

Consolidación y expansión

Para todos los participantes de esta encuesta el 2005 fue un año positivo, en el que se sostuvieron las tendencias de crecimiento insinuadas durante el 2004. ¿Qué esperan para el año que recién comienza? ¿Cuáles son sus expectativas? Las respuestas hablan de un 2006 de consolidación y expansión, cada uno apostando a diferentes estrategias.



Técnica: Xilografía
Título: Crecimiento
Año: 2005

A sí como a fines de 2004, *Revista Negocios de Seguridad*[®] propuso a sus *anunciantes* un breve repaso de lo sucedido en 2005 y una proyección de lo que puede suceder en el año que recién comienza. Quienes respondieron coinciden en un denominador común: la certeza de que el 2005 fue un muy buen año, de crecimiento y proyecciones y que el 2006 será un año de la consolidación y expansión.

Sólo dos preguntas bastaron para lograr que los participantes hicieran una retrospectiva y aventuraran el futuro:

- 1- ¿Qué balance hace de 2005?
- 2- ¿Cuáles son sus expectativas, como empresa, para el 2006?

Estas fueron las respuestas:

3 WAY SOLUTIONS

Matías Peire

El 2005 fue un año muy duro, durante el cual se sentaron las bases para encarar el 2006 con muchos proyectos relacionados con la administración, grabación y transmisión de video digital. Creo que en lo referido a la grabación digital, el mercado y las empresas maduraron lo suficiente como para encarar importantes proyectos de este tipo.

ALARMATIC

Marcos Maldonado

En general el balance del 2005 resulta positivo, esperamos una mayor evolución en los negocios así como en-

carar el proyecto de una nueva representación de productos.

ALONSO HNOS.

Jorge Alonso

El balance del año 2005 para nosotros ha sido excelente. La incorporación del nuevo panel de alarma A2K4 ha tenido una aceptación increíble, lo que nos abrió mercados internacionales como Brasil, Uruguay, Paraguay, Perú, Bolivia y España. Incrementando nuestro nivel de exportaciones en más de un 100%.

Las expectativas para el 2006 son muy buenas, estaremos certificando UL el Panel A2K4 mientras que a partir de marzo esperamos presentar nuevos productos.

BCG

María Beatriz Amado Cattaneo

El 2005 fue realmente positivo. El mercado creció, dándonos la oportunidad de liderar en ventas a las marcas que representamos.

En el 2006 seguiremos apostando a representar marcas como *Bosch* e *Indala* y aumentaremos la línea de productos propios en control de accesos, en especial las líneas de cerraduras, completando con hardwares específicos y una línea de software para aplicaciones del medio. Dentro de las líneas que lanzaremos se encuentran dispositivos con lectores biométricos y variedad de sistemas de conexión IP tanto

para control de accesos como CCTV.

BIOCARD

Marcelo Pugliese

El balance del año 2005 es altamente positivo en lo que respecta a proyectos iniciados, negocios ganados y sistemas implementados. Trabajamos muy duro, invertimos en perfeccionar tanto nuestros servicios de pre-venta como de post-venta, logrando un alto grado de confianza de nuestros clientes.

Tenemos muchas expectativas para el 2006, creemos que será un año de crecimiento en soluciones de control de accesos, control de personal y video vigilancia así como el control de personal con huella digital, cuya tecnología es la base y eje de nuestros productos.

BIOMETRIX

Carlos Vázquez

Creo que el 2005 fue un año excelente. Proyectamos expandir la red de distribución especializada a nivel local e internacional, desarrollando y lanzando nuevos productos destinados a mercados verticales. Estimamos para el 2006, elevar en un 240% las ventas locales y 450% las exportaciones.

BLACK BOX

Alberto Rodríguez

El balance es muy positivo ya que se

Continúa en página 42

Viene de página 38

notó la reactivación general del país, posibilitando que las empresas inviertan en seguridad, poniendo en marcha proyectos que tenían postergados años anteriores. Esperamos para el 2006 mayor incremento en nuestra tarea, con nuevas incorporaciones en nuestro plantel y en nuestra línea de productos.

BOSCH Sistemas de Seguridad Diego Madeo

Si bien la economía del país se recuperó casi en un 7% este año, aún queda mucho por hacer. Para Bosch el 2005 ha resultado un año altamente satisfactorio, se han completado etapas en las que veníamos trabajando para mejorar nuestra logística y la disponibilidad de stock para el 2006 y una vez más superamos nuestros objetivos propuestos.

El trabajo en equipo, la asistencia técnica y comercial y los seminarios brindados constituyen una sólida base para despegar en el 2006. El éxito no depende de una sola persona, sino del constante trabajo en equipo. Argentina continúa siendo uno de los mayores mercados de la seguridad en América Latina.

CENTRAL DE MONITOREO[®] Modesto Miguez

En el 2005 crecimos un 23% y se cumplen los planes comenzados hace más de 10 años. El gremio comienza a comprender que el verdadero "cuello de botella" para el desarrollo no son ni la tecnología ni los recursos económicos sino "el conocimiento", esto se demuestra por el incremento de asistentes a los cursos que realizamos.

Para el 2006 esperamos un crecimiento de un 25%. No hay que perder de vista el mediano y largo plazo ya que las consecuencias de las acciones impactan varios años después, lo que indica que si ahora nos va bien no es por lo hecho recientemente sino por lo que venimos haciendo desde 1988.

CODAS Electrónica Luis Cosentino

El balance es sumamente positivo. En lo que respecta a nuestras ventas crecieron en un 30% durante el 2005.

Tenemos muchas expectativas y proyectos para el 2006. Entre ellos, lanzar algunos productos nuevos que funcionan muy bien en mercados similares y concentramos en nuevos mercados.

CONDOR GROUP Eduardo Garrote

El 2005 ha sido muy positivo, superando los objetivos propuestos al co-

menzar el año. Abrimos un nuevo showroom de venta al gremio, nos dieron la distribución de *Electronics Line* y además incorporamos al equipo de trabajo dos personas reconocidas y respetadas en el gremio.

Tal como es nuestra norma, crecemos sin prisa pero sin pausa, brindando el mejor servicio posible a nuestros clientes, afianzando cada unidad de negocios y desarrollando las distintas líneas de productos, brindemos cursos de capacitación y apoyo en instalaciones, colaborando desde el proyecto mismo, generando alianzas con colegas y clientes amigos.

CONTROL LOCK Angel Brescia

Sin dudas el balance resulta positivo. Trabajaremos para poder lanzar nuevos productos al mercado, apostando a la venta masiva al exterior.

CTV IMPORT Eduardo Castañeira

El balance fue muy positivo gracias al apoyo de nuestros clientes y de los fabricantes que depositan toda su confianza en nuestra empresa, permitiéndonos posicionarnos mejor en el mercado para brindar soluciones inmediatas con atención personalizada.

Tenemos programada la incorporación de nuevos productos como Equipos de GPS, equipos de comunicaciones, Kit de Herramientas y nuevos conectores que demanda el mercado actual. También estamos agregando Kits de Pilas y cargadores para todos los productos de alto consumo.

DIALER Ricardo Márquez

El 2005 fue altamente positivo, logramos un importante crecimiento en facturación y mejoramos nuestro posicionamiento en el mercado. Ampliamos nuestras fuerzas de ventas y plantel técnico, esto fue causal y consecuencia de ese crecimiento. Otro punto importante es que pudimos ofrecer a nuestros clientes la comodidad de nuevas instalaciones y atenderlos como se merecen, lo que también nos permitió brindar cursos de capacitación en forma permanente. Una gran satisfacción es también el hecho de que hemos podido exportar a distintos mercados latinoamericanos.

Las expectativas están puestas en poder consolidar esa posición y poner en funcionamiento la línea de producción automatizada, para lo que estamos trabajando fuertemente. También estamos concretando algunas alianzas es-

tratégicas que confiamos significarán un impulso importante en el crecimiento de la empresa para el año entrante.

DIATESTC Gerardo Saavedra

El 2005 fue un año en el cual la empresa afianzó su personalidad, ofreciendo excelentes productos a un costo también excelente. En cuanto a lo monetario, se triplicaron las ventas del año anterior lo cual permitió aumentar la compra de mercadería en el exterior bajando sensiblemente los costos con mayor disponibilidad de productos.

El 2006 lo esperamos con mucha expectativa, desarrollando nuevas estrategias empresariales que nos van a permitir el afianzamiento tanto a nivel nacional como en Latinoamérica. Incorporaremos nuevas líneas de productos que harán de la empresa un referente necesario a la hora de planificar cualquier cotización.

DX CONTROL Daniel Valle

El balance que la empresa obtuvo del 2005 resultó más favorable que el del año 2004 como consecuencia del mercado exterior. Esto arrojó como resultado una mayor cantidad de exportaciones efectuadas.

El proyecto como empresa es apuntar al mercado exterior, a lo cual nos abocaremos todo el 2006.

ELCA Sergio Pattacini

El balance es sumamente positivo. Se crearon nuevos puestos de trabajo y se incrementó notablemente la facturación. No obstante las cargas impositivas son bastante pesadas y no vemos ningún cambio por parte de los dirigentes.

Las expectativas son alentadoras siempre y cuando las variables económicas del país sean similares a las de 2005. Nuestro propósito es afianzar el crecimiento proponiendo soluciones a los clientes y mejorando continuamente la calidad de servicios.

ELECTRONICA DEL FUTURO Carlos Fischer

Fue un buen año, mejor que el anterior, con productos nuevos y tratando de insertarnos un poco más en el mercado con mejor servicio e innovando con productos exclusivos. Llegamos a distintos puntos del país a través de internet y nuestra página web, lo que nos sirve para que nos conozcan mejor.

Nuestros proyectos son la reforma en nuestro local para una atención más

Continúa en página 46

Viene de página 42

personalizada e incorporar productos nuevos, surgidos de la necesidad de nuestros clientes. Esperamos seguir creciendo en el tema de seguridad, al cual estamos apostando cada vez más.

ELECTRONICS LINE

Patricio Ramallo

El 2005 fue un año de transición y de reacomodamiento del mercado, sobre todo en lo relativo a adaptaciones tecnológicas, en donde los sistemas de seguridad están dejando de ser simples alarmas para transformarse en servidores de comunicación a través de diferentes vías. Nuestra compañía ha sido pionera en estas adaptaciones tecnológicas y debido a estas el balance podría decirse que fue transitorio, pero con excelentes perspectivas el futuro.

Creo que el 2006 va a encontrar a Electronics Line posicionada como una de las empresas tecnológicas líderes del rubro, merced a una serie de alianzas estratégicas que se están terminando de consolidar en América Latina con empresas de servicios.

FIESA

Rodolfo Müller y Leonardo Piccioni

Nuestro crecimiento se ha mostrado muy sostenido, superándose las metas programadas. Creemos que actitudes claras para con nuestros clientes, precios competitivos, soporte y cursos permanentes, fueron la clave para nuestro favorable posicionamiento.

El 2006 será un buen año. Nos basamos en los indicadores económicos del país, en las mejoras que sostenidamente logramos desde la última gran crisis y a la incorporación de nuevas líneas que se sumarán a las actuales, pero sin competir entre ellas.

G&B CONTROLS

Abelardo Beade

Consideramos que el 2005 fue un año bastante positivo, estamos comenzando con la fabricación de Video Grabadoras Digitales (DVR). Nuestras expectativas son seguir manteniendo nuestros clientes a través de un buen servicio de post-venta y tratar de ampliar nuestro espectro en el mercado.

HERRAJES ARENA

Hilario Tregnaghi

El repaso de las actividades del año en Metalúrgica Aquiles Tregnaghi arroja un crecimiento del 6%, lo que habla de un año productivo.

Para el 2006 las expectativas están centradas en varios proyectos y el lan-

zamiento de nuevos productos.

INDE

Eduardo Boggan

El 2005 fue un año positivo en lo que respecta a ventas y servicios relacionados con nuestros productos.

Como proyecto está el desarrollo de nuevos productos y accesorios para mediciones, control y monitoreo vía web. Es muy probable que también implementemos cursos de capacitación en redes de datos especialmente orientados a la comprensión y aplicación de nuestros productos.

INTELEKTRON

Marcelo Coladero

Alcanzamos, con mucho esfuerzo y dedicación los objetivos planteados para este año, tanto a nivel de ventas como en desarrollo de nuevos productos y mejoras sustanciales en productos existentes. Con respecto al año anterior hemos crecido más del 25%, duplicando las exportaciones e incorporando algunos cambios en los procesos de producción que redundan en la mejora continua de nuestros productos. A nivel humano también estamos muy satisfechos.

Obviamente que las expectativas para este año, son muy auspiciosas. Por un lado porque estaremos cumpliendo nuestros primeros 15 años, lo cual es un logro en sí mismo. Estaremos trabajando para aumentar las exportaciones sin descuidar nuestro liderazgo local. Nuestro compromiso de estar a la vanguardia con la tecnología, ofreciendo soluciones perdurables en el tiempo, con un servicio acorde que acompañe el proyecto y busque permanentemente la satisfacción del cliente, ofreciendo la mejor relación precio/performance seguirá vigente.

ISOLSE

Hugo Panero

En el 2005 nuestras previsiones fueron sobrepasadas y hemos terminado un año sumamente exitoso, no solo porque pudimos consolidarnos como uno de los referentes del mercado en cuanto a Sistemas de Detección y Extinción de Incendio, sino también porque ocupamos un lugar importante en las preferencias de los clientes, lo cual nos llena de orgullo, ya que fue el objetivo prioritario desde nuestro inicio.

Para el año que comienza estamos convencidos de que seguiremos creciendo, estamos seguros de nuestras fortalezas y consideramos que la coyuntura del país acompañará para otro año de logros importantes.

IWIX ARGENTINA

Aldo Lanzavechia

El 2005 ha sido un año de sostenido crecimiento para nuestra empresa.

El deseo y las expectativas están puesta en seguir creciendo día a día.

LARCON SIA

Daniel Arcondo

El balance fue altamente positivo. Mantuvimos el ritmo de crecimiento en todas nuestras líneas de productos

Para el 2006, la idea es seguir afianzándonos el mercado local y reconstruir la red de distribuidores en todas las provincias y terminar de cerrar negociaciones para tener representantes oficiales en todos los países limítrofes.

MOVATEC

Emiliano Navarro

EL 2005 fue un muy buen año, pudimos afianzar el crecimiento obtenido en el 2004 en el mercado de la intrusión. El logro más importante fue dar un paso más en la línea de CCTV y en los sistemas integrados. Otro de los puntos fuertes fue haber afianzado nuestro departamento de Ingeniería y Desarrollo, que con gran esfuerzo logró hacer realidad grandes proyectos.

Nuestros nuevos planes comerciales apuntan a posicionarnos fuertemente en el mercado del CCTV y de Integración. Seguir acompañando a las empresas de monitoreo en un crecimiento constante. Continuar con los desarrollos en materia de comunicación inalámbrica. Incorporar nuevas marcas y apostar a la capacitación de nuestros clientes sin perder el vínculo que se logra a lo largo de nuestros años de experiencia.

NEXSTAR

Daniel Ferreira

Se dio un crecimiento sostenido y con la incorporación de nuevos productos se produjo sinergia con los ya existentes, aumentando la facturación y penetración en el mercado de la marca HaTEL. Sobre todo el producto HaTEL HT 1900 GSM (interface celular GSM a chip) permitió la penetración de la marca en forma increíble.

Nos proponemos lanzar un backup celular GSM sobre la base del HaTEL HT 1900 e incorporar a partir de marzo nuevos y novedosos productos.

NOR-K

Eduardo Grisendi

El 2005 podemos considerarlo un año de recambio tecnológico, al mutar las líneas AMPS y CDMA hacia GSM

Continúa en página 50

Viene de página 46

infriró en la caída parcial de las ventas de productos de nuestra fabricación, las otras líneas de productos tuvieron una leve alza.

El 2006 nos encuentra con productos para satisfacer esta nueva tecnología ya consolidados y trabajando en el recambio de varios de nuestros gabinetes por otros mucho más modernos. La expectativa está centrada en esta nueva tecnología para seguir incorporando productos. Respecto al área de ventas, incursionaremos en más eventos y trataremos de ganar más mercados en el exterior.

PCP

Agustín Ohrnialian

El resultado de la gestión lo calificamos como muy bueno, debido a la excelente performance observada en las variables macroeconómicas del país, las que en nuestra industria, se tradujeron en una razonable recuperación de los márgenes y volúmenes operativos históricos. También se ha reflejado en un incremento notable de nuestras operaciones de Equipos y Sistemas Seguridad Electrónica, confirmando la tendencia del mercado mundial en cuanto al gerenciamiento de riesgos combinando la aplicación integrada de los factores humanos y tecnológicos para una mejor y más efectiva prevención.

En el 2006 tenemos como meta consolidar las alianzas estratégicas que nos permitan ampliar el portfolio de servicios, productos y sistemas tecnológicos de protección de alta gama y diferenciadores, para continuar compitiendo desde una mejor oferta costo - calidad - beneficio a entregar a nuestro mercado cada vez más exigente.

PUNTO CONTROL

Martín Lozano

El 2005 fue un muy buen año. Por segundo año consecutivo logramos nuestro objetivo de continuar creciendo ofreciendo soluciones caracterizadas por su robustez, confiabilidad y calidad. Este crecimiento general beneficia a las empresas que eligen hacer las cosas bien aunque eso implique no ser siempre la solución más económica.

El 2006 es un año de grandes desafíos. Desde octubre de 2005 estamos transformando a Punto Control en una empresa distribuidora de productos electrónicos de seguridad. De la mano de HID, Recognition Systems, Tibbo o Cerraduras YLI estamos ofreciendo productos líderes en el mercado local, con excelentes precios, soporte técnico

local, stock y el mejor servicio pre y post venta. Esta nueva etapa nos permitirá un crecimiento anual del 300% en volumen de facturación y estaremos trabajando para cumplir ese objetivo.

REISZ CARLOS

Consultor

Nuestra empresa se ha mantenido en constante crecimiento incorporando nuevos clientes realizando proyectos para terceros en más de 200 contratos. Además, con Emerphone[®] (Marcodina SA) hemos crecido en más de 3800 abonados mientras que con MB-Seguridad concretamos instalaciones de Alarmas múltiples en Sindicatos y Centros de Recreación Comunitaria (Tierra Santa), con muy buen resultado. Hemos hecho alianzas con otras consultoras para el desarrollo de los planes de seguridad física y corporativa de empresas de servicios de prestación de energía eléctrica y con más de 400 empresarios de países latinoamericano para el proyecto de normalización de un Código de Práctica de Instalaciones de Alarma.

Esperamos incrementar nuestra cuenta de clientes corporativos e industriales y establecer nuevas alianzas con otras consultoras para la producción de auditorías de Control de riesgos y vulnerabilidades y para satisfacer el segmento del mercado donde se requiera pautas claras de responsabilidades. Además, vamos a reforzar nuestra actividad de representantes exclusivos de algunas firmas internacionales, mediante soluciones que equilibren las imputaciones presupuestarias de nuestro clientes presentes y futuros, haciendo que la ecuación costo/beneficio sea tangible.

RIGHTKEY

Pablo Bertucelli

El 2005 resultó un año muy positivo, de mucho crecimiento y afianzamiento de RightKey en el mercado. Siendo una empresa joven, buscamos ampliar nuestra cartera de clientes y lo logramos, llegando a todas partes del país en forma directa y a través de nuestros distribuidores. Internamente, crecimos en gente y en recursos, ampliando nuestra capacidad de producción y de atención a clientes, y estamos a punto de certificar las normas de calidad ISO9000.

Por una parte vamos a diversificar nuestra cartera de productos hacia otras áreas de la seguridad electrónica a través del desarrollo de nuevos productos, trabajando en conjunto con nuestros clientes. Por otra parte, pensamos continuar con el desarrollo de clientes y canales en todo el país, apoyando el crecimiento espera-

do en nuestra solidez a nivel técnico, humano y financiero.

SAGE

Emilio Desimoni

El 2005 ha sido para nosotros un año excepcionalmente bueno, con un incremento de ventas del 55% sobre el 2004. La empresa ha aprovechado mejor las oportunidades de negocio aumentando significativamente el monto por operación.

Nuestras expectativas para el 2006 son las de afianzar aún más nuestra posición en el mercado y continuar con el ciclo de crecimiento. Consecuentemente con la tendencia de mayores montos por operación, nuestros proyectos se centran en la ampliación de nuestra línea de alta gama, particularmente en el área de Sistemas de Control de Acceso multisitio integrados con ERP.

SECUSYS

Rubén Campodónico

El balance de 2005 es muy positivo, hemos mejorado mucho en servicio, lo que nos hizo conocer y ganar nuevos clientes que nos llamaron por la publicidad en esta revista. El aporte de la incorporación de nuevas tecnologías también ha ayudado a que Secusys se destaque en múltiples aspectos.

Durante el 2006 pensamos en la incorporación de una nueva línea de productos anexos a la Grabación de Video Digital. También estamos trabajando para desarrollar Software a medida, un mercado en expansión que nos permitirá crecer en un rubro que no manejábamos hasta el día de hoy.

SEGLO S.A.

Diego Szapiro

El balance del 2005 es altamente positivo. Luego de representar en Argentina durante casi 15 años a la firma israelí *Visonic* hemos incorporado a nuestra compañía la distribución de los productos de *Electronics Line* de Israel para manejarla con la seriedad y responsabilidad que siempre nos ha caracterizado.

Para el 2006 tenemos la mejor de las expectativas, plasmadas en soluciones basadas en las nuevas tecnologías, Sistemas inalámbricos confiables, integración de sistemas de control utilizando tecnologías GSM/SMS, TCP/IP, Automatización, Protocolos XLM, Administraciones remotas, en fin. Lo que todos hemos soñado alguna vez ya forma parte de nuestra realidad.

Continúa en página 54

Viene de página 50

SIMICRO**Gregorio Aspís**

Francamente, en Simicro estamos muy satisfechos con el crecimiento que la empresa ha mostrado durante el 2005, tanto por lo realizado a nivel comercial como por los nuevos desafíos, alianzas estratégicas y fortificación de vínculos con proveedores y clientes. Para nosotros el 2005 ha terminado con la sensación de haber trabajado arduamente rumbo a un camino de crecimiento sostenido y relaciones cada vez más estrechas con nuestros clientes.

Para el 2006, Simicro proyecta continuar incorporando las últimas tecnologías a su amplio portafolio de productos, aumentando la cantidad y calidad de soporte pre y post venta, algo fundamental para nuestra forma de ver los negocios, ya que entendemos que nuestros clientes son el centro de nuestra estructura comercial.

SPS**Gabriel Ruanoba**

En el 2005 hemos inaugurado nuestra nueva sede, con toda la tecnología disponible en la actualidad destinada a garantizar un servicio eficiente; sumamos muchísimos clientes y por sobre todo logramos imponer un estilo propio en cuanto a servicio de seguridad electrónica. Sentimos que en cierta forma somos referentes en algunos temas de seguridad y eso nos enorgullece.

El 2006 es el año en el cual SPS comienza a lograr una marca, vamos a ir por eso, por lograr crear muy de a poco un nombre reconocible para el usuario de seguridad electrónica.

SUNDIAL**Horacio Franco**

Sin lugar a dudas, el 2005 fue un año

de mucho más trabajo como así también de esfuerzo. Los resultados fueron muy buenos, hemos tomado más personal, hemos reorganizado la estructura de la empresa, todo esto para dar un mejor servicio.

Durante el 2006 esperamos agregar nuevas propuestas y productos, con una política más agresiva de ventas tanto en el mercado local como en el internacional.

TECNOLOGIA EN ACCESOS**María Isabel Pena**

El balance del presente año es realmente óptimo. Nos hemos iniciado en el 2004 con la marca ROSSI, ya reconocida y de muy buena aceptación por su calidad y precios sumamente competitivos, por lo tanto rápidamente hemos recuperado el mercado que la marca ya poseía y hemos ganado nuevos clientes en todo el país. Nuestra propuesta basada no solamente en la calidad de nuestros productos, sino también en un stock permanente de productos y repuestos, seriedad en nuestra propuesta mayorista, un servicio técnico muy competente y una atención personalizada han hecho que ROSSI ocupe un lugar importante en el mercado de motorreductores.

El 2006 nos encuentra poniendo énfasis en nuestra clave de diferenciación, que es el desarrollo tecnológico y la calidad y profundidad en la relación con los clientes. Nuestra meta es hacer mejor el negocio para obtener buenos resultados para nuestros distribuidores y una mayor conveniencia para el usuario. Buscamos consolidarnos en el mercado a nivel nacional y mejorar cada vez más en la tecnología y en la efectividad de nuestro servicio para los clientes. No nos proponemos tener proyectos de expansión ambiciosos sino poner toda nuestra atención en la ejecución. Sabemos que quien no cumpla con las pro-

mesas básicas del negocio pierde el tiempo soñando con proyectos más ambiciosos.

VALLS S.A.**Guillermo Valls**

El 2005 Fue un año realmente bueno, con tendencias crecientes sostenidas. Buscaremos la capitalización de la experiencia obtenida y el desarrollo de nuevos productos para un 2006 con expectativas de mayor volumen de trabajo y requerimiento de servicio.

X-TEND**Andy Radogowski**

Nuestro balance es altamente favorable. Creemos estar iniciando nuestro mejor momento. Nuestra empresa es pionera y líder en Domótica y luego de 13 años afloran los resultados sumamente positivos.

Hemos creado una empresa dedicada a soluciones llave en mano, con la cual queremos ofrecer un excelente servicio a clientes muy exigentes. Instalamos un showroom de 250 metros cuadrados en donde funciona una vivienda inteligente que puede ser controlada por internet, PC, Touchscreen, voz, etc. Incorporaremos a inicios de año una nueva tecnología que revoluciona el mercado actual y futuro de la Domótica, siendo compatible con las actuales. Seguimos con los cursos de entrenamiento para instaladores de todo Latinoamérica, e incorporando unidades de negocios en el interior y actualmente se sumaron Chile, Uruguay, Costa Rica, y creemos para el 2006 tener presencia en Bolivia, Venezuela y México. Nuestro desafío consiste en demostrarle al instalador y empresas de seguridad que existe un mercado nuevo, redituable, de alto valor agregado que requiere de profesionales capacitados para brindar servicios de integración de alta tecnología. ☒

*Deseamos que los sueños y esperanzas, por las que brindamos HOY,
sean la realidad de MAÑANA.*

*Y ¡GRACIAS!, porque HOY es realidad el crecimiento que deseamos AYER,
se debe a la confianza que supieron brindarnos.*

*Que este año que se inicia llegue colmado de éxitos y prosperidad,
es el deseo sincero de todos los que formamos parte de...*

Negocios de
Seguridad