



Continuando con su política de servicios y atención personalizada, **BCG** lanza al mercado un nuevo concepto en domótica y alarmas técnicas: *Zelio Hogar GSM*, un sistema de automatización preprogramado que otorga da a la vivienda confort, seguridad y ahorro energético.

Zelio Hogar GSM, un nuevo concepto en domótica y seguridad

Continuando con su política de servicios y atención personalizada, que lo convirtió en los últimos años un referente del mercado como proveedor de sistemas de seguridad y en su constante búsqueda de nuevas tecnologías y aplicaciones, la división Automatización y Seguridad de Viviendas de Building Consulting Group, **BCG**, se encuentra abocada a satisfacer las necesidades específicas del mercado residencial en cuanto a sus necesidades de ahorro energético, confort y seguridad.

Por ese motivo lanza al mercado un nuevo concepto en domótica y alarmas técnicas: *Zelio Hogar GSM*, un sistema de automatización preprogramado que da a la vivienda una serie de aplicaciones básicas de confort, seguridad, ahorro energético y alarmas técnicas. Con el sistema se puede interactuar por medio de un teclado LCD retroiluminado de uso muy sencillo o por medio de un celular tecnología GSM.

Al ser su topología tipo estrella, no posee bus de comunicaciones, evitando los problemas de caída del mismo y por ende del sistema.

Es un producto diseñado para trabajar con instaladores e integradores, con el cual la empresa se enfoca en distribuidores de todo el país, para sumarles su know-how, soporte post-venta y disponibilidad de productos, conjuntamente con asesoramiento a clientes finales acerca de distintas soluciones.

Con la masificación y la convergencia de las tecnologías de Internet, telefonía móvil y domótica, y su confiabilidad como vínculo de transmisión, se han convertido en un excelente valor agregado para los sistemas que comercializa **BCG** y su departamento de Domótica y BMS, por lo cual entrega a sus clientes productos con mayores prestaciones y más atractivos para el cliente final.

Ventajas

Algunas de las ventajas que representan el sistema para el cliente final son:

- **Ahorro energético:** Un tema que está pasando de la dialéctica a una necesidad en el corto plazo. Por medio de estos sistemas se puede controlar tanto la climatización como la iluminación, el riego, control de llenado y vaciado de piscinas, optimizando su funcionamiento, generando un ahorro energético (electricidad, gas, agua) y por consiguiente monetario.

- **Seguridad y alarmas técnicas:** Enviando un variado tipo de alarmas ante distintos eventos en una vivienda, como corte de energía eléctrica, intrusión, pérdidas de agua, pérdidas de gas, etc., genera tranquilidad a sus ocupantes, se encuentren o no en la vivienda.

- **Confort:** Manteniendo los valores de temperatura de aire adecuados.

La gama de productos se amplió en los últimos años pero aún la demanda no es sostenida, aunque los usuarios están más receptivos y el término "Hogar Digital" está contribuyendo a impulsar este negocio. **BCG** apunta a brindar productos y servicios y ayudar a sus instaladores a que los clientes finales dejen de ver a la automatización de viviendas como algo intangible, caro y complicado de operar y que vea su inversión justamente como eso: una inversión que le dará un valor agregado a su hogar, un plus y no un gasto.

Escenario

Gracias al cambio generacional y su educación tecnológica -actualmente la mayoría de los usuarios de Internet nacieron con esta tecnología- y a la pérdida del "miedo" a la misma, ya se vislumbra una rápida evolución del uso de estos sistemas. Por lo tanto, eso que hoy es valor agregado en el futuro será un elemento quizás indispensable para cualquier vivienda, tal como el airbag,

el ABS o el aire acondicionado en los automóviles actuales. Hay que apuntar a "educar" a las generaciones aún temerosas de estas nuevas tecnologías.

La oferta en soluciones de automatización de viviendas es lo que puede marcar una diferenciación de los instaladores, tanto eléctricos como de seguridad, frente a sus competidores, además conjuntamente con su papel de asesor lo hacen un actor fundamental en este negocio. Por eso es prioritario su seguimiento, capacitándolos y manteniéndolos informados acerca de los nuevos productos. También es fundamental el papel como "formadores de opinión" de arquitectos e integradores.

Con las nuevas tecnologías, inalámbricas o no, será muy sencillo realizar una instalación, ya que las viviendas antiguas pueden equiparse con estas soluciones sin necesidad de complejos cableados u obras nuevas sumando aportes de soluciones a los sistemas existentes.

La coyuntura económica actual es una oportunidad para el desarrollo de este servicio. Aunque nadie está ajeno a la crisis nacional e internacional, y sabiendo que este negocio está íntimamente relacionado con el mercado inmobiliario, **BCG** busca que el impacto de la crisis sea el menor posible.

Acerca de BCG

Building Consulting Group es una compañía dedicada a la fabricación y distribución de equipos y accesorios para sistemas de Control de Accesos y Seguridad. Con personal altamente calificado, elabora productos de excelente calidad a nivel internacional, compatibles con las distintas marcas de Control de Accesos o con equipos instalados. Su objetivo es ofrecer a los integradores soluciones confiables y ventajosas, contando con stock permanente para satisfacer la demanda de sus clientes. ■