

Joven como empresa pero con una importante experiencia en grabación digital de video, 3Way Solutions apuesta al crecimiento basado en la reinversión en tecnología con permanente apoyo y servicio técnico a sus clientes

"El paso tecnológico no debe ser traumático"

- ¿Cuáles fueron los orígenes de la empresa?

- La empresa se creó formalmente en el 2000 aunque comenzó a operar en 2001 como una empresa de grabación y transmisión de video con tecnología digital. El primer equipo que vendimos lo vendimos en dólares y lo cobramos en pesos y nunca tuvimos financiamiento externo. Logramos generar una tecnología muy sólida, gracias a nuestra experiencia en el área de sistemas. Comenzamos a consolidarnos y a invertir en desarrollo, logrando también una importante base de clientes. Ninguno de nosotros es del ámbito de la seguridad electrónica, por lo que tuvimos que aprender a relacionarnos con los clientes, elegirlos y ver por dónde podíamos encontrar una vertiente de negocio.

- ¿Encontraron ese nicho?

- Apuntamos al control de operaciones y no nos equivocamos. Aprendimos mucho en ese aspecto y desarrollamos un soft perfilado para ese área, más allá de que los equipos funcionan muy bien en seguridad perimetral, ya que tiene un sistema de detección de movimiento muy sofisticado. Pero en control de operaciones es el segmento en el cual, como empresa, nos sentimos más cómodos.

- ¿Trabajan siempre con desarrollos propios?

- Sí, desarrollamos gran parte del hardware y la totalidad del software, que corren sobre sistema operativo Linux[®], además del motor principal de grabación y compresión de video. Adicionalmente a eso, también una interfaz muy amigable para el uso que corre directamente sobre cualquier navegador, es decir que no necesita ningún software cliente ni otro programa adicional. Todo lo que se puede hacer localmente también puede hacerse en forma remota y siempre desde cualquier navegador convencional. También el ser desarrolladores del software nos permitió adaptarnos a la realidad de las redes argentinas dándonos una fortaleza adicional.

- Eligieron una plataforma compleja...

- Sí, pero de a poco fuimos encontrando soluciones y herramientas para perfeccionar el producto. Producimos parte del hardware y desarrollamos nuestro propio multiplexor y parte de la electrónica periférica. Por ejemplo, el equipo tiene un display en el frente que permite la visualización de ciertos datos y vigilar el equipo para que, en caso de surgir algún problema con el hardware, el equipo mismo se encargue de restablecer el sistema. Tenemos casi 300 equipos vendidos y con sólo un técnico dando soporte en la calle podemos dar soporte perfectamente según lo establecen nuestros procedimientos ISO de post-venta, lo que demuestra la solidez y la confiabilidad del sistema. Y además el trabajo de ese técnico está abocado a realizar rescates de videos para nuestros clientes. Por suerte podemos dedicarlo a ese trabajo y no a tener que reparar equipos. Creemos que fue una decisión acertada haber desa-

rollado el equipo sobre plataforma Linux y nos da un control global sobre el equipo lo que permite que nos adaptemos muy fácilmente a las necesidades del cliente.

- ¿Cómo ven el mercado actual?

- Creo que está diversificando los consumidores. Hace unos años este tipo de productos los consumían básicamente las empresas grandes, countrys o grandes consorcios. Hoy el pequeño y mediano empresario está haciendo un muy interesante mercado y muestra más ganas de aplicar tecnología que las empresas grandes. Estas grandes empresas chocaron mucho en el año 2000, cuando intentaron introducir esta tecnología porque no estaba madura todavía y se desalentaron de aplicar la grabación digital de video. Actualmente las condiciones cambiaron y los equipos y su confiabilidad evolucionaron muchísimo.

- ¿Cuál es el próximo paso en lo que a tecnología se refiere?

- Tenemos muchos planes a futuro para agregar funcionalidades y darle una vueltita de tuerca al producto. Estamos trabajando en eso... Nosotros desarrollamos varios productos para CCTV, entre ellos el **Miracle**. Nuestra mayor experiencia está en grabación de videos y transmisión por internet, pero también tenemos equipos para el mercado de broadcasting aplicables en productoras y canales de televisión y transmisores de alta eficiencia para

video por internet.

- ¿Se puede proyectar hoy el futuro de la empresa?

- La empresa siempre tuvo una política de reinversión lo que generó un crecimiento constante. Tuvimos un crecimiento muy fuerte el último año y para este año tenemos las mismas expectativas. Muchos de los recursos que se generan están destinados a producir nuevos desarrollos y creemos que eso se va a traducir, inevitablemente, en mayor crecimiento. Nuestra empresa no era conocida hace un año y hoy, quienes forman parte del mercado, conocen nuestra marca. Eso es sinónimo de crecimiento y aceptación de nuestro producto.

- ¿Cuáles son los proyectos para este año?

- Este es el primer año que tenemos un presupuesto ordenado y tenemos una meta que venimos cumpliendo y aunque el ritmo se desaceleró un poco, creo que vamos a cumplir con nuestras metas. Entendemos que tenemos que ser una herramienta para nuestros clientes, que se sientan respaldados por nuestra tecnología y conocimientos en la grabación digital de video. Tenemos que agregarle valor a su cadena de negocios. Hoy tenemos distribuidores que manejan un conjunto de productos y queremos ser la empresa que les de apoyo y le agregue valor a la parte de CCTV de su negocio, que se desentienda de la cuestión tecnológica, que nosotros vamos a estar ahí para acompañarlos. Nosotros vamos a darles algo fiable que les allane el camino, el paso hacia la tecnología no debe ser traumático.



Guillermo Massucco
de 3Way Solutions