

Fiesa S.R.L.

Fiesa SRL abrió sus puertas en 1998, integrada por profesionales de la seguridad, algunos de los cuales tiene más de tres décadas de experiencia en el rubro y contacto con el gremio, al que asisten con una estricta política de exclusividad.



Staff

• **Gerencia societaria**
Leonardo Piccioni (Gte. Comercial), Rodolfo Müller (Gte. Técnico)

• **Gerencia Administrativa**
Hernán Aranda

• **Departamento Administrativo**
Susana Gaité (Tesorería), Lorena Florido (Cobranza e Importación), Alejandra Venencio (Facturación), Leopoldo Giménez (Cadete)

• **Departamento Técnico**
Marcelo Seni
Gustavo Favaro
Federico Rodríguez
Mariano Müller

• **Departamento Comercial**
Andrea Perri, Guillermo Gallego, Víctor La Rosa, Diego Picerno, Silvia Parisi (Ejecutivos de cuentas) y Marisa Romeo (Asistente), Débora Tedesco (Recepción)

• **Depto de marketing**
Ignacio Bustos Zavala
Alberto Miño

• **Depósito**
Marco Almeida
Pablo Migliore

• **Logística**
Juan Carlos Carro



Recepción

Débora es la encargada de la recepción de Fiesa, desde donde se atiende al público y se canalizan las comunicaciones internas de la empresa.

Disponibilidad de inventario, dinamismo en la distribución, productos acordes al mercado nacional y costos razonables son necesidades que deben ser satisfechas para lograr el éxito. De esta necesidad surgió Fiesa, una organización comprometida con la importación, distribución mayorista, soporte y desarrollo de productos en el campo de la seguridad electrónica.

"Estamos convencidos que cada eslabón de la cadena debe cumplir el rol en el que es eficiente y nosotros creemos ser buenos, ya que es nuestra especialidad, en elegir y difundir los productos más apropiados para nuestro mercado y en asistir a quienes los instalarán y brindarán servicio técnico", expresó **Rodolfo Müller, Gerente Técnico y Socio de Fiesa SRL.**

Leonardo Piccioni, Gerente Comercial y también Socio agregó que "preferimos concentrar nuestros esfuerzos en mantener líneas de productos de empresas serias, disponer de stock permanente de la mayor parte de esas líneas, capacitarnos y luego transferir nuestros conocimientos a los clientes, estableciendo con ellos lazos sólidos y duraderos".

Continúa en página 66

Timeline

1996

Surge Fiesa SRL, continuadora de la empresa Search, luego HIWATA, de muchos años de trayectoria. Uno de los socios, Ing. Rodolfo Müller, continúa la importación de productos Paradox.

1998

Se incorpora Leonardo Piccioni como socio, potenciando la parte comercial de los productos ya existentes e incorporando nuevas líneas y marcas.

2001

Previo a la crisis, Fiesa llegó a un crecimiento importante en ventas. Tras esa crisis y gracias a su seriedad y fidelidad, logró la exclusividad de la marca Paradox para Argentina.

2003

Se muda a sus actuales instalaciones de Av. De Los Incas con el objetivo de afianzar su imagen, poder brindar capacitación a los usuarios e instaladores y ofrecer mejores servicios.



SopORTE técnico

El área técnica es de vital importancia: allí no solo se da respuesta al servicio técnico post venta sino que también se testean e investigan y desarrollan las nuevas tecnologías.



Depósito

Control de stock, inventario, recepción y despacho de mercadería, cambios y entregas en mano son algunas de las tareas que realizan los encargados del depósito. Fiesa dispone en su depósito de stock permanente de cada uno de los productos que distribuye.

La historia

Constituida como tal en 1998, con la incorporación de Leonardo Piccioni como socio y a cargo de la Gerencia Comercial -Rodolfo Müller, otro de los socios, a cargo de la Gerencia Técnica, Fiesa SRL se había iniciado en 1996 como una continuación de la empresa Hiwata, contando ya en su portafolio de productos con la representación de la firma Paradox.

El primer gran salto de Fiesa fue el cambio de casa, en 2003, en la que se encuentra actualmente. Allí, comenzó a afianzar su imagen y ampliar su cartera de clientes, además de capacitarlos y brindarles la posibilidad de contar en forma inmediata con los productos, gracias al stock existente en sus depósitos.

Cuatro años más tarde, ya como referentes en productos de intrusión, comienzan a ampliar sus horizontes comerciales, incorporando marcas y servicios para otros rubros de la seguridad, como CCTV; incendios y control de accesos. Se inicia así, gracias a acciones de marketing y cursos y presentaciones en diferentes puntos del país, la expansión comercial de la empresa.

La gran experiencia de sus integrantes en el rubro más la solidez conseguida desde sus orígenes, le permite a Fiesa encarrilar el 2009 de la mejor manera y apuntar a nuevos objetivos. Entre ellos llevar adelante un nuevo tour técnico-comercial en distintas regiones país, para hacer conocer las nuevas tecnologías incorporadas a sus clientes y futuros clientes.

"También entre los objetivos de Fiesa se encuentran, además de continuar con la expansión de Paradox en Argentina, incrementar nuestra participación en provisión de equipos para detección de incendio de GE Kilsen, participar en el lanzamiento del nuevo software de monitoreo Securithor y receptores de alarma de MCDI y aumentar sensiblemente la línea de CCTV, a través de las marcas Siera AVTech y los recientes lanzamientos de la marca dLux", adelantó Piccioni.

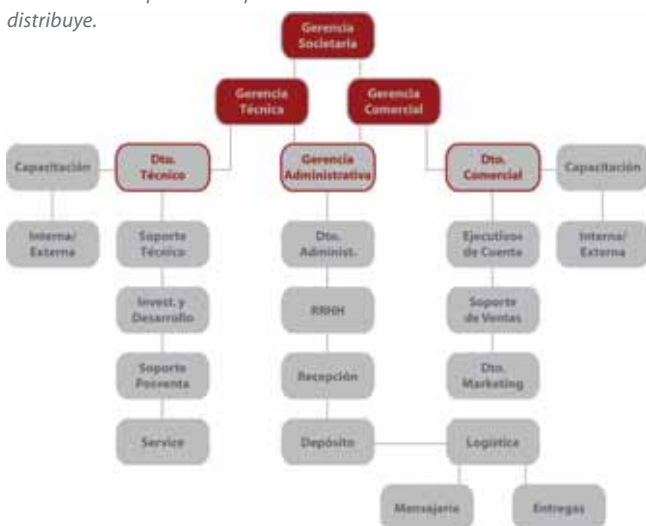
Un paso adelante

Elegir y difundir los productos más apropiados para el mercado son los objetivos de los integrantes de Fiesa, quienes permanentemente se capacitan y capacitan a sus clientes en pos de la excelencia. Con Paradox como marca insignia, alianzas estratégicas con Siera y otras firmas de renombre internacional como el lanzamiento de la marca dLux, en equipos para CCTV amplían su variada oferta de productos y servicios.

"Siempre estuvimos abocados a la provisión de sistemas de alarmas. Pero creímos necesario ampliar nuestra oferta sumando equipos de CCTV a través de alianzas como la realizada con AVTECH y hoy estamos ofreciendo a nuestros clientes soluciones con conectividad IP", explicó Piccioni.

"En la actualidad las soluciones IP son un poco las que marcan el rumbo y las tendencias del mercado, algo totalmente lógico de acuerdo al auge de Internet, las posibilidades que brinda y su confiabilidad como

Continúa en página 68



Recorrida

En su amplia casona de Avenida de Los Incas, Fiesa ofrece las mejores comodidades y atención. Luego del ingreso por recepción, donde se encuentran expuestos todos los certificados que habilitan a la empresa como distribuidora y representante de diferentes marcas, el visitante ingresa al showroom, que sirve también como sala de capacitación.

Allí se encuentran, montados en diferentes exhibidores, todos los productos y marcas en funcionamiento, para dar una rápida demostración de sus usos y posibilidades.

Al otro lado de la recepción se encuentra la Gerencia Comercial mientras que, paralelo al showroom, se ubican los puestos de trabajos en los cuales los ejecutivos de cuenta llevan adelante su tarea diaria.

En el piso superior pueden encontrarse el área administrativa y la Gerencia Técnica mientras que en el inferior se ubican el departamento técnico y el depósito, con toda su área de logística y distribución.

2005

En el nuevo edificio, concentran su esfuerzo en incorporar gente y sistemas, invirtiendo en la organización interna de la empresa, delimitando áreas y asignando recursos, con el fin de brindar mejor servicio.

2007

Afianzada en el rubro intrusión, la empresa se amplía a rubros como CCTV, incendio, control de acceso, etc. Se potencian sus acciones de marketing y comerciales, dando cursos en distintas ciudades.

2008

Incorpora productos a la vanguardia de las nuevas tecnologías a nivel mundial (IP, WiFi, GPRS), reduciendo su tiempo de llegada al mercado nacional, con la consecuente reducción de costos.

2009

Se vislumbra una nueva crisis que los encuentra en excelente posición para afrontarla, tanto en stock de productos como en experiencia para aprovechar las oportunidades de crecimiento que se generen.



Gerencia Comercial

Leonardo Piccioni, Socio Gerente de Fiesa, tiene a su cargo todo el área comercial. De él dependen, entre otras áreas, los Ejecutivos de cuenta, el Departamento de Marketing y parte de la capacitación de la empresa.



Area de Ventas

Silvia y Andrea conforman parte del equipo de ventas de Fiesa, que atiende a todos los canales de manera telefónica o personalizada.



Sala de Capacitación

Sala de capacitación y Showroom está ubicada a la derecha de la recepción y es el primer sitio de ingreso de los visitantes. Allí, además de llevar a cabo cursos y seminarios, pueden verse todas las líneas de productos con las que trabaja la empresa.

vínculo transmisor", expresó Rodolfo Müller acerca de la decisión de la empresa por contar con tecnología de punta para sus clientes.

El lanzamiento de la marca dLux también significa un paso adelante en la división CCTV y otras divisiones de Fiesa: con productos altamente probados y de última tecnología, ofrecen al mercado una solución integral a través de un DVR de prestaciones superiores a los estándares del mercado.

Política comercial

La política comercial de la empresa está basada en dos puntos: fidelidad al proveedor y respeto al cliente, lo cual le permitió mantener un constante crecimiento.

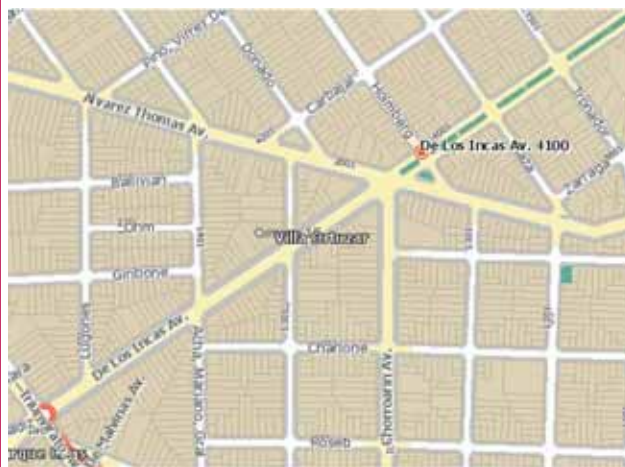
Otro de los puntales de Fiesa es sin dudas la distribución de Paradox, línea que acompañan permanentemente con las novedades que la planta de Canadá genera constantemente y de la que son soporte técnico internacional.

"Los productos de Paradox abren un abanico de opciones interesantes desde el punto de vista del mercado y auspiciosas desde la óptica comercial -explican desde Fiesa sobre el éxito de la marca-, gracias a la permanente búsqueda de nuevas tecnologías y aplicaciones".

Esas novedades incluyen módulos de TCP/IP y de transmisión GPRS; el concepto Stay D, de máxima seguridad para el usuario y la expansión firme y continua de la línea Magellan, entre otras.

Ubicación

Ubicada en un sitio estratégico de Villa Urquiza, (Av. De los Incas 4154/56) lindero con los barrios de Villa Ortúzar y Chacarita, todos los accesos a Fiesa son a través de Avenidas de circulación rápida.



Cómo llegar

- **Subte:** Línea "B" hasta Estación Los Incas (Av. De los Incas al 4400, a 3 cuadras)
- **Colectivos:** 80 - 93 - 112 - 113 - 127 - 133 - 140 - 176; 21 - 71 - 87 (a 2 cuadras)
- **En auto:** Su ubicación es accesible desde cualquier punto, tanto desde la Capital como Provincia, a través de las Avenidas Alvarez Thomas, Combatiente de Malvinas, Triunvirato, que confluyen en De los Incas al 4400.

+ Datos de Contacto

- **Tel/Fax:** (54 11) 4551-5100
- **Página web:** www.fiesa.com.ar
- **Blog:** www.fiesa.com.ar/blog
- **Mail:** recepcion@fiesa.com.ar

Principales Marcas

- **Paradox:** Fabricante con 20 años en el mercado, desarrolla y produce paneles de alarma, sensores infrarrojos, sistemas inalámbricos, tecnología IP y GPRS. Sistemas de intrusión y control de accesos. Nuevos desarrollos: Sistemas de automatización y domótica.
- **General Electric:** Toda la línea de sistemas contra incendio, paneles convencionales y analógicos direccionables, sensores de humo y sistemas de aspiración. Línea de sirenas de incendio a través Kilsen. Este año estaremos desarrollando una nueva línea de GE bajo la marca Vigilant.
- **dLux:** Actualmente comercializa la línea de Sistemas de CCTV, DVR, cámaras, domos, lentes, cámaras IP, cámaras de alta resolución, balunes y software de integración de DVRs. Próximamente incorporará baterías, magnéticos, sirenas, etc.
- **AvTech:** Productos para CCTV. Cámaras y DVRs.
- **Siera:** Productos para CCTV. Cámaras, domos y accesorios
- **MCDI:** Receptores telefónicos de 2 a 6 líneas, software de monitoreo: Este año la empresa estará lanzando el esperado Securithor.
- **KP Systems:** Sistema radial de monitoreo. Transmisores de VHF y UHF, receptores y repetidoras.
- **Morey:** Toda la línea de sirenas de interior y de exterior.
- **Omega:** Alarmas para autos. Línea K9 Mundial SS.
- **SIS:** Software de monitoreo para estaciones en red.