

Desarrolladores y fabricantes de sus propios productos e importadores de tecnología de última generación en precintos de seguridad, **ALSE (Alta Seguridad Argentina)** ofrece soluciones innovadoras y adecuadas al creciente mercado nacional e internacional.

## "Promovemos la comunicación con nuestros clientes"

### - ¿Cuáles fueron los orígenes de la empresa y a qué se dedican?

- **ALSE** nació con el objetivo de ofrecerle al instalador una solución integral en materia de automatismos para portones y accesos, lo cual se logra a través de la conjunción de motores de tecnología europea y electrónica desarrollada localmente, que se ajusta tanto a la modalidad local de operación y de los estándares de calidad como a las necesidades de precio. Nuestro desarrollo es permanente, debido tanto a nuestra propia percepción de las nuevas modalidades de la seguridad y las requisitorias de los clientes, como de la incorporación de nueva tecnología.

### - ¿Desde cuándo se encuentra en el mercado?

- Si bien la empresa inició sus actividades en el año 2000, sus socios fundadores ya eran participantes activos del sector en otras empresas desde hace más de veinte años.

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

- Las principales áreas en las que se divide la empresa son tres: automatismos para portones y cortinas, cerraduras eléctricas y manijas antipánico y precintos electrónicos de seguridad.

### - ¿De qué se trata cada una de ellas?

- Básicamente las áreas de automatismos para portones y cerraduras están orientadas a la provisión y asistencia de los distribuidores e instaladores del mercado local. Trabajamos con marcas europeas que nos permiten ofrecer garantías de hasta 5 años. La unidad de precintos electrónicos en cambio, constituye un área de negocios nueva en la que hemos incursionado y es nuestro orgullo, pues nos posiciona a la vanguardia de la tecnología a nivel mundial siendo reconocidos por los mismos fabricantes de microprocesadores como innovadores de nuevas y originales soluciones. La línea de productos se inicia con el modelo *Safix 07*, un precinto reutilizable con indicación de hora real y se complementará en los próximos meses con las versiones más complejas *Safix 09* y *Safix 500* para contenedores con seguimiento satelital y comunicación por RFID.

### - ¿Trabajan con distribuidores o llegan al cliente final?

- Salvo para el caso de clientes corporativos, la empresa solo se maneja a través de distribuidores, tanto de manera local como internacionalmente.

### - ¿Son fabricantes, desarrolladores o importadores?

- Somos desarrolladores de nuevos productos, fabricantes e importadores de la materia prima para nuestros equipos. Particularmente, acabamos de incorporar una nueva línea de automatismos italianos, de la empresa *Key Automation*, que

ensamblamos en Argentina. Los mismos cuentan con tecnología de vanguardia y se posicionan a la cabeza de lo que actualmente se ofrece en el mercado local.

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

- Tal como se dijo anteriormente, la experiencia en el sector va más allá del inicio de la empresa, dado que los socios hemos estado trabajando y haciendo experiencia en el ámbito de la seguridad electrónica como desarrolladores de tecnologías tanto aquí como en el extranjero. Nuestra capacidad comprende desde la simple proyección de un control de accesos a la implementación de un complejo sistema de seguridad ciudadana, como es el *Sentinel* instalado hace pocos años en Ciudad de México y que está a la vanguardia de la tecnología mundial.

### - ¿Cómo ven el mercado a nivel nacional?

- Creemos que está evolucionando positivamente y las exigencias de los usuarios hacen que estemos siempre en búsqueda de nuevas y originales soluciones.

### - ¿Colocan sus productos o servicios en el exterior?

- El core business local son los automatismos y cerraduras de seguridad. Prácticamente el 90% se consume en Argentina mientras que, a la inversa, los precintos son todo un éxito en el exterior y se exportan casi en su totalidad, tanto a distintos países de América como a Europa.

rrior y se exportan casi en su totalidad, tanto a distintos países de América como a Europa.

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

- Si bien en materia de seguridad electrónica ciudadana aún nos falta mucho camino por recorrer, en materia seguridad electrónica privada considero que estamos actualizados y posicionados muchas veces por delante de otros países, con soluciones innovadoras gracias a la capacidad de nuestros profesionales.

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

- Tratamos de distinguirnos en la comunicación, que sea lo más fluida y dinámica posible, a fin de que se sientan cómodos y se identifiquen con nuestros productos.

### - ¿Cuáles son las expectativas de la empresa, en cuanto a su crecimiento y desarrollo?

- Hemos venido creciendo a un ritmo vertiginoso en los últimos años y pensamos que continuaremos así, al menos hasta el 2009, gracias al vuelco internacional que hemos logrado a través de los acuerdos con partners de América y Europa. ☒



José Vizzone,  
Socio fundador de Alse