

Digiset

Intersec Buenos Aires 2014

Soluciones en CCTV y porteros visor fueron parte de la oferta de Digiset destinada al instalador e integrador de seguridad. Lucas Uner, socio gerente de la empresa, nos contó acerca de las novedades y las expectativas que tienen para el próximo año.

“No fue un 2014 sencillo para quienes importamos sistemas de seguridad, pero a pesar de ello pudimos crecer, ampliando nuestra oferta de productos para el sector.” Así comenzó la charla Lucas Uner, socio gerente de Digiset. Presentes una vez más en la exposición argentina, la empresa mostró su línea completa de DVRs de 4, 8, 16, 24 y 32 canales, todos Full D1, y sus cámaras analógicas, con resoluciones de 420 hasta 900 TVL. También exhibió en su stand los domos aptos para la protección de grandes superficies y de creciente demanda en proyectos de seguridad ciudadana: se trata de dispositivos con un alcance hasta 70 metros con iluminación IR y zoom de 30X.

En cuanto a las cámaras, también se mostraron los kits de 4 y 8 canales, enfocados en el mercado comercial y domiciliario: “Estos kits vienen provistos con todo lo necesario para llevar a cabo, de manera sencilla, la instalación de cámaras y DVR. Requieren de una instalación mínima y es muy fácil ponerlos en marcha”, señaló Uner.

Otra novedad fue la línea de porteros visores, expandibles hasta 4 monitores. Se trata de una solución con pantallas LCD de 7 pulgadas, con dos canales de entrada y control remoto. También se mostró la nueva línea de DVRs móviles, aptos para cualquier aplicación en vehículos de uso civil o gubernamental, tales como ambulancias, patrulleros, ómnibus, etc.



mental, tales como ambulancias, patrulleros, ómnibus, etc.

En cuanto al crecimiento de los mercados en el último año, Uner sostuvo que fue el sector Pyme “el que más se desarrolló en los últimos meses. Esto es, básicamente, por la amplia oferta y variedad de precios que hoy puede ofrecer el mercado. Hasta hace poco tiempo, los precios de los equipos no estaban al alcance de un pequeño comercio, por ejemplo. Esa ecuación hoy se revirtió y el acceso a este tipo de tecnologías es mucho más fácil, desde el punto de vista de la inversión que debe realizar el usuario”.

La actualidad del mercado, con sus restricciones, fue determinante para que las empresas tuvieran que regular y administrar su stock de productos: “Pasamos casi ocho meses sin que nos aprobaran importaciones, por lo que tuvimos que

ser muy cuidadosos con nuestras ventas. No podemos dejar de atender a nuestros clientes, por lo que tuvimos que regular nuestro stock. De todas maneras, tenemos mayores expectativas para los próximos meses, ya que tenemos la aprobación para ingresar productos, lo cual abre nuevas posibilidades para el próximo año”, puntualizó el directivo de Digiset.

En cuanto a lo que se viene, Lucas Uner explicó que la intención de la empresa es “incorporar una nueva línea de cámaras, en este caso con tecnología IP de 2 a 5 megapíxeles con sus correspondientes NVRs, para poder ofrecer al integrador una solución completa. En principio serían de marca propia, aunque nuestra intención es expandirnos representando una marca de jerarquía internacional, objetivo para el que estamos trabajando”. ■

