

Simicro S.A.



Desde su creación y, a lo largo del tiempo, Simicro fue siempre adaptándose a las nuevas realidades del mercado y tecnológicas, extendiendo sus horizontes e incorporando distintas áreas de negocios, en las cuales se fue posicionando como uno de los referentes del mercado de seguridad. Hoy, presenta su nueva unidad de negocios.

Networking, nueva unidad de negocios

“Con esta nueva unidad de negocios, Simicro ofrece a sus clientes lo que les faltaba para complementar el negocio en CCTV IP, la conectividad, para indispensable para hacer que un proyecto sea exitoso. A través acuerdos con primeras marcas y con aplicaciones en distintos segmentos, vamos a ofrecer una completa línea de productos de esta especialidad”



Agustín Layño, Responsable de la División Networking en Simicro

Como parte de su estrategia de crecimiento, Simicro incorporó a su empresa una nueva unidad de negocios, dedicada exclusivamente a proveer a sus clientes de productos, soporte y servicios en el área de networking. Esta nueva área estará a cargo de **Agustín Layño**, con amplia experiencia en el rubro y trayectoria en reconocidas empresas del mercado. Sobre los alcances de esta nueva unidad, sus beneficios para los clientes y proyectos, hablamos con Layño, Ejecutivo de Ventas.

- ¿Cuándo comenzaron a trabajar en conectividad?

- Simicro estuvo relacionado con este tipo de productos desde que comenzó a desarrollar la tecnología TCP/IP, sólo que no lo hacía como distribuidor, sino como asesor de sus clientes en lo que debían instalar. La decisión de distribuir nace a raíz de una necesidad planteada por los clientes que necesitaban un proveedor con conocimientos de CCTV que pudiera darles una solución integral a sus proyectos a la par de una decisión estratégica de la empresa, que desde hace tiempo ve que el negocio de la seguridad se enfoca cada vez más en la conectividad IP. Ante este cambio tecnológico, surge entonces el interés por agregar una Unidad de Negocios capaz de proveer a sus clientes de este tipo de productos, cada vez más complementarios del área de seguridad.

- ¿Qué líneas de productos van a ofrecer?

- Vamos a trabajar muy fuerte en lo que es cableado estructurado, con cables ya tradicionales en las industrias, más una nueva línea importada, que es los más novedoso en este tipo

de productos, un cable 7A. También vamos a trabajar con fibra óptica, racks y accesorios como herramientas, instrumental y elementos para conectividad. Todas estas líneas de productos van a tener desde una línea básica hasta una más profesional, como en lo que es conectividad, por ejemplo, un switch PoE de 24 puertos. Es decir, que vamos a cubrir todas las gamas, en función de las necesidades del cliente, a lo cual debemos sumarle la parte de energía, con sistemas UPS y de estabilización.

- ¿Qué aportará este segmento del negocio?

- Aportará algo fundamental: crear conciencia en los instaladores e integradores de seguridad electrónica sobre la necesidad de colocar una protección eléctrica y un respaldo de alimentación a sus DVRs y cámaras instaladas. A ningún integrante de este gremio se le ocurriría poner una central de alarmas sin batería. De la misma manera, debemos pensar con el CCTV: si quien decide cometer un delito corta la luz, podrá ser detectado por la alarma, pero no podrá ser identificado por las cámaras. De esta manera, al ofrecer un DVR, el instalador puede añadir todas las protecciones eléctricas y, ante un corte de luz, con un equipo de estas características, pueden protegerse, al igual que ante una variación de tensión. Con esto, además, se está protegiendo la inversión inicial (el equipo en sí) y su operatoria, ofreciendo opciones de respaldo, autonomía y una alimentación centralizada.

- ¿Cuáles serán los canales de venta?

- Sin dudas, nuestro primer canal será la amplia cartera de clientes

con la que ya cuenta Simicro y luego, si seguir la idea de ir abriendo nuevos canales. No obstante, la primera etapa es ofrecerlo a nuestros propios clientes. Este negocio no es nuevo en el país, que ya tiene sus actores instalados, pero ninguno que pueda sumar la experiencia de la empresa en el área de seguridad.

- ¿Tienen proyectada ya la capacitación?

- Hoy estamos planteando una capacitación para nuestros clientes. Si bien en principio vamos a trabajar presentando la unidad de negocio en sí, luego iremos avanzando en todas las líneas, producto por producto, lo cual requerirá de una capacitación más específica. En lo que es cableado estructurado y networking va a estar nuestro trabajo más fuerte. A esto hay que sumarle el área de conectividad inalámbrica, que se está utilizando mucho actualmente en la solución de problemas de seguridad en barrios cerrados o seguridad ciudadana, por ejemplo.

- ¿Cuáles son los próximos pasos?

- Ya comenzamos con la presentación en general a clientes, en lo que se refiere a productos y listas de precios, utilizando todas las herramientas comunicacionales y de marketing que tiene la empresa. El próximo paso es trabajar con el canal para que terminen de conocer las posibilidades que les ofrece esta nueva unidad. Un poco más adelante, haremos una presentación convocando a clientes actuales y potenciales a una charla técnico-comercial, en la que ofreceremos un panorama completo sobre la Unidad de Networking y las posibilidades que éste les ofrece ■