

Entrevista a Antonio M. Prado, Director Técnico



info@nt-sec.com

Netio S.R.L.

Desde 1990 Netio S.R.L. desarrolla y fabrica productos para comunicaciones y seguridad. Conocida durante muchos años por su marca Avatec, hoy la empresa se posiciona en el mercado de los comunicadores para paneles de alarmas con la Serie Nt-Com.

“En el pasado, los productos de seguridad de Netio S.R.L. compartían la estructura comercial y servicio de post venta de las Centrales Telefónicas Avatec. En 2009 iniciamos un proceso de reformulación de la empresa, que concluye en lo que es actualmente: una fábrica con dos líneas de productos diferenciados en su marca, soporte técnico-comercial y servicio de post venta”, explica el **Director Técnico de Netio, Antonio Prado**, acerca del proceso de reconversión iniciado por Netio hace unos años.

“En estos casi tres años creamos productos de seguridad innovadores y confiables, respaldados por un grupo de trabajo experimentado, y en precios razonables que acompañan complejidad de la instalación”, explica.

“En resumen, un equipo enfocado en los productos de seguridad, consigue posicionar esta unidad de negocio como la principal de la empresa en 2 años de trabajo persistente”, concluye Prado acerca de los cambios en la empresa.

- En el último período, ¿cuáles fueron las novedades más importantes?

- Netio S.R.L. es una empresa con más de veinte años en el mercado, que siempre ofreció productos innovadores en comunicaciones y que puso todos sus recursos en un nuevo desafío, el de continuar innovando en productos de seguridad. Esto tiene que ver también con una profunda reconversión de la empresa, tanto desde el punto de vista técnico como desde los recursos humanos. En cuanto a los productos, se desarrolló y potenció la línea de comunicadores Nt-Com, productos únicos que crecen conforme a las necesidades. En ese sentido, hace un año presentamos la Receptora Remota de Línea IP, que permite el monitoreo a distancia de paneles de línea sin el costo interurbano y este año lanzamos al mercado el Gateway SMS y el teclado remoto DSC, dos productos orientados al monitoreo sin línea telefónica y que no requieren de una plataforma de tercero para establecer un vínculo en la comunicación.

- ¿Cuándo comenzó a gestarse ese cambio en la empresa?

- Hace unos tres años comenzamos a dar un vuelco en el foco de la empresa. Hasta entonces la marca Avatec se asociaba a una compañía capaz de proveer soluciones en centrales telefónicas, y que, como una especie de accesorio, ofrecía al mercado de la seguridad comunicadores para paneles de alarmas. Creímos que, por la realidad del mercado, era momento de volver a invertir en el segmento de la seguridad, ya que teníamos el conocimiento y la capacidad de ofrecer productos novedosos, pudiendo resolver la problemática de las comunicaciones.

“La empresa está consolidada, es reconocida en el mercado.

Lo que hoy estamos haciendo es poner foco en el mercado de la seguridad, ofreciendo mayores y mejores opciones a nuestros clientes para resolver sus problemas de

comunicación donde no existen líneas convencionales”

- ¿Cuál es esa base tecnológica?

- Fuimos pioneros en el desarrollo y fabricación de un back-up celular, los primeros en ofrecer un comunicador Ethernet y luego también GPRS, productos que al momento de lanzamiento eran exclusivos. Luego, otras empresas con foco en el mercado de seguridad ofrecieron productos propios o importados, tomando gran participación en la oferta. Comunicadores que crecen conforme a necesidad, la Receptora Remota IP, el Gateway SMS y el Teclado Remoto sin plataformas intermedias son hoy algunos productos ofrecidos exclusivamente por nuestra empresa.

- ¿Cuál es el proyecto que se plantea la compañía?

- A fines de 2008 nos planteamos la necesidad de enfocar la empresa en el negocio de la seguridad. Para eso reformulamos los productos y encaramos una reconversión de la propia empresa. Separamos las dos unidades de negocios e hicimos una preparación y reconversión de nuestro personal poniendo énfasis en el área de productos para seguridad. Hoy contamos con servicio técnico y soporte de post venta independiente, con el compromiso hacia el cliente de dar respuesta antes de las 24 horas a su requerimiento. Nuestra fuerza de ventas también fue capacitada para poder brindar, antes de concretar una operación, información detallada de la tecnología que ofrecemos. Esto, sin dudas, predispone mejor al cliente, aunque muchos de ellos ya conocen nuestra trayectoria.

- ¿Cuánto pesa, en la actualidad, la marca comercial?

- Siempre se nos conoció como Avatec, marca de las centrales telefónicas que luego adoptaron los comunicadores. Terminada la reconversión, decidimos usar Nt-Com como marca para los productos de seguridad y abrir un sitio web dedicado a los mismos. Hoy mantenemos Avatec en centrales y nos encontramos en plena tarea de posicionar Nt-Com como marca para productos de seguridad.

- ¿En qué mercados regionales tienen mayor presencia?

- Las características de nuestros productos, que posibilitan la comunicación en áreas donde no existe la línea convencional, hacen que nuestra presencia en el interior del país sea muy fuerte. Ese mercado es el que nos exige todo nuestro esfuerzo. Estamos viajando a distintas ciudades, donde ofrecemos a nuestros clientes charlas y presentaciones acerca del diferencial de nuestros productos. Buenos Aires no deja de ser un mercado atractivo para la empresa, pero es un mercado en el que aún tenemos que trabajar mucho ■