

Alianza estratégica entre SF Technology y 3i Corporation

La alianza entre SF Technology y 3i Corporation, empresa líder en monitoreo de alarma vía GPRS y Ethernet, propone un salto tecnológico a sus clientes con una mejora en los costos, lo que redundará en más beneficios para los usuarios.

## El mejor comunicador al precio más conveniente

**S**F Technology S.A. es una compañía argentina que nace fruto de más de una década de experiencia de sus asociados en el profundo conocimiento del mercado de la seguridad electrónica. Es distribuidor autorizado de Honeywell Security and Custom Electronics para la Argentina, Rosslare Security products y 3i Corporation. Su principal objetivo es satisfacer las necesidades de los instaladores e integradores de equipos en el área de seguridad electrónica (intrusión, control de acceso, CCTV e incendio) y asesorar a sus clientes en la elección del equipamiento que mejor se adapte a sus necesidades y capacitarlos en su manejo y programación. De gran importancia es también brindar un excelente servicio de postventa, lo cual la distingue como una empresa de servicios y no como un simple proveedor de equipos.

### 3i Corporation

La compañía fue fundada en 2002 con el objetivo de ofrecer soluciones innovadoras en el área de recolección de datos que permiten recabar cualquier tipo de información, transmitirla y presentarla a través de Internet. Su trabajo concibe una visión diferente de la red mundial de computadoras: Internet deja de transformarse en un mero entretenimiento o una forma de efectuar pagos para ubicarse entre los medios más importantes de transmisión de la información, cualquiera sea su tipo o destino. Inicialmente, 3i Corporation, era una empresa dedicada al software, para todo tipo de aplicaciones y no exclusivamente para seguridad y, luego, comenzó a desarrollar equipos para comunicación de alarmas.

La idea básica es garantizar la seguridad de la transmisión de los datos, adecuando los equipos para que transmitan en formatos digitales. Cuenta con una línea de productos totalmente innovadores y un plantel altamente calificado y experimentado a fin de atender al mercado con la máxima dedicación. Entre sus metas está la constante evolución de sus productos a través de soluciones innovadoras, compuestas por hardware y software que, con el auxilio de Internet, puedan solucionar problemas y disminuir los costos de procesos en áreas como telemetría, protección patrimonial o rastreo, entre otras.

En la actualidad, 3i Corporation lleva más de 100.000 productos vendidos en países como Brasil, Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, México, Portugal y España.

Para 3i, la capacitación de su personal y sus clientes es una constante. Por eso, continuamente está proyectando seminarios y charlas en los países en los que está presente. En Argentina, a través de SF Technology, la empresa organiza encuentros cada vez más centrados en la parte técnica y no tanto comercial, en las ciudades importantes del país, como Córdoba, Mendoza y Rosario. Además, el contacto directo con los clientes es una valiosa fuente de información, que contribuye a mejorar sus productos, hacerlos más sencillos y con mayor número de funcionalidades.

**José Teofane, Business Manager de 3i Corporation**, acerca del futuro de las comunicaciones, expresó que en todo el mundo se "migrará de la línea telefónica convencional a Internet, es algo inevitable. Estamos en los inicios de esta tec-

nología, convirtiendo de a poco la comunicación analógica en digital y agregando más seguridad en la comunicación".

La comunicación ya no solo es aplicable a la transmisión de eventos para alarma, sino que otros servicios y funcionalidades están migrando también hacia esa tecnología. "En nuestro caso -adelanta Teofane- ya estamos desarrollando equipos para control de rondas, arresto domiciliario, control de acceso y seguimiento vehicular con entradas para 4 cámaras, todos con comunicación de datos por GPRS y/o 3G, aprovechando las opciones que estas tecnologías ofrecen, entre ellas la seguridad de los datos transportados y su bajo costo para los usuarios".

"Buscamos siempre las mejores opciones para nuestros clientes, convertimos en sus socios estratégicos para hacer crecer sus emprendimientos. Por eso es que trabajamos con las primeras marcas, de tecnología de punta y funcionamiento probado en los más disímiles entornos y siempre con óptimas prestaciones", expresó **Marcelo Pérez Gerente Comercial de SF Technology**, acerca de la alianza con 3i Corporation.

"Le damos mucha importancia a la capacitación de nuestros clientes en todas las líneas de productos y marcas a las que representamos. Y si bien comenzamos generalmente con charlas más orientadas al segmento comercial, luego vamos profundizando en temas tecnológicos. Esto lo realizamos en seminarios o a través de nuestra página web, donde se pueden encontrar, por ejemplo, videos con cursos para cada producto y sus respectivos manuales", explicó Pérez ■

