

# Hexacom, desarrollo tecnológico orientado hacia el usuario

Empresa joven de gran proyección

*Apostando firmemente al crecimiento de la industria nacional, Hexacom diseña, desarrolla y fabrica productos con una fuerte impronta en la mejora del uso de tecnologías GSM e inalámbricas aplicadas a la seguridad electrónica vecinal y residencial.*



- +54 11 4572-1219
- ventas@hexaweb.com.ar
- www.hexaweb.com.ar
- /alarmshexacom
- /c/HEXACOMARGENTINA
- /hexacom\_alarmas

**H**exacom es una empresa 100 % argentina que, desde hace 9 años, fabrica sistemas electrónicos de seguridad, integrando en sus centrales de alarma tecnología inalámbrica y comunicación GSM. Su familia de productos está compuesta por alarmas residenciales, alarmas vecinales, controles remotos de alto desempeño, sensores infrarrojos y magnéticos inalámbricos, sirenas inteligentes habladas y, de reciente presentación, el teclado intuitivo asistido por voz FLY-BEE.

“Desde el inicio del desarrollo de un producto, nuestra principal preocupación es la experiencia de usuario, lo cual conlleva un esfuerzo continuo para facilitar la tarea del instalador y también la forma en que el usuario va a interactuar con el sistema. Las tecnologías inalámbricas, las aplicaciones móviles y los sistemas asistidos por voz que desarrollamos logran ese objetivo y generan satisfacción en la convivencia usuario-sistema”, explicó José Luis Casal, Gerente comercial de Hexacom.

- ¿Cómo se inició la empresa?

- Hexacom inició sus actividades en el año 2009, como una apuesta por fu-



sionar la seguridad electrónica y la domótica, desarrollando productos diferenciales respecto de las propuestas existentes y valiéndose de nuevas necesidades en seguridad demandadas por el mercado argentino.

- ¿Qué caracteriza a la marca?

- La firma presenta soluciones en dos mercados que, si bien son similares, tienen una finalidad muy distinta. Por un lado, fabricamos una línea de alarmas residenciales de excelentes prestaciones, donde se integra el uso de tecnología RF, SMS y datos en una misma placa, lo cual permite al instalador poder abordar soluciones mid-end para que el usuario pueda controlar su hogar, oficina o comercio a través de una app, y si lo requiere, contar además con un servicio de monitoreo tercerizado.

- ¿Cuál es el segundo mercado?

- El otro mercado que abordamos desde el inicio es el de las alarmas vecinales, en el cual tenemos gran expe-

riencia y un abanico completo de soluciones que van desde una central autónoma para vecinos autoorganizados a la cual se le suman accesorios como visores cableados, inalámbricos y sirenas inteligentes habladas. También es posible lograr una solución integral con monitoreo por red de datos 3G y avisos por SMS georreferenciado a los usuarios. De esta manera nos esforzamos en fabricar productos de calidad e innovación, generando soluciones que benefician a empresas de monitoreo, centros de monitoreo ciudadano, industrias, distribuidores comerciales y al gremio instalador, con un sistema de prevención que da garantía de funcionamiento en todo momento.

- ¿Cuáles son sus principales casos de éxito?

- Más que hablar de casos de éxitos, desde Hexacom lo sentimos como “casos de confianza”, donde gracias a ello pudimos llegar a muchos lugares protegidos por nuestro sistema de segu-

ridad de alarmas vecinales y residenciales, como ejemplo, los casos de las municipalidades de Morón, La Matanza, Luján, Avellaneda, Pilar, Santa Fe, Rosario y alcaldía de La Paz (Bolivia), sin mencionar las familias que han confiado en nosotros.

Nuestra empresa ofrece atención personalizada a cada cliente y mejoras en soluciones innovadoras de nuestros productos, para seguir avanzando en las nuevas tecnologías que serán las soluciones del mañana en seguridad ciudadana.

- ¿Cómo ven el mercado local de la seguridad?

- Sin duda, desde hace unos años, el público local está cambiando la forma de ver la protección de sus bienes y su seguridad personal. Esto genera que aparezcan nuevos nichos de mercado formando un terreno fértil para el desarrollo de nuevas herramientas que a nivel conceptual son muy diferentes entre sí. Siempre resaltamos el concepto de que más que un producto, fabricamos una herramienta, la cual permite poder abordar una solución a una necesidad requerida por el usuario.

- Bajo el concepto de una alarma como una "herramienta" para el mercado, ¿quién sería el usuario de la misma?

- Muchas veces se confunde el concepto de usuario final con el de usuario del producto. El usuario no es una sola persona o entidad, muchos participan en la cadena de forma temporal o definitiva. Por ejemplo, una central de alarmas es una herramienta de uso comercial para el distribuidor durante el proceso de la venta, mientras que el instalador hará uso de todas las características técnicas y funcionales para poder cubrir la demanda de su cliente, y el último eslabón de la cadena será el usuario final, quien utilizará las funciones que satisfagan su necesidad. En esta cadena, no nos olvidamos de un gran participante, que es el de servicio monitoreo de alarmas.

- A través de las apps móviles, ¿sus equipos pueden ser tanto automonitoreados como monitoreados por terceros?

- Totalmente, toda nuestra línea ACUDAH410, ACUDAV410 y TECHNO123RL es monitoreable y comunica eventos vía IP, compatible con centros de monitoreo, favoreciendo así un negocio y no solo de venta e instalación sino de servicio para empresas de monitoreo de cualquier tamaño.

## Teclado Inalámbrico FLYBEE Asistido por VOZ



- ¿Están trabajando en nuevos productos?

- Sí, tenemos tres nuevas líneas que presentaremos en los próximos seis meses, muy ligadas al mercado de automatismos, domótica y el mundo IdC (Internet de las Cosas). Por el momento, estamos presentando nuestro más reciente producto, el teclado inalámbrico para alarmas residenciales FLY-BEE que es un producto concebido 100% desde la experiencia de usuario.

- ¿Qué características tiene este nuevo producto?

- Continuando con nuestra política de desarrollo permanente, logramos un teclado inalámbrico para alarmas de características únicas, tales como:

- Menú asistido por voz, que permite utilizar las funciones sin necesidad de

- memorizar combinaciones numéricas
  - Botones retroiluminados para uso en ambientes oscuros
  - Funciones de control de acceso, para notificación de ingreso/egreso de usuario
  - Activación y desactivación de salida PGM del panel y hasta ocho salidas adicionales conectando nuestros receptores WKRU4C
  - Control total de las funciones del panel con capacidad para ocho usuarios diferentes, identificables por app y/o monitoreo
  - Entrada dual para sensores magnéticos cableados de ventana y puerta con campanilla de recibimiento.
- A esto debe sumarse una terminación elegante y acabada, al detalle de un producto que suele colocarse en ambientes de entrada del hogar. ■

