

# Siera Electronics

Tecnología IP al servicio de grandes proyectos

*Desde su relanzamiento en la región en el 2015, la marca aceleró su crecimiento en Latinoamérica, en base a su nuevo concepto en tecnología y distribución. Hoy, Siera participa de importantes proyectos de video-vigilancia y apuesta al desarrollo de nuevos productos para seguir creciendo en el mercado.*

Con 25 años de trayectoria en Latinoamérica y casi 20 años de presencia en Argentina, Siera es una de las marcas referentes en el mercado de la seguridad electrónica a nivel mundial. Desde sus inicios, la compañía adoptó altos estándares de calidad en todos sus productos, lo que se transformó en un signo distintivo de la marca, reconocido por los integradores y usuarios de sus soluciones. Además, Siera ofrece todas sus líneas de productos exclusivamente a través de su cadena de distribución, lo que constituye el gran diferencial frente a sus competidores y les asegura a ambas partes la generación de relaciones comerciales sanas y de largo plazo.

Luego de su relanzamiento en América Latina, concretado en 2015, Siera comenzó a expandir sus horizontes, participando activamente de cada mercado. Así, sus productos comenzaron a tener una mayor penetración en los diferentes segmentos de la seguridad, participando de diferentes proyectos en cada uno de los países de la región.

Marcelo Manrique, de la Gerencia comercial de Siera en Latinoamérica, nos detalla: "Este año participamos en un gran proyecto, en el cual se diseñó una solución end to end para una importante empresa europea, consistente en un sistema de videovigilancia IP 4K para todas sus torres de comunicaciones en Centroamérica, junto a un software diseñado a medida para cubrir las necesidades del cliente final", explicó. "Este cliente, anteriormente, buscó la solución en otras marcas sin lograr el resultado deseado, hasta que un partner de Siera en la región lo contactó y luego de un gran trabajo conjunto, logramos diseñar el proyecto para atender la totalidad de las necesidades planteadas por el cliente", detalló el directivo.

La solución entregada por Siera incluyó un software diseñado especialmente para recuperar grabaciones en el centro de control desde las tarjetas SD de las



**Siera.**  
Electronics

La tecnología avanza constantemente. Nuestro servicio y respaldo diferencial también.

Con más de 25 años produciendo equipos para seguridad electrónica, Siera se ha posicionado como una excelente opción para aquellos que buscan calidad, servicio, respaldo y precio.

Siera, soluciones a medida con productos de vanguardia en: CCTV, Control de Acceso, Audio Profesional, Porteros Eléctricos y Automatización.

[siera.com.ar](http://siera.com.ar) | [sieraelectronics.com](http://sieraelectronics.com)

cámaras IP instaladas cada vez que se produzca un corte en la red. A su vez, un requerimiento muy importante para el cliente, era incorporar un servidor "failover" para que en caso de que caiga la conexión de datos al servidor principal, la información sea almacenada por un servidor de respaldo hasta que se reestablezca el servicio. Una vez reestablecida la conexión, la información es transferida automáticamente del

servidor de respaldo hacia el servidor central.

"Este software también incorpora análisis de video específicos como conteo de objetos, cruce de línea, detección facial, LPR y objetos abandonados, entre otras funciones, que abren un sinfín de opciones para el cliente dependiendo de la ubicación de cada una de sus cámaras y la necesidad de cubrir en cada punto específico"; detalló Man-

rique acerca de la solución entregada por Siera.

En cuanto a la concreción de la obra, desde la compañía detallaron que ya se encuentran instaladas “las primeras 500 cámaras 4K del proyecto, junto al software analítico anteriormente mencionado, así como switches Siera. Para nosotros, esto es recién el comienzo de este importantísimo proyecto”, concluyeron.

- ¿Qué tipo de tecnologías están siendo las más implementadas en la actualidad?

- En lo que a videovigilancia se refiere, la línea IP de Siera genera cada vez más proyectos al igual que toda la línea de conectividad. Dentro de las otras líneas de productos fabricados por la compañía, son tendencia los videoporteros IP para edificios con automatización incorporada, los controles de acceso facial y la automatización inteligente de hogares.

- ¿En qué tipo de nuevas tecnologías están trabajando?

- Siera está enfocada en este momento al desarrollo de soluciones cien por ciento integrables, ya que estamos convencidos que ese es el futuro de la industria de la seguridad electrónica. Estamos presentando plataformas que integran CCTV, control de acceso, intercomunicadores, automatización y audio profesional con un desarrollo propio y funciones especiales para innovar en el mercado mundial con estos productos. A su vez, estamos muy enfocados en el desarrollo de servidores NAS para un gran almacenamiento de datos, que son muy utilizados en los medianos y grandes proyectos.

PRESENCIA EN EL MERCADO

Siera Latinoamérica lleva 25 años de presencia en el mercado y atiende en la actualidad a 30 países de la región. Después de un tiempo de estar casi ausentes como marca en algunos países, gracias a un renovado trabajo con los distribuidores y a la confianza que la marca genera, hoy se encuentra en un



escenario favorable para lograr un crecimiento importante.

“El cliente aprecia las ventajas de trabajar con un fabricante como Siera: valora la relación costo/beneficio de nuestras soluciones, un factor fundamental en mercados donde aún las condiciones económicas son un punto recurrente”, expresó Roberto Cicchini, CEO de Siera para Latinoamérica.

- ¿Qué análisis hace del mercado en Latinoamérica?

- El mercado ha venido madurando en los últimos años y creemos que, actualmente, hay un excelente conocimiento por parte del usuario que permite desarrollar nuevos proyectos, de mayor complejidad. A su vez, vemos que cada vez más los distribuidores buscan relaciones comerciales sanas y de largo plazo, por lo que siendo esa la política de comercialización de Siera, contamos con mayores y mejores partners en los distintos mercados.

- ¿En qué mercados se encuentran mejor posicionados como marca?

- Hay países como México, Colombia, Chile, Argentina y Brasil que, por su tamaño, siempre generan excelentes negocios y en los cuales vemos que los grandes proyectos se diseñan con soluciones más complejas y hechas a medida. Pero también vemos cómo países más pequeños también están a la vanguardia de las tecnologías y ya diseñando excelentes proyectos, incluyendo productos de alta gama y soluciones integrales. Desde nuestro punto de vista, el trabajo a realizar sería el mismo en todo el mercado e incluye capacitar día a día a todos los actores posibles, para que cuenten cada vez con mayores herramientas y tecnologías para proponer a sus clientes.

- ¿Qué expectativas de crecimiento ven para los próximos años?

- Tenemos previsto seguir creciendo de forma sostenida y desarrollando

nuevas acciones en cada uno de los mercados en los que estamos presentes, para seguir llevando a cada rincón de la región las nuevas tecnologías y productos que Siera presenta constantemente. Esperamos en los próximos años, asimismo, continuar con el lanzamiento de productos y soluciones de última tecnología, que logren seguir generando excelentes negocios y márgenes a nuestros socios comerciales en Latinoamérica.

EL FUTURO DE SIERA

Cuando la empresa desembarcó en la región, el mercado de la seguridad electrónica y el de CCTV eran aún incipientes, con tecnología en muchos casos inaccesible para segmentos medios y bajos. En estas condiciones, la compañía apostó por la región, desarrollando canales de negocios, fomentando la capacitación y proponiendo a sus clientes relaciones comerciales a largo plazo.

“Ese trabajo dio sus frutos –explicó Cicchini–, ya que para este año proyectamos un crecimiento del orden del 40%, con tres nuevas oficinas bien encaminadas en la región: El Salvador, República Dominicana y Argentina”.

“Como objetivo a nivel global, se encuentra el de crear más puestos de soporte técnico para cada una de las líneas de productos que producimos, para ofrecer más valor agregado. A partir de allí y junto con la innovación en tecnologías para el diseño de nuevos productos se encuentra el mayor diferencial y atractivo para esta industria”, concluyó el directivo. ■



SIERA ELECTRONICS

www.sieraelectronics.com

/sieraelectronicsla/

@siera\_la