

Proveniente del mercado de soluciones para redes informáticas, **Netpoint** -único mayorista en captura de datos-, agregó a sus áreas de negocios seguridad electrónica, apostando especialmente a la evolución del mercado IP.

"El valor agregado está en el continuo desarrollo"

- ¿Qué es Netpoint? ¿Cuáles fueron los orígenes de la empresa?

- **Netpoint de Argentina** es un mayorista de soluciones para POS y tecnología para captura de datos. Esto comprende productos como impresoras de recibo, impresoras de tarjetas de identificación, lectores de código de barras, teclados programables, gavetas de dinero electrónicas, monitores Touch Screen, terminales portátiles de datos, entre otros. El origen de la empresa fue como el de tantas otras empresas informáticas: ofreciendo soluciones de PC's y redes, pero rápidamente viró hacia el segmento de captura de datos donde hoy somos los únicos mayoristas del mercado en lo que respecta a este tipo de tecnologías. **Netpoint de Argentina** opera desde 1993.

- ¿Cuáles son las áreas de negocio en las que se divide?

- Las áreas de Negocios en las que se divide la empresa están bien definidas: *POS*, a través de la cual proveemos toda la tecnología necesaria para un punto de venta (lectores de códigos de barras, PC de tamaño reducido, lectores de banda magnética y cheques, teclados programables y monitores Touch Screen); *Printing*, que ofrece soluciones de impresoras térmicas y transferencia térmica para impresión de códigos de barra; *Seguridad*, principalmente proveyendo soluciones en cámaras IP, cámaras análogas y grabadores de video digital (DVR) así como impresoras de credenciales plásticas e insumos. En el mercado existen múltiples aplicaciones en las que se deben etiquetar productos, pallets, ubicaciones etc. Para esto muchas veces se necesita contar con diferentes tipos de papel que resistan el desafío planteado (como intemperie, calor o humedad por ejemplo). En **Netpoint de Argentina** contamos con una fábrica de etiquetas propia, en la cual producimos todo tipo de medidas y papeles.

- ¿Cuál es el valor agregado que Netpoint suma a sus marcas?

- Nuestro mayor valor agregado para con nuestro canal es la búsqueda y desarrollo continuo de mercados y negocios potenciales. Esto sumado a los entrenamientos y capacitaciones que brindamos, hace una fórmula de gran valor para nuestros socios de negocios, sin olvidarnos de nuestro servicio post venta, inventario permanente y Product Managers dedicados a dar soporte en los proyectos que así lo necesiten.

- ¿Trabajan con distribuidores o llegan al cliente final?

- **Netpoint de Argentina** es netamente mayorista y trabajamos con una red de resellers y Vars a lo largo de todo el país. Intentamos que en todos los negocios en los que estamos se cumpla la figura de Fabricante - Mayorista - Reseller - Usuario Final. Es decir que a nuestros clientes (resellers), les vendemos como distribuidor mayorista, y ellos son los que se encargan de llegar al cliente final. Por otra parte, los

vars son revendedores que suman a nuestra propuesta su propio valor agregado, es decir que más allá de vender nuestros productos otorgan servicios y soluciones.

- ¿Son fabricantes o importadores?

- Somos importadores en cuanto al hardware pero, como mencionaba anteriormente, somos fabricantes de insumos.

- ¿Desde cuándo trabajan en el mercado de la seguridad electrónica?

- En el área de seguridad comenzamos a incorporar líneas de seguridad sobre IP como *Pelco*, *Samsung* y *Vivotek*, entre otras, a partir de mitad del año pasado. Y nos vimos gratamente sorprendidos con respecto al avance de la empresa en ese mercado.

- Comparativamente, ¿en qué grado de desarrollo se encuentra el mercado nacional respecto del resto de los países latinoamericanos?

- En general el desarrollo del mercado nacional es bueno. El 2001 desace-leró un poco el crecimiento tecnológico que venía dándose desde el año 1993, pero desde el año 2003 ese crecimiento volvió a instalarse y creo que rápidamente vamos a estar como uno de los mercados más grandes dentro de Latinoamérica.

- ¿Cuál es la relación de la empresa con el cliente?

- A nuestros Resellers y Vars los vemos más como socios de negocios que como clientes. La idea es que con nuestros canales unamos conocimientos y recursos para la concreción de negocios. Más allá de los entrenamientos y las capacitaciones creemos que es muy importante escucharlos y aprender de sus necesidades. Lo importante para nosotros es trabajar en conjunto y forjar relaciones duraderas.

- ¿Qué comunicación tiene la empresa con sus clientes del interior del país?

- Por lo general una vez por mes hacemos road shows por el interior del país, programando para cada viaje una provincia diferente. Sabemos que esto a veces no es suficiente, pero seguimos trabajando en búsqueda de alternativas para subsanarlo.

- ¿Cuáles son las expectativas de la empresa?

- Seguir siendo un mayorista líder del mercado y poder ofrecerle a nuestros canales siempre nuevas y mejores tecnologías que se puedan plasmar en nuevos y mejores negocios. La evolución de la seguridad IP fue explosiva y más fabricantes se siguen sumando a los tradicionales aportando nuevas soluciones. Trazando una línea para este año, creo que va a ser uno de los segmentos del mercado con mayor tasa de crecimiento. ☒



Juan Pablo Ycezalaya, Gerente Comercial de Netpoint de Argentina