año estable y con grandes probabilidades de que la economía crezca y donde las expectativas más optimistas podrían lograr que el gasto de inversión privada se recupere con respecto a 2016.



Juan Carlos Bisang
Gerente

1) Estamos en constante desarrollo de productos para nuestro sector, tendientes a mantenernos actualizados con las nuevas tecnologías. Lanzamos una central para portones que reconoce diferentes tipos de controles remotos a la vez y agregamos a nuestra línea varios modelos de placas, que cubren prácticamente todas las necesidades del instalador.

2) Es imposible para nosotros hacer predicciones, pero siempre optamos por el desarrollo de productos nuevos, desarrollo y fortalecimiento de canales de venta, sólida posventa y calidad superior. Para ello hicimos en 2016 importantes inversiones en maquinarias, incorporamos una nueva Pick & Place y un nuevo horno de soldado por ola hueca, un nuevo horno de refusión y elementos para control de calidad. En el 2017 comenzamos la construcción de una nueva planta industrial y seguimos fabricando productos en Argentina, para el país y para exportar.



Diego Cacicolato
Gerente

1) Tenemos previsto dentro del plan de negocios de este año ampliar el calendario de ferias y eventos internacionales. Así, Bykom tendrá presencia en exposiciones de Las Vegas, Ciudad de México, Bogotá, Managua, Quito y Santiago de Chile. También participará de eventos en la Ciudad de Buenos Aires, el norte argentino, Santa Cruz de la Sierra (Bolivia), Miami (Estados Unidos) y Montevideo (Uruguay), entre otras.

Somos una empresa argentina que apuesta al mercado que nos vio nacer, por lo cual hemos desarrollado en forma

conjunta con nuestros principales clientes un paquete de nuevos productos de aplicación exclusiva al mercado local, orientados a hacer más eficiente la gestión de las centrales de monitoreo locales y otros a optimizar la estructura de costos fijos para lograr eficiencia y nuevos ingresos recurrentes.

En cuanto al desarrollo de nuevos productos, estamos trabajando en un App de servicio técnico, una herramienta profesional para control de flotas y un operador virtual para empresas de monitoreo.

2) Nunca dejamos de reinvertir en nuestra empresa, aún en los peores momentos del país. El 2017 ha comenzado muy bien y con proyección de ser el mejor año en la vida de nuestra empresa. Creemos que el sector de la seguridad electrónica está en un punto de inflexión, en el cual las empresas que adopten un comportamiento inteligente, de innovación permanente y acompañen el paso de la modernización global, serán las más exitosas.



Damián Rubiolo
Departamento de ventas

1) Estimamos presentar antes de mitad de año una nueva línea inalámbrica que incluye diez productos distintos (central, módulos, accesorios, etc.). Se trata de un desarrollo que nos llevó aproximadamente tres años de investigación, análisis y puesta a punto, con la intención de estar a la vanguardia, incluyendo normas y altos estándares para equipos de estas características. Por tal motivo se viene un año cargado de presentaciones, cursos y capacitación a nuestros clientes redistribuidores.

Si bien en el ámbito nacional contamos con varios representantes, la idea es seguir sumando distribuidores, que afiancen y posicionen nuestra marca en todo el país.

2) 2016 fue, sin dudas, un año de transición. La demanda de nuestros productos mantuvo un ritmo parejo, con buenas expectativas de crecimiento para este año.

Pensamos que al estar siempre comprometidos con el desarrollo de nuevas tecnologías, brindando un servicio post-venta distintivo, capacitando constantemente a nuestros clientes y escuchando sus inquietudes, que en muchos casos nos obligan a redefinir y mejorar nuestros productos, nos ha permitido crecer, aprender y ofrecer al mercado productos con prestaciones adecuadas a la demanda local.



Sergio Desivo Carbano
Gerente de Centro Mayorista de Monitoreo S.A. - Grupo RSI

1) Grupo RSI se inició como tal hace aproximadamente dos años y pese a nuestra juventud, estamos posicionados, en base a encuestas realizadas a nuestros clientes, como una de las mejores empresas de servicios de monitoreo mayorista. Estamos convencidos que este año consolidaremos la marca RSI como un servicio confiable, seguro, exitoso e innovador.

2) Desde RSI somos muy optimistas, ya que vemos que el sector tiene mucho por delante. Tenemos un mercado con necesidades insatisfechas, contamos con la tecnología que día a día avanza con nuevas soluciones y con los RRHH adaptados y capacitados para hacer frente a esta demanda.

3) Queremos dar el mensaje que nuestro servicio está apuntado a una solución para instaladores y empresas de monitoreo que quieran ganar efectividad y profesionalidad, bajar sus costos, tener menos preocupaciones y que les permita poder dedicarse a su negocio: instalar y vender, dejando en manos de profesionales el monitoreo de sus cuentas.



Daniel Barg
Presidente

1) Estamos muy focalizados en el rubro incendio, incursionando fuertemente en extinción por agua en el sector petrolero y desarrollando nuevas soluciones para la extinción con agentes limpios, entre los que se encuentran productos como FM200, ECARO25 y NOVEC1230C.

2) Tenemos muy buenas expectativas para la industria en general, dado que los rubros que necesitan inversión son demandantes de todo lo que ofrece nuestra actividad.



Ricardo Pérez
Departamento comercial

1) Entre los principales proyectos para este año sobresale la consolidación de la tercera generación de pasarelas automáticas, "ala de ángel" y FLIP, y puertas automáticas giratorias, que incluyen rediseños mecánicos y electrónicos completos. Ya se están iniciando las primeras producciones en serie y se prevé realizar múltiples instalaciones, ya contratadas, durante el primer semestre. Esta nueva línea completa nuestra oferta de equi-

pamiento para control de accesos en el segmento medio/alto, que requiere diseños y funcionalidades mucho más refinadas. Estos nuevos diseños nos permitirán competir exitosamente con los referentes mundiales en la materia en calidad, funcionalidad y precio. Por otro lado, seguimos invirtiendo en nuestra planta de San Martín, incorporando equipos CNC y software de ingeniería 3D de última tecnología, lo cual contribuye a la versatilidad que necesitamos para reducir el ciclo de diseño y puesta en producción.

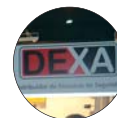
2) Luego de un año de meseta como lo fue 2016, esperamos que la actividad del sector aumente significativamente, como consecuencia de una mayor inversión en la construcción y la puesta en marcha de proyectos públicos de gran envergadura, que requieren indudablemente de los equipos y servicios que forman parte de nuestra oferta.



Bernardo Martínez Sáenz
CEO

1) Este año estaremos presentando un nuevo producto de nuestra familia de comunicadores Mesh, CityMesh, que combinará la tecnología Mesh con comunicaciones 3G, 4G y redes LAN.

2) Nuestras expectativas están centradas en que el crecimiento del sector se mantenga según los niveles de 2016. No creemos que mejore sustancialmente pero estamos convencidos de que esos índices no van a reducirse.



Daniel Valenti
Socio

1) Este año nos enfocaremos en afianzar las representaciones que tenemos en nuestra empresa, tanto aquellas directas de fábrica como las subdistribuciones.

2) Uno de los factores claves para el crecimiento de la industria es que se establezcan las políticas comerciales y que se respeten los canales de distribución, cuidando a los instaladores que son los primeros representantes de las marcas ante los clientes.



Enzo Martocchia
Gerente de Ventas

1) Como empresa, nuestros principales mercados son el de intrusión y video, aunque también trabajamos productos

de incendio y de accesos, que poseen una proporción menor del mercado. El del video fue sin dudas el segmento de mayor crecimiento gracias a la alta demanda y en Dialer el año pasado, pudimos mantener una estabilidad comercial, con una ventaja extra: la posibilidad de importar más fácilmente.

2) En lo que respecta a Dialer, creemos que vamos a tener un año estable con un pequeño crecimiento comparado con 2016. Tenemos un desafío interesante que es mantener el mercado, donde habrá mayor competencia, con precios más accesibles en algunas líneas.

3) Otro desafío será ampliar nuestro mercado de intrusión con productos Honeywell. Vemos que hay una necesidad de parte del sector de monitoreo de alarmas de brindar servicios adicionales y a través de Honeywell podemos ofrecer una solución completa. Consideramos, además, que el segmento de videovigilancia seguirá creciendo, tanto por la renovación tecnológica como por la calidad que van adquiriendo los productos.



Lucas Uner
Socio gerente

1) Para este año, desde Digiset, vamos a estar enfocados principalmente en ampliar las líneas de productos que comercializamos. Actualmente contamos con distintas líneas de productos que incluyen CCTV, control de acceso y alarmas domiciliarias. Por ello es que no sólo ampliaremos las líneas que comercializamos actualmente, ofreciendo más modelos y marcas, sino que también empezaremos a ofrecer nuevas líneas de productos que incluyan segmentos como automatización de portones, cercos eléctricos y conectividad, entre otros. De esta manera le ofreceremos al integrador todas las soluciones en un solo lugar ahorrando costos y facilitando la logística

2) Tenemos grandes expectativas para el sector a lo largo de este año, que se mantuvo en crecimiento pese a las condiciones adversas. Debido a la baja en los costos de los productos, lo que hace que un sistema de seguridad electrónica sea accesible a todo el mundo, esperamos que en este año el crecimiento aumente de forma significativa.



Hernán Giudice
Director

1) Nuestro proyecto más importante para este año es la inminente inaugu-

ración de nuestra nueva sede, en un local propio de 1700 m2 que cuenta con estacionamiento interno para clientes, sala de capacitaciones para 60 personas y un amplísimo showroom. Es una gran inversión orientada a la comodidad y la mejor atención hacia nuestros clientes. Contamos, como siempre, con el apoyo de prestigiosas marcas que nos acompañan desde hace tantos años y de aquellas grandes firmas que nos han dado su apoyo en los últimos meses, a quienes les agradecemos la confianza puesta en nuestra empresa.

También proyectamos presentaciones de nuevas líneas y lanzamientos de productos en formatos Roadmap, durante el transcurso del año y en diferentes puntos del país. En cuanto a las capacitaciones, serán tanto en modalidad webinar, de corta duración, como presencial.

2) La demanda constante y creciente en el segmento de la seguridad abre un abanico muy amplio para quienes están a la vanguardia tecnológica y calidad de servicio. Año tras año este mercado crece exponencialmente y es fundamental estar preparados para responder a esas demandas. Por eso consideramos que las capacitaciones, la variedad y disponibilidad de productos y el soporte constante son imprescindibles para acompañar el crecimiento del sector.

3) Creemos fuertemente que la continua capacitación dará como resultado una especialización y un mayor profesionalismo en las instalaciones. Este es un importante valor agregado que el sector de la seguridad demanda diariamente.



Daniel Schapira
Presidente

1) Para este año tenemos previsto presentar varias novedades al mercado. Las principales marcas con las que trabajamos, entre las que se encuentran Avigilon, Suprema, Provision-ISR y Samsung, están presentando productos de última generación que nos permitirán seguir estando a la vanguardia de la tecnología. Además, tenemos previsto incorporar nuevas líneas de productos tales como Neural Labs, un poderoso software para el reconocimiento de patentes y lectura de contenedores.

Por otra parte, este año comenzaremos a realizar capacitaciones semanales sobre los distintos productos que comercializamos en nuestra propia sala, que cuenta con capacidad para treinta personas.

2) Creemos que 2017 será un año durante el que se comenzarán a concretar proyectos interesantes que se venían

gestando desde hace varios meses. Sin dudas, va a ser un año muy positivo para el sector.



Germán Losada
Director de DVR Store

1) Nuestra empresa se enfocará en seguir ofreciendo equipos de CCTV de vanguardia y a la altura de los requerimientos del mercado, para satisfacer las necesidades de nuestros clientes. La idea es seguir sumando representantes y puntos de distribución en todo el país, para poder ofrecer un excelente servicio pre y posventa y brindar, así, un trato personalizado a nuestros clientes.

2) Las expectativas para el sector es que siga expandiéndose y sumando personas que se desarrollen en el mismo, para poder abarcar todas las necesidades de los clientes.



Italo Mario Martirena
Presidente

1) El 2017 será testigo del relanzamiento de Trinergia, donde luego de diez años se reeditará el evento que reúne a tres empresas líderes del sector, Alonso Hnos, DX Control y Softguard. Juntos recorreremos distintos puntos de Argentina y Latinoamérica presentando nuevas tecnologías y otras novedades del sector.

2) Tenemos amplias expectativas relacionadas con la apertura de nuevos mercados en toda Latinoamérica y en la Argentina apostamos fuertemente a profundizar el uso de nuestras nuevas tecnologías, presentadas recientemente.



Roberto Junghans
Gerente comercial

1) Enfocados en videovigilancia, incorporaremos nuevas tecnologías de grabación y cámaras con resoluciones megapíxel 4K. En cuanto a nuevas líneas de productos, ya estamos en fase de prueba de prototipos de drones autotripulados con rutinas de vuelo de auto aprendizaje, líneas "Home Consumers Electronics" y "Home Automation & Security Systems" y un segmento de energías renovables combinadas (paneles solares de alto rendimiento).

En relación con las capacitaciones, éstas se incrementarán de manera periódica en forma de cursos y seminarios sobre nuevas tecnologías, tendientes a

profesionalizar el sector. Asimismo, trabajaremos en nuevos canales de distribución formando nuevos profesionales para llegar a cada rincón del país, con las últimas tecnologías y una serie de soluciones prearmadas, potenciando la sinergia entre el importador y los distribuidores.

Finalmente, estamos trabajando en alianzas estratégicas con los proveedores de origen, fortaleciendo los vínculos de manera de poder brindar el nivel de soporte técnico y garantía posventa que siempre caracterizó a nuestra empresa.

2) Es un sector promisorio, con una demanda sostenida a causa de los niveles de inseguridad que no logran bajar.

3) El sector de la seguridad, al igual que otros tantos con insumos importados, se ven afectados por diversos factores, entre ellos el retraso del tipo cambiario, productos cada vez más económicos (y por ende de menor utilidad), merma del consumo generalizado e incrementos de hasta el 300% en impuestos, alquileres y servicios.



Sergio Pattacini
Socio gerente

1) Dado que somos una empresa que

brinda servicios con productos asociados, hemos creado una aplicación propia que interactúa entre el CRM de la empresa y los celulares de los técnicos propios y de los Partners que nos proveen servicios en el interior del país. A través del mismo celular que posee cada técnico, recibe el tipo de servicio requerido, interviene los productos reclamados empleando lector de código QR y/o código de barras, previamente colocado en el dispositivo, con el mismo celular, confecciona el remito y el cliente conforma el mismo con la firma en el mismo celular. Por último, se envía el remito a nuestra base de datos interactuando con el CRM, además de enviárselo al cliente.

Durante el transcurso de este año terminaremos el desarrollo e implementación de una interfase instalada en las centrales de detección de incendio, para que al realizar el mantenimiento del sistema, efectúe también la interacción entre la central, el celular del técnico y nuestra base de datos; determinando de esta manera los detectores probados, fallas, técnico que realizó la visita y demás información al instante por cada cliente, permitiendo que también nuestro cliente tenga acceso a dicha información vía Web.

Finalizada en su totalidad, esta aplicación será comercializada por nuestra empresa a nuestros colegas.

2) Por suerte nuestra empresa posee mucho trabajo, incrementando los proyectos y facturación año tras año. Por lo tanto, en lo que va del 2017 se han solicitado muchos presupuestos en lo que respecta a nuestro gremio para obras que se encuentran en marcha, por lo que entendemos que será un buen año.

3) Considero que la base del crecimiento de una empresa es la honestidad hacia los clientes. Los problemas son inevitables pero la transparencia y honestidad en la resolución de los mismos es lo que posibilita seguir adelante, cada vez con mayor apoyo de éstos hacia nuestra empresa. Eso permite que podamos pensar en nuevas ideas y nuevos productos que mejorarán el portfolio de cada empresa.



Leonardo Piccioni
Gerente

1) Como mayor importador de productos Hikvision y único importador de Paradox en el mercado argentino, nuestro compromiso para este año será fortalecer

el vínculo con nuestros clientes y partners comerciales a través de la división de proyectos.

Creemos que nuestras principales fortalezas son contar con productos de primera calidad, ofrecer un servicio de asesoramiento técnico-comercial de excelencia y renovar en cada proyecto nuestra fidelidad absoluta hacia nuestros clientes: Fiesa no hizo, no hace ni hará instalaciones de los equipos que comercializa. Una demostración de lo dicho está plasmada en la creación, en 2016, de nuestra división de proyectos: un grupo de expertos altamente capacitados en ofrecer la solución más efectiva en proyectos de alta complejidad.

El segundo enfoque del año será potenciar aún más nuestros seminarios presenciales, por webinar y en el interior, de modo de extremar la capacitación para todos nuestros clientes.

2) Es un mercado en rápida expansión y se están abriendo nuevas oportunidades muy interesantes. Contamos enfrentar los nuevos desafíos apuntando todo a la calidad de nuestros productos y servicios.



Pablo Alcaraz
Director

1) En FPS trabajamos durante 2016 en varios proyectos que pensamos implementar este año, entre ellos mejorar los plazos de entrega de mercadería a nuestros clientes aumentando nuestro stock de alta y media rotación, mejorar los planes de financiación gestionando créditos con nuestros proveedores en el exterior, que tienen políticas comerciales un tanto más flexibles e incrementar nuestra participación actual en el mercado, teniendo en cuenta que el segundo semestre de este año vamos a ver la reactivación tan demorada y de la cual algunos indicadores de recuperación ya estamos viendo.

Por otro lado, nos proponemos realizar capacitaciones para el personal técnico propio y de nuestros clientes, mejorar el uso de nuestro sitio web para ofrecer novedades y optimizar el acceso a la documentación técnica que nuestros clientes requieran.

Finalmente, estamos trabajando para incorporar nuevas representaciones complementarias a las que actualmente tenemos y abrir nuevos canales de venta regionales para mejorarla atención en el interior del país

2) Tenemos una expectativa de recuperación de los niveles anteriores de ventas e incluso de crecimiento a partir

de la recuperación que consideramos podremos ver más claramente en los próximos meses. Para ello, acompañaremos este crecimiento con mayor presencia en el mercado a través de campañas publicitarias, cursos en el interior del país, participación en exposiciones y ferias regionales del sector, actualización de los avances constantes de los equipos electrónicos y necesidades del mercado.



Guilherme Haiyashi García
Director

1) Siguiendo las tendencias del mercado, Fulltime tiene para este año el lanzamiento de dos soluciones tecnológicas y de vanguardia, apuntado a modernizar el modelo tradicional de las empresas de monitoreo de alarmas y rastreo. FullArm y F/Talk son herramientas innovadoras para los clientes finales de las empresas de monitoreo de alarmas, logrando darle un valor agregado al servicio prestado.

Por otro lado, incorporaremos cursos online para dar mejor comodidad a todos nuestros clientes.

2) Consideramos que la expectativa es muy positiva, dado que estamos notando fuertes demandas sobre nuestros productos y servicios. Debido a las exigencias permanentes de los consumidores, nos vemos comprometidos en buscar siempre nuevas tecnologías y desarrollos permanentes, logrando así que el sector esté en constante crecimiento e innovación.



Patricio Delorme
Gerente regional PACS para América Latina

1) HID Global tiene proyectos muy ambiciosos para este año en la región. Continuaremos colaborando con nuestros clientes corporativos y de Gobierno, muchos de los cuales ya han migrado a la nueva generación de Credenciales Seguras SEOS y Mobile Access (identificaciones mediante el uso de los propios teléfonos celulares) debido a la flexibilidad y seguridad que esta tecnología les brinda a quienes precisan contar con una solución acorde a los requerimientos actuales.

Desde el punto de vista de la distribución, la estrategia de la empresa continuará enfocándose en construir sólidos canales pero al mismo tiempo establecer una relación de asesoría con los mercados verticales.

Por otro lado, continuamos actualizando nuestro portal global, el cual ya se encuentra en español, y durante 2017 ten-

dremos excelentes noticias para nuestros canales registrados.

2) La industria de la seguridad continúa atravesando por transformaciones, que tiene como conceptos clave "movilidad e identidad segura". Así, dentro de esta interacción, aparece la idea de confiabilidad que nos lleva a la pregunta: ¿qué tan seguros o confiables son los sistemas que utilizamos para identificarnos y que, adicionalmente, nos brindan privilegios como el acceso a un espacio físico? La necesidad para 2017 será poder garantizar las identidades seguras y que esa seguridad ofrezca, además, privacidad y movilidad, pudiéndose portar, por ejemplo, en un teléfono celular. Otra tendencia es un mayor uso de la nube como soporte de la información, para garantizar que cualquier tipo de dato esté al alcance de cualquier aplicativo empresarial, incluido el control de acceso y la seguridad.

Es importante comprender el concepto de que la seguridad pasa de ser una función simplemente periférica en la organización, para convertirse en un área fundamental para la cadena de negocios. Hoy no es suficiente que una credencial abra una puerta, un torniquete o una barrera vehicular: también debe garantizar la identidad, evitándose la clonación o adulteración de la misma, obteniendo la mayor información posible de las personas a la que se le otorgaron beneficios tales como una identidad segura para el control de acceso físico.

Desde el punto de vista concreto de control de acceso, durante el 2017 se seguirá hablando del concepto de movilidad de la seguridad, para que ésta sea más simple, segura y personalizada. Los teléfonos inteligentes se convirtieron en una herramienta que pueden apoyar cualquier proceso y, a la vez, brindar más comodidad al usuario. Ello quiere decir que la tendencia del futuro está disponible hoy y se puede realizar la identificación en cualquier sistema de control de acceso físico mediante un smartphone, vinculándolos con lectores habilitados para tal fin en lugar de depender únicamente de una tarjeta que puede extraviarse u olvidarse. La idea de la movilidad es incrementar la seguridad y la conveniencia para el usuario.



Gastón Castillo y
Martín Gambino

1) Siempre con la idea de innovar, incorporamos a nuestra cartera varias marcas líderes del mercado. En alarmas, por ejemplo, sumamos toda la línea de Alon-

so; en control de acceso ZKTeco y en detección de incendio Secutron, como distribuidores en todos los casos. También representamos en el país la marca Longse y estamos incorporando productos novedosos a nuestro ya amplio catálogo, como cámaras IP de alta gama con PAN/TILT y PAN/ZOOM, una nueva línea con tecnología Sony STARVIS H-265 e incorporamos una nueva propuesta en NVR de 25 canales 4K, entre otras novedades de la marca. Junto a Dahua, venimos acompañando a nuestros clientes en soluciones móviles con más de quinientas unidades vendidas y consideramos que este año se abre un nuevo mercado con muchísimo potencial. Trabajamos siempre para nuestro sector, proyectando cursos de capacitación y acompañando a nuestros clientes en la pre y posventa.

2) Las expectativas son muy buenas, pero para ello sabemos que tenemos que contar con todas las herramientas que ayuden a nuestros clientes a competir en un terreno con muchos desafíos. Para ello nos enfocamos en el buen trato, el asesoramiento, el soporte técnico, comercial y de marketing, acompañado siempre por la mejor oferta en precios.



Marcelo Colanero
Presidente

1) Son varios los proyectos que tenemos para este año. En el primer trimestre estaremos lanzando una nueva serie de molinetes, que en realidad son pasarelas ópticas con puertas motorizadas de vidrio templado. Además, lanzaremos al mercado equipamiento para edificios de mediana y alta gama, con mucho diseño estético, pero básicamente robustos y muy confiables. Se presentarán en varios modelos y permiten ser configurados todos sus vidrios (puertas y laterales) con diferentes colores de luces e intensidad de las mismas. Los equipamientos son adaptables a cualquier sistema de control de accesos, con la posibilidad de llevar embebidos en su interior, todos los equipos de nuestras líneas de control de accesos con lectores de tarjetas y de huellas, también incorporados a la estructura de la pasarela, logrando practicidad, estética y economía.

Presentaremos también nuestra propia fuente de alimentación de switching de alto rendimiento, con cargador de batería y UPS incorporada. Una herramienta básica para nuestros equipos, con certificación IRAM y adaptable también a instalaciones de CCTV, alarmas y otras que utilicen los 12 Volts como tensión de ali-

mentación. Hay más proyectos previstos para este año, algunos muy novedosos, pero aún no tenemos una fecha concreta de lanzamiento.

Por otro lado, estamos complementando toda nuestra línea de control de accesos y asistencia con accesorios que representamos en forma directa, a precios muy competitivos para el instalador, con la finalidad de que éste encuentre en un solo lugar todo lo que necesita para hacer una excelente instalación. Es por eso que ofrecemos también los KIT's de Control de Accesos, que incluyen todo: gabinete, control de acceso, lectores, cerraduras, fuente, tarjetas, software, etc., ideal para que todo funcione sin sorpresas, con calidad, soporte local y a menor costo.

2) Creo que va a ser un año positivo. Después de los años difíciles que nos tocó a los que fabricamos para conseguir nuestros insumos, atravesamos el primer año de cambio pudiendo recomponer mucho de lo que antes era difícil y nos ha permitido volver a crecer. Estamos muy confiados en que este será un año de consolidación de quienes apostamos en ingeniería propia, continuando con nuestro apoyo a la industria local de calidad, con productos de exportación y servicios que le dan un plus a nuestras propuestas.

Estimo que el sector en general está en crecimiento y hoy, con menos burocracia para la producción y la importación de elementos necesarios, será un sector que muestre su crecimiento y se siga posicionando como un eslabón fundamental dentro de las políticas de seguridad pública y privada.



Jorge Panzuto
Socio

1) Nuestra empresa tiene previsto el lanzamiento de una nueva central de la marca Edwards y estamos organizando un curso de certificación para paneles esa marca. Asimismo, estamos en la búsqueda de alguna nueva representación, que termine de cerrar nuestra oferta de productos al sector.

2) Las expectativas para este 2017, en nuestro caso, son buenas ya que estamos trabajando en varios proyectos con nuestros clientes. En lo general, creo que la Disposición 215 en la Ciudad de Buenos Aires está ayudando mucho al sector en cuanto a los servicios de mantenimiento de las instalaciones y confiamos en que este año se pueda avanzar con algo similar en la Provincia de Buenos Aires.



Marcelo Fernández Pericas
Socio gerente

1) Entre otras acciones, tenemos proyectadas para este año la presentación de una nueva línea de productos complementaria a los proyectos de seguridad electrónica, capacitaciones quincenales destinadas a los instaladores y mejorar la comunicación con nuestros canales.

2) Creo que el mercado ha llegado a la madurez y, como otros mercados en electrónica que han llegado a esa etapa, comienza la difícil tarea de competir aún más fuertemente de lo que hemos sabido hacer hasta ahora.



Enrique Escars
Gerente de marketing

1) En 2017 apostaremos a un fuerte trabajo en nuestra unidad de Seguridad con la incorporación de Dahua a nuestro portfolio de productos. Estamos trabajando como mayoristas directos de la marca y hemos incorporado todos los productos de videoseguridad. Tendremos un año muy activo en capacitaciones de producto y comerciales para aquellos canales e instaladores que empiezan en este rubro. Seguimos comercializando lectores biométricos de Anviz, que renovó su línea de productos con nuevas funciones que pedía el mercado. Y como siempre, apoyaremos estas soluciones con el resto de nuestra oferta de productos de conectividad, cableado e inalámbricos.

2) Tenemos muy buenas expectativas en lo que respecta al mercado. Creemos que la apertura de las importaciones potenciará el sector de la seguridad, el que durante años hubo muchos canales interesados en incorporarlo a su portfolio de soluciones pero no encontraban el producto en el mercado.



Modesto Miguez
Administrador

1) No presentaremos nuevas versiones del software de monitoreo.com, ya que al ser bajo plataforma Linux está en permanente evolución y es el único 100% web. Probamos la redundancia haciendo tres simulacros mensuales y siempre aprendemos que hay cosas para mejorar.

Continuamos impulsando al mercado para que se tome en serio el cumplimiento del procedimiento ISO-IRAM e impulsando el código Deontológico.

Como nuestro peor enemigo es la ignorancia, permanentemente desarrollamos cursos presenciales y mejoramos los e-learnings actuales, lo cual nos permitió desarrollarnos en diferentes regiones de Latinoamérica, donde están ávidos de conocimientos.

Este año continuaremos consolidado el monitoreo de domótica basado en tres pilares: la seguridad, el confort y el uso sustentable de la energía.

2) Para Argentina no esperamos crecimiento genuino del sector sino que continúe la transferencia de abonados de las "grandes empresas" hacia las pymes que trabajan con monitoreo.com. En cuanto a Latinoamérica, vemos una evolución genuina favorable debido al valor que los profesionales le dan a la capacitación y a los verdaderos sistemas redundantes.

3) En Argentina, en los últimos veinte años, sentimos que remamos contra la corriente cumpliendo con un código deontológico e impulsando las normas ISO-IRAM mientras que las grandes empresas solo se enfocan en facturar. Mientras, los empresarios del sector siguen los pasos de las multinacionales sin cumplir normativas técnicas, sin contar con verdaderos sistemas redundantes ni capacitación para sus empleados.



Juan Carlos Laruccia
Gerente general

1) Para este año tenemos muchos proyectos en carpeta. Lo más destacado será el lanzamiento de dos automatizaciones. Por un lado el Automatismo Batiante Aguará, inspirado en nuestra fauna autóctona, enfatizando la importancia de preservar y promover la biodiversidad argentina. El otro lanzamiento es un Automatismo Aéreo Cóndor, con un cobertor más estilizado que el original y un nuevo modo de desbloqueo con llave de seguridad.

Todos los equipos son diseñados y producidos en su totalidad en la planta ubicada en la localidad de San Justo, en la provincia de Buenos Aires. La empresa cuenta con un área de investigación y desarrollo que hace posible la constante superación de los estándares establecidos e implementación de notables avances para la industria nacional en el sector de la automatización de accesos.

2) Nuestras expectativas son buenas para este año que comienza, vemos una mejora para la región gracias a la recuperación esperada en los precios de las materias primas, aunque lenta. El sector tendrá un avance frente a las dificultades



que atravesó la industria nacional por las importaciones el año pasado. Por lo pronto, seguimos apostando e invirtiendo en nuestra industria para el beneficio de todos.



Eric Natusch
Gerente

1) Este año continuaremos con presentaciones de productos de Siera Electronics, con importantes novedades en videovigilancia, control de acceso y audio profesional. También presentaremos nuevos productos de las familias CERTREC (cercos electrificados) y SmartCity.

2) Será un año de crecimiento moderado, con nuevas reglas de juego y más oferta de productos.



Guilherme Haiyashi García
Gerente

1) Estando siempre en constante desarrollo para poder acompañar y marcar las nuevas tendencias del mercado en automatismos de puertas y portones, presentamos este año una aplicación móvil para que el cliente final pueda tener el control total de su portón vía smartphone.

Por otro lado, agregamos más modelos de motores ultra rápidos, utilizando la tecnología de Inverter, que logra duplicar los tiempos de apertura y cierre del portón para una mejor seguridad y confort. Asimismo, presentaremos la línea Volt Gate, para cualquier automatismo: un sistema de backup en caso de corte de energía eléctrica.

Asimismo, como producto innovador, estamos incorporando en nuestra línea de motores la tecnología Brushless DC, logrando que no varíe nunca la tempe-

ratura el motor, aún en constante funcionamiento. Además, son equipos de bajo consumo de energía, lo que ayuda al ahorro y eficiencia energética.

2) La expectativa es muy buena para el sector de la seguridad. Notamos un mercado más estable, lo cual genera confianza en los consumidores y esto se traduce a una creciente demanda.



Martín Nenezian
Titular

1) Este año estaremos enfocados en la presentación de nuevos productos y tecnologías. Entre las más inmediatas, nuevas cámaras y DVRs 4 en 1.

2) Creo que va a ser un año comercialmente complejo por la cantidad de empresas participantes en el mercado y la diversidad de oferta. Por eso es que se van a destacar quienes ofrezcan productos de calidad a un precio accesible complementado por un servicio de excelencia al cliente.



Alejandro Barruffaldi
Socio

1) Hace años venimos trabajando en un proyecto que consta de herramientas y soluciones que puedan facilitar a los instaladores e integradores del gremio las ventas y posventas, trabajando muy duro en definir políticas de precios versus calidad de servicios y donde las mismas puedan llegar al consumidor final para que pueda definir la selección de una compra, no solo con el costo de los equipos sino también con lo más importante: la buena instalación y las respuestas rápidas a las necesidades. Para este año tenemos planificado comenzar a imple-

mentar estas herramientas, que venimos trabajando desde hace más de tres años.

2) Es un sector que crece día a día, como así lo hacen también los potenciales clientes. Ese crecimiento, sin dudas, los vuelve más exigentes a la hora de seleccionar con quien trabajar, lo que hace aún más competitivo y profesional al sector y a los actores encargados de brindar una solución en su totalidad. Todo esto nos genera muy buenas expectativas para este año.



Bruno Di Pietro
Vicepresidente de
Radioest S.A.

1) Este año buscaremos potenciar los canales de distribución que abrimos el 2016, con la incorporación de nuevas líneas de productos como controles de acceso de Dahua y su línea de porteros IP. Por otro lado, impulsaremos nuestro departamento de I+D para poder ser el respaldo técnico que nuestros clientes necesitan. Y seguiremos apostando a las nuevas marcas SmartPixel y Cygnus, para que el instalador las identifique con los conceptos de innovación, precio competitivo y respaldo.

2) Creemos que será un año de crecimiento, en el que el sector se expandirá y se concretarán obras muy importantes que integrarán distintas tecnologías.



Alfredo Ricci
Gerente de Ventas

1) Este año nos encuentra con la expectativa de poder seguir comerciali-

zando nuestros productos habituales, sin demasiados cambios, debido a que la situación del año pasado fue complicada con la caída de las ventas, aumentos de precios, etc. Lo que esperamos para este nuevo año es poder seguir manteniéndonos en el rubro y que las perspectivas económicas del país mejoren.

2) Considero que el sector de la seguridad será siempre importante para los años que vendrán, debido a la gran cantidad de situaciones de inseguridad que se viven en el país. Esto mantiene vigente a la industria, teniendo que incorporar nuevos sistemas, más tecnología, siempre a la vanguardia para poder contrarrestar de alguna manera la inseguridad en la que se vive, ya sea para proteger una vivienda, un comercio, un vehículo o para control de accesos.



Miguel Ganopolsky
Titular

1) Para este año tenemos previsto la presentación de una nueva línea de sensores infrarrojos, cableados e inalámbricos, destinados a cubrir todas las necesidades de protección exterior con alta calidad y bajo costo. Además, actualizar todas las líneas de CCTV que comercializamos.

2) Como en los últimos años, pensamos que nuestro sector seguirá en expansión debido a las tendencias mundiales en sumar seguridad en todos los ámbitos de la vida cotidiana, tanto en lo personal como a nivel de empresas.

En este momento, el segmento del CCTV se muestra como el más dinámico, como consecuencia de la baja en los precios de los equipos y la difusión de

imágenes de todo tipo tomadas por cámaras instaladas por particulares u organismos públicos.



Alejandro Luna
Gerente comercial

1) Este año tendremos nuevos productos basados en las tendencias tecnológicas, con el objetivo que el instalador pueda ofrecer nuevas soluciones, mejorando así su rentabilidad. Por un lado, vamos a tener el nuevo Intercell Cloud, un módulo que permitirá la utilización de tecnología WiFi mediante servidores propios que podrá ser instalado con cualquier marca de panel. La programación será verdaderamente sencilla y contará con una renovada aplicación que permitirá un manejo en tiempo real, mucho más práctico e intuitivo.

Por otro lado, apoyándonos en el éxito comercial que representa nuestro panel de alarma Marshall GSM, estaremos presentando una nueva central totalmente renovada, tanto en el hardware como en el software, brindando más prestaciones. Estamos convencidos que tendrá una excelente aceptación en el gremio.

Por último, seguiremos apostando a visitar los principales puntos de Argentina para compartir los nuevos lanzamientos y capacitaciones tanto técnicas como comerciales. Estamos trabajando fuertemente para que en este recorrido nos estén acompañando otras empresas colegas, cuyos productos potenciarán aún más los nuestros y claramente le ofrecerán al instalador una nueva oportunidad de negocios.

2) Creemos firmemente que el 2017

va a ser un año de crecimiento para todo el sector en general.



Christian Uriel Solano
Presidente

1) Durante este año, Security One como Master Distribuidor de Hikvision en Argentina, se encuentra en una etapa de expansión. Estaremos incorporando a nuestro porfolio nuevas marcas y nuevas líneas de productos y como desde hace diez años, seguiremos realizando capacitaciones y eventos presenciales y toda una gran agenda de webinars para nuestros clientes y distribuidores de todo el país. Además estaremos mudándonos a nuestra nueva sede de 2000 m2, con mayor espacio para showroom, salas de reunión y salas de capacitación, mayor espacio de almacenamiento y logística, y estacionamiento exclusivo para clientes. Además, implementamos un nuevo programa de calidad en la atención al cliente.

Como empresa líder en provisión de proyectos y equipamiento Hikvision de Argentina y Latinoamérica, renovamos todo nuestro equipo dedicado a provisión y soporte de proyectos, implementamos un nuevo programa de Registro de Proyectos, un nuevo programa de financiación, el nuevo programa de apoyo a integradores Hikvision VASP (Value Added Solution Partner) y organizaremos la segunda edición de la certificación oficial Hikvision HCSA. Finalmente, seguiremos expandiendo nuestra red de distribuidores oficiales con el programa Hikvision DPP (Dealer Partner Program) a lo largo de toda la Argentina.

2) Creemos que a lo largo de este año el sector seguirá experimentando un proceso de crecimiento, acompañado de inversión pública y privada.



Catriel Boc-Ho
Socio gerente

1) Para este año vamos a contar con una línea renovada de los productos Mark, con muchas novedades para el sector, tratando de destacarnos de las marcas masivas con un canal de distribución exclusivo cuyo objetivo es beneficiar al integrador con un producto de alta calidad a un precio altamente competitivo.

2) Este nuevo año va a traer importantes cambios en el sector, donde las empresas se van a tener que anteponer a las marcas y quienes no se adapten a las necesidades de los clientes quedarán en posición de

desventaja. Es por eso que logramos grandes acuerdos con marcas como DSC, Obiquiti, Hikvision y Linksys para poder ofrecer todas las soluciones a los integradores.

3) Silicon Group, como todos los años, va a seguir trabajando para poder acercarse a los integradores, buscando fomentar sociedades de negocios exitosas, participando en todas las etapas de sus proyectos con la más amplia variedad de productos. Sabemos que somos una empresa joven con muchas ganas de seguir creciendo y es un orgullo que nuestros clientes sigan eligiéndonos día a día. Estamos muy felices de crecer junto a ellos.



Santiago Paterson
Director general

1) Durante este año presentaremos una nueva línea de tecnología HD de una marca pionera y de gran trayectoria en el mercado. De la misma forma, incorporaremos una línea de cámaras y grabadoras IP, que incluye un amplio abanico de productos para cada tipo de solución tecnológica.

En lo que refiere a capacitaciones, vamos a continuar brindando seminarios a nuestros clientes con el objetivo de ayudarlos a desarrollar sus negocios. Se dictarán cursos con contenido comercial y también técnico, para principiantes y para aquellos más expertos que necesitan el asesoramiento en cuestiones puntuales de desarrollo de proyectos y/o técnicas. En línea con esto, afianzaremos nuestro vínculo con el cliente a través de un programa exclusivo con beneficios y oportunidades únicas. Una nueva plataforma web más amigable nos acompañará durante 2017, con el objetivo de brindar a nuestros clientes las mejores herramientas para hacer su negocio más fácil, profesional y rentable.

2) Las expectativas para este año son buenas. Como consecuencia de la apertura del mercado, prevemos una mayor competencia, la cual se traduce en un mercado más exigente. En este marco, desde Simicro, entendemos que habrá que diferenciarse brindando un mayor valor agregado al cliente.

Nuestro desafío para este año es seguir afianzando los pilares fundacionales que nos han diferenciado como empresa a lo largo de nuestra trayectoria: confianza, transparencia y, principalmente, el acompañamiento a nuestros clientes, porque entendemos que la confianza es nuestro principal valor agregado en seguridad electrónica.



Matías Favaro
Director

1) Comenzamos este año ampliando el plantel técnico, tanto para el área de servicio técnico y mantenimiento como para el área administrativo-técnico. El objetivo es elevar nuestros estándares de tiempos de respuesta y devoluciones. Asimismo, también crecerá el plantel comercial, al que incorporaremos un vendedor con perfil técnico para poder ampliar los objetivos de año.

2) 2016 fue un año atípico: muchas consultas, asesoramientos y presupuestos sin definición. El 2017 comenzó con mucho empuje. La proyección la vemos muy favorable a nivel general, sobretodo en la calidad de trabajos solicitados.



Alejandro Lentón
Gerente comercial

1) SoftGuard Tech, durante el primer semestre de este año, relanzará el módulo MoneyGuard Web, en el que se invirtieron gran cantidad de horas de desarrollo, para ofrecer a nuestros clientes la mejor solución web administrativa del mercado junto con el módulo CRM. De esta manera queremos potenciar las campañas comerciales de nuestros clientes.

Asimismo, SoftGuard estará presente este año en más de 30 eventos alrededor del mundo, con la finalidad de mantener el liderazgo en Software de Monitoreo Integral y Human Monitoring en Latinoamérica. Enfocados en la capacitación, se realizarán Certificaciones de Administradores SoftGuard en Panamá, Colombia y Buenos Aires. Además, estamos lanzando la Certificación de Operadores 2017 para todo el mercado del monitoreo, ofreciendo profesionalización y estandarización de procedimientos.

2) Tenemos expectativas de gran crecimiento para este año. Estaremos en cada rincón del país y del continente acercándonos aún más al cliente. El sector de la seguridad electrónica está en un momento, para nosotros, de inflexión y la migración de la seguridad personal, familiar y patrimonial al smartphone dará un nuevo impulso a la actividad.



Mario Koch
CEO

1) Este año nos enfocaremos en promocionar nuestro nuevo panel Serenity

de Crow, un panel para residencias de alta gama, countries, barrios cerrados y empresas. Además, proyectamos continuar con el crecimiento de ventas de los paneles Runner, que cuentan con muchísimas ventajas comparativas y que los instaladores ya están eligiendo. También daremos a conocer nuestros nuevos productos: sensores de exterior inalámbricos doble tecnología y antimascotas, sensores de exterior con cámara y anti-mascaramiento, sensores cortina inalámbricos con zona cero y teclados inalámbricos.

Se abre un nuevo camino en el que la domótica y la seguridad van de la mano, y los paneles de Crow, en este aspecto, cumplen con todas las necesidades del usuario.

2) Es importante que las empresas que integramos el sector estemos a la altura de los requerimientos de nuestros clientes, por lo cual durante este año brindaremos distintas presentaciones y capacitaciones.



Augusto Makar
Gerente operativo

1) En Tanyx, tal como lo venimos haciendo desde hace más de 8 años, seguiremos apostando a las cámaras IP Foscam, añadiendo a nuestro listado los modernos porteros visores y sistemas de alarma que presentarán en los próximos meses. Conjuntamente, seguiremos ofreciendo cámaras AHD y 4 en 1, además de los DVR tribridos de Lenox by Qihan y soluciones de conectividad inalámbrica con Wisnetworks.

En Lenox trabajaremos desarrollando nuevos módulos para nuestro software de control de personal y de accesos Web. La intención es expandirnos a través de los distribuidores, no solo en software, sino también en hardware. Trabajaremos incorporando los nuevos productos que presente ZKTeco, como cerraduras biométricas, detectores de metal y molinetes.

Este año, como hicimos en 2016 con excelentes resultados, tomaremos contacto directo con nuestros distribuidores e instaladores de todo el país, ofreciendo una amplia variedad de productos, atención pre y posventa, además de garantía, soporte y capacitación constante.

2) Comercialmente esperamos un muy buen año. De hecho, ya percibimos una mejora respecto al año pasado. Lógicamente, con la incorporación de nuevos productos captaremos un público nuevo. A nivel global hay nuevas tecnologías y productos que estamos testeando ahora

para analizar su incorporación en el corto plazo.



Nelson Curi
Socio gerente

1) Nuestra característica principal es seguir desarrollando soluciones y ampliando las que ya tenemos. Nuestras grabadoras digitales Nuzzar ya son compatibles con los estándares ONVIF/RTSP y para mediados de año estaremos presentando una nueva consola de monitoreo centralizada, que permitirá la administración tanto de las DVR como las cámaras, domos y otros dispositivos compatibles, pensada y desarrollada para el mercado local.

2) Como empresa implementadora de soluciones de seguridad, creo que este año los negocios apuntan a clientes estatales y ya estamos trabajando en varios municipios con licitaciones ganadas y apuntamos a trabajar más en el ámbito de la seguridad ciudadana.

3) Venimos de años difíciles, donde la situación complicaba la inversión en nuevos productos, aunque considero que las nuevas pautas económicas están empezando a sentirse en la cantidad de trabajo e inversiones en soluciones de seguridad por parte de nuestros clientes. Esto nos permite encarar nuevos desarrollos e ir cubriendo aspectos de la seguridad electrónica que soluciones importadas no contemplan, como siempre ha sido el objetivo de nuestra empresa.



Carlos Camogli
Jefe de Ingeniería y mercados verticales Argentina

1) Tyco se encuentra potenciando sus soluciones de seguridad electrónica y control de accesos en el mercado corporativo. Tras un 2016 con muchos proyectos, la marca busca expandirse por medio de sus soluciones integrales a medida para cada cliente.

Como una de las empresas líderes en el mercado de seguridad electrónica, extinción y detección de incendio, seguimos apostando a la integración de todos nuestros sistemas de seguridad y protección contra incendios, con el fin de poder brindar a nuestros clientes una solución completa e inteligente según sus necesidades. Este año vamos a potenciar la integración de todos nuestros sistemas, ya que podemos elaborar soluciones sistematizadas que acortan los tiempos de respuestas y mejoran la calidad en cada una y disminuyen la tasa

de errores humanos.

2) Luego de un exitoso 2016, con un importante crecimiento, tenemos mayores objetivos para este año, con miras a expandirnos no solo en volumen de ventas sino también en portfolio de soluciones. Vamos a integrar los sistemas de seguridad de las empresas, partiendo de la base que hay clientes que tienen productos aislados y dispares, con costos muy altos e ineficiencia en su operativa. Además, vamos a implementar nuestro concepto BMS uniendo así el control de las operaciones y la seguridad electrónica. Los beneficios de estos sistemas son muchos, tales como ahorro energético, automatización de tareas, optimización de recursos y reducción de consumo de agua y electricidad.



Paula Herrero
Marketing Manager

1) Este año vamos a incorporar muchas novedades dentro de nuestra cartera de productos. Por un lado los molinetes de acceso, que presentan tres opciones: estándar (sólo carcasa), proximidad o sensor de huella. Además, permiten ser integrados con su sistema actual de control de accesos. Planeamos implementar una red de servicios autorizados para esta nueva línea de negocio/producto para todo el territorio nacional.

También hemos incorporado arcos detectores de metales y detectores de metal de mano que pueden ser aplicados a múltiples sectores: fábricas, edificios gubernamentales, escuelas, eventos, etc.

En lo referente a capacitaciones, vamos a realizar diferentes charlas y demostraciones de software de los productos en nuestro Experience Center, para que el cliente se vaya familiarizando con toda la gama de productos y sus múltiples aplicaciones. El cronograma de fechas será oportunamente anunciado por nuestros canales de comunicación.

2) El sector de la seguridad continúa en crecimiento. Se está optando cada vez más asiduamente por nuevos sistemas de reconocimiento y control y comienza a ampliarse el mercado hacia otras tecnologías. Además, cada vez hay mayor demanda de soluciones a medida. Es por eso que ZKTeco cuenta con un departamento de desarrollo que da cabida a todos los clientes que solicitan un sistema específico de seguridad aplicado a su negocio. Incluso se están desarrollando nuevas aplicaciones como el ZKLogger, ZKVisitor y otras herramientas de integración con aplicaciones de terceros. ■