

# 2018, año de desafíos

Balance 2017 y expectativas para este año

Luego de doce meses de alternativas cambiantes, este año la industria de la seguridad electrónica afronta nuevos desafíos. Entre ellos, consolidar el crecimiento experimentado, en general, durante el último semestre de 2017. Al respecto, opinan los protagonistas del sector.



Como en años anteriores, Revista Negocios de Seguridad se propuso, a través de la voz de los protagonistas, conocer las tendencias tecnológicas y comerciales del período y cuáles son las expectativas de cara a los próximos meses.

En esta ocasión, se formularon las siguientes preguntas:

1) ¿Qué proyectos tiene para SU EMPRESA en este año?

2) ¿Qué expectativas tiene para EL SECTOR de la seguridad en 2018?

Asimismo, se incluyó una tercera opción para comentarios adicionales.

A modo de resumen: casi la totalidad de los consultados coincidieron en que 2017 fue un año de incertidumbre desde lo económico y financiero, que comenzó con algunas dudas sobre el crecimiento que podía experimentar el sector, lo cual

comenzó a verse, de manera progresiva durante los últimos meses del pasado año.

En tanto, para 2018 y con Intersec a la vista, la feria que reúne a los fabricantes y distribuidores de tecnología, las empresas anuncian presentaciones de nuevos productos y nuevas y mejores formas de capacitación.

Desde el punto de vista del mercado, la opinión es casi unánime: será el año que consolidará el crecimiento, apostando a las nuevas tecnologías y, fundamentalmente, a la integración de las mismas para ofrecer a los usuarios dispositivos cada vez más sencillos y conectados.

En este análisis, también, incluimos la opinión de los integrantes del Foro Negocios de Seguridad, quienes en su condición de integradores/insta-

ladores, tienen también su visión de lo que puede deparar la evolución del mercado.

A continuación, la palabra de los protagonistas de nuestro mercado quienes, a través de su labor diaria, palpan y sienten lo que deparará los próximos meses.



**Santiago Gómez Gingele**  
Representante comercial

1- Este año presentaremos una nueva tecnología en sistemas de detección perimetral, Aliara P-FLEX, un sistema de medición de fuerza mecánica que basa su detección de intrusiones por la acción del estiramiento, contracción y/o cortes de los alambres que recorren el perí-

metro, midiendo constantemente la tensión con la que fueron instalados.

Asimismo, continuaremos con nuestros clásicos PMS2, sistemas de cable microfónico, y con los electrificadores PowerShock y su versión PowerShock Home, presentada en 2017.

2- Tengo la convicción de que será un nuevo año de crecimiento, debido a que la tecnología en seguridad electrónica se actualiza constantemente, brindando nuevas opciones a un mercado que comienza a entender que la disuasión, prevención y protección es una importante inversión.



**Miguel Angel Novoa**  
Director

1- Los nuevos proyectos de la empresa son seguir aumentando la cartera de clientes a través de mantener vigentes los pilares de Anicor que son, fundamentalmente, calidad y servicio.

2- Consideramos que la industria seguirá avanzando, incrementando sus operaciones en el sector de videovigilancia.



**Hernán Fernández**  
Gerente

1- El enfoque para este año será ofrecer un abanico importante en soluciones profesionales de control de accesos. Por medio de la integración de productos de HID, tanto en lectores como tarjetas y controladores, sumamos software de integración de Averics para pequeñas, medianas y grandes instalaciones. Asimismo, incorporamos nuevos kits para control de accesos con hardware Siera y lectores de HID e Indala, los que los convierte en soluciones seguras de control de acceso, aptos para cubrir recambios y nuevos proyectos, como sucede con los kits preparados para Hikvision. En este camino para pequeñas soluciones, integramos a nuestra línea las alarmas Alonso y potenciamos el control de acceso Pivot Access de la marca con soluciones seguras de HID, lo que abre un diferencial para instaladores e integradores.

También sumamos cercos eléctricos para soluciones perimetrales, que combinados con la potencia inalámbrica de las alarmas Alonso,

arman un paquete diferencial de soluciones.

Por último, continuaremos ofreciendo tecnología Bosch, en especial los sistemas de detección y aviso de incendio.

En resumen, como es nuestra costumbre, ofrecemos soluciones integradas de las marcas más prestigiosas del mercado internacional, con ingeniería propia.

2- Las expectativas para este año son muy buenas y esperamos un crecimiento mayor al logrado en 2017. Ese diferencial vendrá de la mano de los sistemas de control de accesos y soluciones de HID.

3- El mercado de los sistemas de control de acceso, que estaba medio "dormido", se reactivó a nivel mundial en los últimos meses y comenzó a verse la diferencia entre los productos que se ofrecen. Hoy el mercado busca soluciones profesionales y seguras, como las que podemos brindar con productos Seos de HID, soluciones Mobile y hardware reconocido, que permitirán mantener clientes satisfechos por largos años, pues tanto ellos como los instaladores comenzaron a diferenciar equipos abre puertas de sistemas de control de accesos.



**Gabriel Bruno**  
Gerente de marketing

1- Seguimos trabajando para continuar siendo el Master Distributor Dahua, con todo el soporte técnico, el apoyo para proyectos, un amplio stock local y la renovación del portfolio de productos a la par de los avances tecnológicos. Nuestra propia línea Cygnus continuará creciendo con nuevas incorporaciones, al tiempo que seguimos ofreciendo al canal las marcas ZKTeco, Alonso y Western Digital, entre otras.

Este año, vamos a recorrer el país con nuestro ya tradicional roadshow, complementado con seminarios vía web sobre diferentes temas y capacitaciones presenciales en nuestras sucursales.

2- Esperamos un crecimiento moderado pero sostenido del sector, con oportunidades principalmente en videovigilancia y en control de acceso. El dominio de las tecnologías y la experiencia en el desarrollo de proyectos serán claves para aprovechar las oportunidades que brinda el mercado.



**Juan Carlos Bisang**  
Gerente

1- Tenemos proyectado este año mudarnos a nuestra nueva planta industrial, que triplicará la superficie actual. Esta inversión nos va a permitir aumentar nuestra capacidad de producción, investigación y desarrollo.

Entre los nuevos productos diseñados y desarrollados por ByH que estarán disponibles este año, se destacan el nuevo modelo de central para portones, tipo Inverter, con excelentes prestaciones, y la presentación de una moderna central para portones con motor de 12 o 24 Volts.

Desde el punto de vista comercial, estamos trabajando en una renovación total de nuestra página web e incorporamos a Ecuador como nuevo canal de exportación de nuestros productos, sumando así un nuevo destino para la industria nacional.

2- En el sector que estamos trabajando no vemos afectada la demanda. Pero en los años anteriores ya notamos una disminución importante en la rentabilidad, que estimo en 2018 se va a acentuar fundamentalmente porque no es posible trasladar al precio de los productos todos los aumentos en servicios, salarios y demás costos fijos que tienen las empresas.



**Damián Rubiolo**  
Departamento comercial

1- Estamos en plena construcción de una nueva planta, que nos permitirá agregar una línea de armado pick-and-place, para lo cual se adquirieron tres equipos nuevos, prestando además más comodidades y zonas de descanso para nuestros empleados.

Este será un año con nuevos productos, (hoy en fase "Beta"), que confiamos en que van a destacarse sobre la oferta del mercado y nos permitirá crecer con los distribuidores que se están generando en el mercado Internacional.

2- Creemos que este año no va a ser muy distinto al anterior: la macroeconomía internacional, desafortunadamente, no ayuda y en el Gobierno no vemos que encuentren todavía un rumbo que permita grandes cambios. Pese a esto, nuestro crecimiento no ha mermado.



**Mariano Bisarello**  
Project Sales Engineer

1- Este año, junto a nuestros clientes locales, profundizaremos el desarrollo iniciado en los distintos mercados verticales tales como en el comercio minorista, transporte, petróleo y gas, por ejemplo.

Como es característico de Dahua, vamos a continuar ampliando nuestro portfolio de productos y soluciones para todos los segmentos del mercado, tanto en videoseguridad HDCVI e IP, control de accesos, drones, pantallas, smart locks, videoconferencia y otras líneas de nuestra compañía.

Asimismo, vamos a seguir desarrollándonos junto a nuestros integradores y distribuidores con más programas de capacitación y certificaciones. Además, redoblabamos nuestro compromiso con la demanda de nuestros clientes de estar presentes a lo largo y ancho de todo el país, con distintas actividades para el sector.

2- Tenemos las mejores expectativas para 2018. Va ser un año de muchos desafíos, con un mercado cada vez más competitivo y donde seguiremos trabajando fuertemente para continuar creciendo junto a nuestros clientes locales, con soluciones completas y productos extremadamente competitivos en todos los segmentos.

Entendemos que debemos mejorar la experiencia global del cliente, para que la satisfacción con Dahua sea total. Nuestro objetivo es que nuestros clientes se desarrollen más y mejor junto a nuestra empresa.



**Gabriel Escobar**  
Gerente comercial

1- A lo largo del año continuaremos con las presentaciones de CityMesh HP, la red radial mesh de Deitres con mayor potencia, combinando sistemas de comunicación radial, GSM 3G, 4G y LAN. Además, este año terminaremos de concretar los primeros proyectos de redes mesh en Latinoamérica.

2- Nuestras expectativas son de un crecimiento importante en Argentina y la región. Desde el 2016 estamos trabajando para expandirnos consistentemente, con nuevos desarrollos y

nuestra política de atención al cliente posventa de gran profesionalidad y presencia constante, apoyados además en un fuerte trabajo comercial en Argentina y Latinoamérica.



**Daniel Valenti**  
Socio fundador

1 - Fortaleceremos este año las iniciativas de 2017: el trabajo de nuestras tres sucursales, Munro, La Plata y Tucumán. Además, realizamos acuerdos institucionales con empresas que nos apoyan y de las cuales somos distribuidores exclusivos. Estamos preparando, también, jornadas de capacitación, con certificados oficiales, para los instaladores.

Por otra parte, seguiremos promoviendo el uso de nuestra plataforma dexta.net.ar, que permite a los instaladores en cuatro simples pasos realizar cotizaciones e imprimir presupuestos de forma directa y segura en el momento.

Finalmente, en agosto de este año, formaremos parte de Intersec Buenos Aires, lo que nos permitirá disponer de un showroom de nuestros productos "todo en un mismo lugar".

2- La diversificación de productos y el ingreso de nuevas empresas en el mercado hace que cada vez los productos sean más competitivos a la hora de definir un presupuesto. Nos sentimos comprometidos con nuestros clientes, para brindarles siempre una solución a la medida de sus necesidades. Eso es y será nuestra premisa este año.

3- A partir de las plataformas tecnológicas y redes sociales, los nuevos productos de sencilla instalación están al alcance de la mano de los consumidores finales. Es por ello que se amplía aún más la diversificación del mercado. Se nota en las jornadas de capacitación, donde cada vez contamos con más personas que desean ser instaladores.



**Javier Ferreira**  
Comercial

1- Dharma rediseñó su propuesta este año para especializarse en sistemas de videovigilancia y alarmas para hogares, consorcios, comercios y empresas. Para lograr este objetivo, amplió su plantel técnico y comercial, formando un equipo de

trabajo consistente con esta nueva etapa.

También se actualizó la web (www.dharmast.com.ar), donde pueden encontrar nuestra propuesta a través de la contratación de variedad de planes acordes a cada necesidad/presupuesto.

2- Este es un sector en continuo crecimiento, por lo que consideramos que será un año de posibilidades para incrementar el número de clientes y, sobre todo, para seguir ofreciendo productos y servicios competitivos.



**Enzo Martoccia**  
Gerente comercial

1- Para este 2018 tenemos proyectado seguir afianzando las alianzas con los principales fabricantes del sector de video, como Dahua y Hikvision. Seguimos creciendo de la mano de Digifort y con el nuevo lanzamiento de la herramienta Synopsis, análisis de video inteligente, y la constante incorporación de sistemas de reconocimiento de patentes, creemos que vamos a tener un año de crecimiento sostenido.

Para el rubro de intrusión hemos incorporado las tecnologías de Honeywell en paneles inalámbricos autocontenidos y agregado productos la línea de videoverificación de Videofied, totalmente inalámbrica y diseñada para las estaciones de monitoreo.

Con la reciente compra de Hikvision a la fábrica Pyronix, marca a la cual representamos desde 1998, vamos a ofrecer unas soluciones de integración entre tecnologías como video y alarmas en una misma plataforma, que simplifican y unifican el uso de ambas líneas. Estamos trabajando también en la incorporación de canales para la subdistribución y ampliación de la marca.

En control de acceso continuamos ampliando la cartera de productos de Soyol y Anviz. En incendio, en tanto, logramos un buen acuerdo con Firelite para reducir valores en la línea direccional, lo que nos permitirá posicionarnos en el mercado de incendio para pequeños y medianos proyectos, mientras que para grandes proyectos estamos incorporando la línea analógica direccionable de Cofem.

Nuestros proyectos para este año incluyen trabajar en la incorpora-

ción de nuevas distribuciones para completar los cinco segmentos de la industria: video, accesos, intrusión, incendio y networking. Tenemos diagramada una serie de cursos de capacitación y diversos webinars técnicos y comerciales, con el fin de difundir las diversas tecnologías y poder llegar a todo el territorio sin necesidad de que los clientes tengan que trasladarse.

2- Nuestras expectativas son amplias. Si bien los valores de los productos, más en el rubro de video, continúan disminuyendo y hacen que los márgenes sean cada vez más chicos, la renovación tecnológica es lo que nos permitirá seguir creciendo. Principalmente, hay que apostar a la integración de las tecnologías, proponiendo una renovación de la plaza instalada y su crecimiento sin perder lo ya adquirido. Por otro lado, creo que IdC es el gran negocio que se avecina y para el segundo semestre ya se van a ir viendo los productos que liderarán el mercado.

Hemos notado en el último período un crecimiento en el sector de control de accesos debido a la creciente demanda de instalaciones en edificios: el monitoreo de las puertas de ingreso es un mercado nuevo, por lo que tiene mucho para crecer.

Otro mercado que está creciendo es el de accesorios para la instalación y funcionamiento de los sistemas, el cual lo llamamos Networking, la gran cantidad de cámaras IP, DVR, NVR, enlaces inalámbricos y equipos instalados en la red requieren de soluciones de cableado, almacenamiento, respaldo de energía e infraestructura, para la cual disponemos de productos de fabricantes líderes en la industria como Nexans, Furukawa, Airlive, Polaris y Western Digital.

Con los productos de EBS, transmisores de alarmas vía 3G y LAN, tenemos una proyección importante para este año, ya que muchos equipos 2G están siendo reemplazados por estas unidades, lo cual permite un crecimiento sostenido de este tipo de soluciones.



**Andrés Schapira**  
Director

1- Para el 2018 planeamos seguir creciendo en conjunto a nuestros proveedores y clientes.

Tenemos varias novedades en productos por parte de las principales marcas, entre las que se encuentran

Avigilon, Suprema, Hanwha (ex Samsung) y Provision-ISR, que nos permitirá seguir participando del mercado con tecnologías vanguardistas y, principalmente, de alta calidad.

Con Provision-ISR estamos abriendo nuevos canales de subdistribución para mejorar la llegada de la marca, e incrementando el servicio pre y posventa en Argentina.

Por otro lado, tendremos novedades de nuevas marcas, que planeamos sumar a nuestro portfolio de productos, complementándonos en soluciones de calidad.

Internamente, estamos trabajando para seguir desarrollando el área de capacitaciones y certificaciones para continuar agregando un valor extra a nuestros clientes.

2- Creemos que el 2018 va a ser un año de mucho crecimiento para la industria en general, en el que la innovación de las diferentes marcas será un factor clave para elevar el estándar del mercado.



**Ítalo Martirena**  
Presidente

1- La empresa incorporará nuevos distribuidores autorizados y capacitaciones técnicas mensuales.

En 2018, también, presentaremos nuevos productos relacionados con la línea de comunicadores con toda la tecnología que permita la incorporación de equipos de seguridad a la vida cotidiana del usuario, incluyendo importantes conceptos de usabilidad y domótica.

2- Nuestras expectativas en el sector se mantienen en crecimiento, dada la apertura de nuevos mercados internacionales, fruto de un arduo trabajo que la firma está entre las más elegidas de Latinoamérica.

La nueva edición de Intersec, de la cual participaremos, será una apuesta general del sector y se espera una gran convocatoria.



**Sergio Pattaccini**  
Socio gerente

1- El año pasado hemos incorporado a nuestra cartera de productos la marca Lenel, líder en sistemas de control de accesos y plataforma de integración con otros sistemas.

A través de su plataforma OnGuard, Lenel permite integrar y desarrollar

aplicaciones y/o interfaces con otros sistemas, por lo que nuestro departamento de desarrollo se encuentra abocado a crear una solución de seguridad que satisfaga a la perfección las necesidades de cada uno de nuestros clientes.

Durante el presente año tenemos el objetivo de crear y desarrollar una solución enfocada en diferentes tipos de clientes que puedan aplicar nuestro desarrollo.

2- El sector en el cual estamos involucrados está en constante crecimiento. Durante el 2017 hemos incrementado la facturación de nuestra empresa, además de incorporar nuevos clientes. Considero que este año será de similares características.

3- Reitero mi sugerencia del año anterior: que la base del crecimiento de una empresa sea la honestidad hacia los clientes.

Los problemas son inevitables, pero la transparencia y honestidad en la resolución de los mismos es lo que posibilita seguir adelante y cada vez con mayor confianza de éstos hacia nuestra empresa. Eso permite que podamos pensar en nuevas ideas y nuevos productos, que mejorarán el portfolio y los servicios de la compañía.



**Juan Cruz Junghanss**  
Gerente comercial

1- A partir de la reestructuración organizacional que llevamos a cabo el año anterior, establecimos múltiples objetivos para desarrollar durante 2018. Institucionalmente, propusimos la expansión de los canales de comunicación para mejorar la experiencia de los clientes. Durante el primer trimestre presentaremos nuestra nueva página web, diseñada para poder otorgarle al instalador mayores herramientas técnicas y promover la interacción online. Por otra parte, pusimos a disposición un nuevo número exclusivamente para WhatsApp y videollamadas, con el propósito de flexibilizar el proceso de pedidos, consultas técnicas, etc.

En lo que respecta a nuevos productos, ya disponemos de los primeros equipos de energía solar fotovoltaica y de eficiencia energética, que le permitirán al sector llevar adelante proyectos hasta hace poco demasiado costosos.

Por otro lado, continuamos apos-

tando a los accesorios de video y conectividad, a los que incorporamos más de veinte artículos.

Por último, desde el último viaje comercial a China, hemos vuelto a sumar controles de acceso a nuestra lista.

Acerca de las capacitaciones, realizaremos las primeras rondas intensivas de energías renovables aplicadas a seguridad electrónica y otorgaremos certificados de asistencia, firmados por un ingeniero graduado en EUREM (European Energy Manager). Con un paulatino incremento en la frecuencia, nuestro objetivo es otorgarle al instalador e integrador una herramienta diferencial en tiempos de un mercado con mayor capital de inversión y más exigente de un sector profesional.

Finalmente, luego de más de 15 años, logramos cumplir proyectos de cambio estructural, como la incorporación de una nueva generación en la conducción de la empresa, manteniendo el prestigio ganado, renovando relaciones comerciales y justificando cambios de estrategia.

Para este año hemos decidido expandir nuestra red de distribuidores y representantes en el país. Enfocándonos en el desarrollo del vínculo comercial, ampliamos la variedad de herramientas que le ofrecemos a los distribuidores y logramos establecer uno de los precios más competitivos del mercado, siempre con el respaldo de la calidad de los productos.

2- Para este año esperamos una demanda de sistemas de seguridad apuntalada por el mayor estímulo de inversión tanto desde el sector público como privado. Notamos especialmente que en el último tiempo hubo un sano aumento de jugadores en el mercado y eso es totalmente positivo, ya que fomenta el desarrollo y mejora constante de todos. A su vez, un creciente mercado provocará un fortalecimiento de la oferta por parte de aquellos que somos importadores.

El año anterior superamos nuestras expectativas, por lo que para éste somos más optimistas aún.



Leonardo Piccioni  
Gerente comercial

1- Fiesa pondrá mucho esfuerzo en dar mayor visibilidad a todas sus líneas de productos para comunicarnos como "proveedores de

soluciones integrales". Nuestras insignias seguirán siendo Hikivision y Paradox, pero en catálogo tenemos marcas de excelente calidad como Ubiquiti, Takex y ZKTeco.

Agregamos recientemente equipos UPSs Lyon y cercos electrificados, que han generado mucho interés entre nuestros clientes.

Además de campañas en los medios del sector y por medios de nuestras redes, estamos definiendo un calendario de capacitaciones gratuitas tanto para nuestras líneas de productos históricas como para las nuevas incorporaciones.

Nuestra fortaleza es, justamente, la excelencia en los servicios que ofrecemos a nuestros clientes, como el acompañamiento pre y posventa, el soporte técnico y el servicio de RMA y la garantía de 3 años sobre nuestros productos Hikivision, y eso queremos seguir reflejándolo en nuestras estrategias. Una capacitación presencial o vía webinar es ideal para que nuestros clientes tengan todas las herramientas necesarias para destacarse en un mercado tan competitivo.

El nuevo showroom, además, nos ayudará también en esta tarea. Allí se presentan las últimas novedades tecnológicas, para que se puedan probar en vivo y directo.

2- Nos esperamos grandes oportunidades de crecimiento, pero también siempre más jugadores y competencia. Por eso consideramos importante seguir apuntando a la excelencia.



José García  
Gerente General Manager

1- Hikivision augura un gran 2018 en Argentina. Como compañía líder a nivel mundial en seguridad electrónica, desarrollaremos fuertemente la Inteligencia Artificial con tecnología de punta el próximo año y abrimos nuestra operación directa en Argentina, luego de más de 10 años de liderazgo local en el mercado a través de nuestros distribuidores.

Para el 2018 apostamos al mercado local con un equipo de profesionales de primera línea, que crece día a día, programas de capacitación y fidelización de canales y una cargada agenda de lanzamientos y eventos. Nuestras nuevas instalaciones, en Puerto Madero, cuentan con salas de capacitación y un showroom

100% equipado con tecnología de última generación, siguiendo la línea de innovación a la que apostamos para el futuro.

Sumamos nuevas plazas en los Hikivision Tours y Experience, dedicados a mercados verticales y proyectos llave en mano con tecnologías integradas para clientes clave y lanzaremos soluciones como Inteligencia Artificial, con sus soluciones de detección facial, patentes, objeto desatendido e identificación en masas -entre otras- y sus aplicaciones específicas y a medida, adaptadas para cada mercado vertical de la industria.

2- Creemos que hay una gran oportunidad de desarrollo en el mercado local, al cual acompañaremos como líderes del sector. Apostamos fuertemente a la industria de la seguridad en el país para 2018, tomando medidas que acompañen al crecimiento que esperamos para brindar soporte en las necesidades del mercado de la mejor manera.

3- Un pilar positivo que seguirá fortaleciéndose es el programa de alianzas DPP (Dealer Partner Program), que ofrece un gran valor para el sector, con beneficios y asesoría continua para aquellos que se unan, que amplía nuestra llegada directa al mercado y refuerza el compromiso que tenemos hacia nuestros canales.

Asimismo, este año lanzamos el programa VASP (Value Added Solution Partner) localmente, orientado a integradores de grandes proyectos, permitiendo que el cliente acceda a grandes beneficios y descuentos en marketing, soporte pre y posventa, compra de productos, demos, planes de carrera con entrenamientos exclusivos y muchos otros beneficios.



Martín Gambino y  
Gastón Castillo

1- Siguiendo con el concepto de innovar y profesionalizarnos, nos hemos enfocado en nutrir a nuestro mercado de las tecnologías más sofisticadas en cada una de nuestras líneas de productos. Con la marca Dahua nos encargamos de proveer y tener stock permanente de toda la línea de alta gama en IP, HDCVI en 4 MP, línea móvil y cámaras térmicas.

En control de acceso, tenemos entrega inmediata en toda la línea de molinetes de ZKTeco, dando soporte

te técnico propio para su implementación. En sistemas de detección de incendio, fortaleciendo la marca Secutron, contamos con disponibilidad inmediata de la línea de paneles inteligentes direccionables y todos sus periféricos.

Además, ofrecemos nuestros productos y asesoramiento en proyectos de cercos eléctricos perimetrales Certec y soluciones de audio profesional Siera para proyectos de música ambiental, voice de hospitales, terminales de pasajeros o centros comerciales.

2 - Nuestra expectativa para el sector en este 2018 es muy buena, es un mercado que se expande permanentemente, obligando a cada empresa a contar con herramientas que nos profesionalicen, tener diversas opciones para los distintos requerimientos del mercado, entender las necesidades del cliente y ofrecerles proyectos que cuenten con tecnología avanzada.

Para lograrlo es necesario contar con personal altamente capacitado, tanto en lo técnico como en lo comercial, para saber orientar al cliente, trabajando en equipo siempre con transparencia, compromiso e innovación y una política clara de comercialización donde se respeten todos los canales.



**Marcelo Colanero**  
Presidente

1- Son varios los aspectos en que estamos trabajando. Por un lado, consolidando el lanzamiento de las pasarelas con puertas de vidrio, que terminamos el año pasado, junto con una serie de productos nuevos que nos habíamos propuesto. Además del hardware, seguimos trabajando muy fuertemente con la integración de nuestros sistemas de software con diferentes plataformas y haciéndolo cada vez más compatible con distintas aplicaciones, como es el caso de integración para la Administración Pública Nacional, donde integramos en forma directa con el sistema que ellos utilizan (SARHA) y que nos ha permitido ofrecer una solución que está siendo cada vez más intuitiva y efectiva en los controles que está implementando el Estado. Asimismo, estaremos presentando la nueva versión de nuestra suite completa de Software en web, también con aplicaciones móviles.

Por otro lado, y en paralelo a toda nuestra capacidad de desarrollo, estamos capitalizando fuertemente la importación de productos complementarios a los que fabricamos, lo que nos permite poder ofrecer en forma directa al gremio un porfolio amplio de soluciones a precios muy competitivos, con el nivel de servicio que estamos acostumbrados a brindar y que siempre nos ha puesto en un excelente nivel de satisfacción para nuestros clientes.

2- Respecto a las expectativas que tenemos, son realmente muchas y muy buenas. Entendemos que el país no ha despegado como estaba previsto en 2017 pero algunas señales indicarían que este será un año de crecimiento y desarrollo. Por eso estamos apostando a incorporar personal, a la capacitación, a invertir en maquinarias y estructura, para poder hacer frente a esa nueva realidad, que entendemos será muy beneficiosa no sólo para Intelektron sino para todo el sector en general.



**Hugo Panero**  
Socio gerente

1- Nuestra intención es continuar con las capacitaciones técnico-comerciales. Creemos que la línea de productos Simplex es una gran alternativa para el mercado. También adicionaremos cursos para la línea de extinción mediante agentes limpios de Kidde, ya que, aunque es reconocida en nuestro mercado, este año contará con novedades que la harán aún más abarcativa en cuanto a usos y prestaciones.

También trabajaremos para fortalecer nuestra distribución en las provincias, donde aún no poseemos presencia permanente.

2- El segundo semestre de 2017 mostró una muy pronunciada recuperación, lo cual nos genera un moderado optimismo. Creemos que será un año de crecimiento y mejor nivel de inversiones, pero dependerá, como siempre en nuestro país, de las diferentes decisiones políticas.



**Alejandro Barruffaldi**  
CEO

1- Nuestra empresa trabaja desde hace años en una plataforma web de aplicaciones, cuyo objetivo es el

de ayudar directamente a comercializar y a dar soporte posventa al "cliente de nuestros clientes". Esta plataforma, como función principal, permitirá a gremios e integradores del sector consultar productos y precios de manera rápida e intuitiva, combinarlos con descuentos y las promociones más aptas para su proyecto; elegir las formas de pago y financiación, facturar y cobrar de forma online por cuenta y orden, guardar la preselección de los productos en su perfil como un presupuesto, pudiendo personalizarlo acorde a su imagen, editar campos, enviarlo y monitorear el estado del mismo; convertir sus presupuestos en compras inmediatas; seguir el estado de la compra, accediendo incluso al seguimiento del envío; elegir el transporte de preferencia; configurar notificaciones y avisos de dichas etapas, que recibirá su cliente con su imagen; acceder a soporte durante todo el proceso.

Y como segunda etapa, para inicios de 2019, estamos trabajando en una plataforma que a todos los beneficios antes detallados se puedan sumar conceptos de IdC asociado a la seguridad electrónica.

2- Como lo venimos viendo año a año, el consumidor final está cada vez más capacitado y exigente, por lo que espera soluciones profesionales. Ya no es un espectador de las soluciones que adquiere, sino que siente la necesidad de interactuar cada vez más con ellas. Es allí donde debemos mantenerlos actualizados y exigir a los fabricantes que provean herramientas tanto de hardware como de software.



**Modesto Miguez**  
Presidente

1- En monitoreo.com no hacemos anuncios de lo que haremos, sino que hablamos luego de hacerlo. Lo que describo no es un proyecto, sino que ya está vigente y funcionando.

Para poner en contexto: en 2001 creamos un nuevo paradigma en monitoreo y en 2018 creamos un nuevo paradigma de seguridad, gracias al lanzamiento de dos nuevas aplicaciones: Mi alarma y Mis abonados.

Mi alarma consiste en ocho servicios, uno vigente en la app anterior y siete nuevos, desarrollada para el titular, abonado o cliente y familia-

res, amigos, vecinos o empleados del usuario final.

Mis abonados, trabaja en sincronía con el sistema.monitoreo.com.ar y con respaldo.monitoreo.com.ar.

Fue diseñada como una herramienta para las personas que componen la empresa de monitoreo asociada a monitoreo.com.

2- Sabemos que este 2018 será un año muy difícil, en monitoreo.com veíamos que así sería y hace tres años empezamos a prepararnos. ¿Cuál es el escenario 2018?: aumentos de precios y costos sin aumento en los ingresos, que perjudican los bolsillos de la clase media; sensación de inseguridad igual o peor, porque, aunque pudiera mejorar el accionar policial, las leyes no acompañan, la justicia no existe y el servicio penitenciario no cumple su rol.

Con la inseguridad que no le da tregua a una clase media que sufre una economía difícil, servicios gratuitos pero efectivos y eficientes, abren nuevas posibilidades para el automonitoreo adaptativo que reacomodarán el mercado y así transformaremos las amenazas del 2018 en enormes oportunidades para las empresas distribuidoras asociadas a monitoreo.com.



**Néstor Gluj**  
Gerente comercial

1- Para este año tenemos importantes proyectos, ya que no solo estamos incorporando nuevas marcas y productos a nuestro catálogo, sino que también desarrollamos un programa de apoyo a todos nuestros clientes y canales de venta comerciales. Este programa incluye capacitaciones sobre diferentes temas a lo largo de todo el año, desarrollo de material gráfico y digital y asesoramiento y acompañamiento en el armado y acondicionamiento de los puntos de venta para lograr maximizar las ventas.

También vamos a estar participando de ferias y eventos del sector durante el año.

2- Tenemos grandes expectativas para 2018, ya que lo vemos como un año de muchas oportunidades para el sector y por ello vamos a estar realizando acciones no solo para lograr un importante crecimiento, sino para ayudar a que crezcan todos aquellos que nos vienen acompañando a lo largo de estos años.



**Martín Nenezian**  
Titular

1- Este año estaremos relanzando todas las líneas de productos Cygnus, que incluyen soluciones para control de accesos. También nuevos productos en cerraduras electromagnéticas, conectividad, antenas, radioenlaces, access point, y switches PoE para videovigilancia.

Además, estaremos presentando toda la línea de paneles y accesorios para intrusión de DSC.



**Christian Uriel Solano**  
Presidente & CEO

1- A fines de 2017 inauguramos nuestra nueva sede, un proyecto pensado para brindar mayor comodidad y mejores servicios a nuestros clientes; ampliar y mejorar nuestros servicios logísticos aumentando el espacio y recursos de depósitos y logística, más cantidad de salas de reuniones, mayor espacio de showroom, más salas de video conferencias, entre otras comodidades, en un edificio de 3000 m<sup>2</sup> de espacio total.

Durante el primer trimestre de 2018, además, inauguraremos otros 4000 m<sup>2</sup> en nuestro nuevo centro logístico, dedicado exclusivamente a abastecer a nuestros más de 35 distribuidores en todo el territorio nacional, formando la mayor red de distribución de productos de seguridad electrónica de Argentina. También mantendremos toda nuestra serie de capacitaciones presenciales y en línea (webinars) para todo el mercado.

Además, incorporaremos nuevos planes de financiación para nuestros clientes y sus proyectos.

También hemos sido nombrados distribuidores Pyronix, con lo cual ingresamos en el mercado de las alarmas de intrusión, a la que sumamos soluciones Hochiki para detección profesional de incendios y Olex.la para sus productos de control de accesos y control de asistencia.

De esta forma, en 2018 invertiremos fuertemente en consolidar nuestro portfolio de soluciones de seguridad electrónica, abasteciendo a los segmentos de detección de intrusión con Pyronix, videovigilancia con Hikvision, control de accesos con Hikvision y Olex.la, tiempo y asistencia con Hikvision y Olex.la, detección

de incendios con Hochiki, storage con Seagate y Western Digital, almacenamiento masivo con Hikvision, Dell y EMC; servidores y desktop PC con Dell, accesorios para CCTV con Folksafe y Hikvision, infraestructura y cableados con Furukawa y Hikvision; networking profesional con Hikvision, Ubiquity y Dell.

2- Según los estudios de mercado nacionales e internacionales, nuestro sector va continuar creciendo a una tasa razonable, pero al mismo tiempo crecerá la competitividad entre fabricantes y distribuidores, produciendo como resultado lo que sucede en todos los mercados que tienden a hacer cada vez más masivos sus productos: la baja abrupta de los márgenes comerciales. En un escenario económico local de inflación y aumento constante de costos de estructura, creemos que el sector debe ser cuidadoso de estas variables.

En Security One nos sentimos confiados en que 2018 será un gran año, de crecimiento y desarrollo profesional para toda nuestra red de clientes y distribuidores.



**Marcelo González**  
Project Manager

1- Segurcenter está comenzando su camino y uno de los objetivos es brindar un servicio de entregas rápido, contar con stock, y capacitar al cliente para que rentabilice sus compras.

Estamos incorporando nuevas marcas y buscando ofrecer productos innovadores, ya que queremos ofrecer una solución integral para cada tipo de proyecto.

Por otro lado, tenemos en marcha un plan de capacitaciones anual. Uno de nuestros lemas es la formación y el asesoramiento de los instaladores, para que estén al día con la demanda que exige el mercado. Contamos con un equipo de expertos con amplia experiencia en integración, que enfocarán sus esfuerzos en capacitar al instalador.

2- Creemos que será un año de crecimiento para nuestra industria en general. En este contexto, Segurcenter no es una excepción.

Tenemos en marcha una buena cantidad de proyectos, acompañando con nuestra experiencia y cartera de productos a nuestros integradores, y confirmamos que, en el transcurso del año, ese nivel de crecimiento se mantendrá constante.



**Mathías Schusterman**  
CEO

1- Este año nos hemos mudado de lugar de trabajo a uno más amplio y con mayores capacidades operativas. La nueva infraestructura nos brinda más y mejores espacios para desarrollar lo que ya veníamos haciendo, al tiempo que nos desafía a crecer y llenar todos estos espacios de proyectos e ideas. Disponemos de una sala de reuniones para el equipo, una sala de capacitaciones -donde realizaremos eventos a partir de marzo-, un espacio de esparcimiento para que podamos reconectar luego de horas de trabajo ininterrumpido, estacionamiento para clientes, un depósito unificado y un showroom interactivo para poder otorgarles a los clientes un contacto real y técnico con nuestra amplia línea de productos.

Puertas adentro, nos obliga a reordenarnos, a plantear más y mejores procesos que obliguen a la mejora constante, la innovación, el servicio, la calidad de atención y la calidad de producto.

A nuestros clientes le daremos un mejor y más rápido servicio, focalizándonos en la calidad de producto y en comenzar a ofrecer capacitaciones, no solo para seguir profesionalizando el rubro de la seguridad electrónica sino para estimular el networking y el trabajo en conjunto entre todos los actores del sector.

2- El sector se profesionaliza y mejora año a año. Vemos que la tecnología IdC viene pisando fuerte y la interconexión y los protocolos de estandarización también. En un sector donde se intentó la monopolización tecnológica, que aparezcan ciertas tendencias es muy positivo para estimular la competencia y perseguir la mejora continua.

El sector sigue teniendo un gran potencial y esperamos que la situación macro y microeconómica argentina acompañen esta tendencia.



**Eric Natusch**  
Country Manager

1- Para este año tenemos grandes proyectos: por un lado, seguimos consolidando nuestra red de distribuidores en todo el país, lo que nos permitirá aumentar la visibilidad de nuestra marca y para acompañar

este crecimiento, vamos a realizar una importante campaña de marketing y comunicación. Esta campaña incluirá la participación en ferias y eventos a lo largo de todo el país, para acercar nuestros productos a todos nuestros clientes.

Adicionalmente, vamos a estar lanzando una nueva y completa línea de productos que combinan los recientes avances tecnológicos con un diseño práctico y moderno.

2- Creemos que es un año que va a ofrecer muchas oportunidades al sector y por ello vamos a apostar fuerte a lograr el crecimiento esperado.



**Leandro Contreras**  
Socio gerente

1- Para 2018 tenemos como objetivo afianzar las relaciones con nuestros clientes integradores, colaborando en todos sus proyectos. Vamos a agregar nuevas líneas de productos, como controles de accesos, cercos eléctricos, fibra óptica e incendio.

Estamos reforzando, además, nuestro soporte técnico para dar más y mejor asesoramiento en cada uno de los productos que comercializamos.

Con Mark seguimos con el mismo objetivo: brindar productos de calidad a un precio competitivo para que el integrador relacione la marca con calidad y no solo con el precio.

Silicon Group, como todos los años, va a seguir trabajando para poder acercarse a los integradores, buscando fomentar sociedades de negocios exitosas, participando en todas las etapas de sus proyectos con la más amplia variedad de productos. Sabemos que somos una empresa joven con muchas ganas de seguir creciendo y es un orgullo que nuestros clientes sigan eligiéndonos día a día. Estamos muy felices de crecer junto a ellos.

2- El sector está muy competitivo, el cliente tiene mucha oferta y hoy elige dónde comprar, básicamente por servicios de valor agregado.



**Matías Aspís**  
Director

1- Desde Simicro seguimos apostando a nuestros clientes. Es por ello que para este año tenemos proyectado potenciar nuestros productos y tecnologías, incorporando nuevas

soluciones y marcas.

En cuanto a CCTV, ampliaremos nuestra oferta con nuevas tecnologías de Ultra HD y potenciaremos las soluciones de integración, sustentadas en nuestros sistemas de analítica avanzada y predictiva. En cuanto a intrusión y control de accesos, multiplicaremos nuestro portfolio de opciones y productos. De igual manera, traeremos al país los últimos desarrollos en soluciones para el sector de incendio.

Todo esto dentro de un marco continuo de seminarios y capacitaciones, de modo tal de que nuestros clientes, puedan sentir el acompañamiento constante de Simicro, tal como lo venimos haciendo desde hace más de 30 años. Desde nuestra Academia Simicro, además, brindaremos un espacio novedoso de capacitación y coworking.

2- Pronosticamos un año de crecimiento del sector, en el cual el profesionalismo y la calidad de atención serán las variables claves de crecimiento.

Intuimos que la complementariedad de seguridad electrónica, intrusión y control de acceso se articularán para alcanzar nuevos mercados.



**Matías Favaro**  
Director general

1- Nuestra meta en este nuevo año es continuar trabajando con profesionalidad y excelencia, para seguir brindando la mejor calidad y atención a actuales y futuros clientes. Es muy importante para nosotros contar con profesionales altamente calificados, por lo que continuaremos capacitando a nuestro personal.

En cuanto a la tecnología, el sector está en permanente modernización, así que también seguiremos investigando y actualizando la tecnología que permita brindar un mejor servicio costo/calidad. También sumaremos a nuestro portfolio implementación y diseño de cableado estructurado con fibra óptica y CAT 5 y 6.

Una parte fundamental en nuestra compañía es formar alianzas estratégicas con empresas prestadoras de servicios complementarios a los nuestros, como empresa de software, fabricantes nacionales, seguridad física, seguridad informática, etc. Por este motivo, lanzaremos nuevos servicios y prestaciones para ampliar la capacidad de soluciones integradas.



En definitiva, nuestra meta para 2018 es profundizar nuestra visión, misión y valores, así como incorporar tecnologías que nos permitan continuar profundizando la calidad de los servicios prestados.

2- En líneas generales se percibe el crecimiento económico del país, por lo que esperamos que este nuevo año nuestro sector esté a la altura de las circunstancias, dando soluciones y respuestas a las demandas de seguridad de nuestros clientes.



**Daniel Banda**  
CEO

1- En 2018 apostamos por ampliar nuestros horizontes. Comenzamos en enero con la participación en Intersec Dubai, donde firmamos un acuerdo con nuestro representante en Jordania y estaremos presentes en las ferias de seguridad más importantes del mundo.

De igual forma, estamos trabajando arduamente en nuestras aplicaciones móviles de seguridad: SmartPanics, que funciona como una botonera de pánico para el envío de eventos de alarma directamente a la estación de monitoreo, y Vigicontrol, para el control online de guardias y vigiladores.

También estaremos presentando nuestras soluciones de seguridad integrada, llevándola a más entidades financieras, universidades, empresas de salud, countries y municipios.

2- Nuestras expectativas son grandes, actualmente los smartphones son el único camino posible en el desarrollo del monitoreo del futuro: los usamos para pedir comida, ver nuestras cuentas bancarias y guiarnos al conducir el auto. También es necesario utilizarlo para protegernos y proteger a nuestros seres queridos.

Pensando precisamente en cubrir estas necesidades, ofrecemos tanto a las empresas de monitoreo, como municipios, universidades y empresas de salud estar un paso adelante en materia de seguridad.



**Paola Koch**  
Gerencia comercial

1- Para este nuevo año contamos con el apoyo de dos grandes marcas: la nueva línea de magnéticos Tane, de tecnología estadounidense, que ya estamos comercializando y la línea de sensores antisísmicos Siemens.

El 2018 presentaremos la nueva lí-

nea de Crow: un panel de alarmas de 64 zonas con control de accesos para 200 usuarios, con TCP/IP, 3G y WiFi, para lo cual realizaremos una serie de seminarios al interior del país en los que entregarán títulos habilitantes para instalar los paneles que van a revolucionar el mercado.

2- En este año nos encontraremos con avances importantes tecnológicos, sobre todo en el área de comunicación. El rubro debe incorporar nuevas tecnologías para poder dar respuesta a los nuevos paradigmas, de lo contrario muchas marcas quedarán obsoletas. En este sentido, Crow desarrolló su nueva línea de productos.



**Augusto Makar**  
Gerente operativo

1- En Tanyx confiamos que el 2018 será un año de gran crecimiento, acompañado por el exitoso año 2017. Respecto a nuestras líneas de videovigilancia, conectividad e intrusión hemos incorporado marcas de primera línea, que apuntan a diversos segmentos: Foscam, Hikvision, Dahua, Synology, Wisnetworks, Pyronix, JWM, Seagate y WD. También presentaremos soluciones de energías alternativas y alimentación de baja potencia.

Por su parte, en Lenox, la división de control de asistencia y accesos, terminaremos de desarrollar durante este semestre la versión Control Lenox cloud. Este software totalmente en la nube permitirá incorporar nuevos clientes y comenzar la expansión a otros países.

Una importante noticia es que incorporaremos una sala de capacitaciones, a fin de fortalecer el vínculo con nuestros clientes creando una gran base de conocimiento. También continuaremos con los seminarios online.

Además, con la finalidad de cumplir con la alta demanda de nuestros clientes, ampliaremos nuestro depósito. Esto nos permitirá tener un 35% más de stock y abastecer rápidamente las necesidades del mercado.

2- Es un mercado dinámico en el que hay que estar muy pendiente de las novedades. En ese sentido trabajamos para estar actualizados y transmitirlos a nuestros clientes. Esperamos que la exposición Intersec 2018 nos reciba de la mejor manera: es una gran vidriera en la que

queremos crear nuevos vínculos y fortalecer los existentes.



**Gustavo Calanni**  
Gerente general

1- El objetivo del año 2018 es afianzar nuestra presencia en los mercados verticales que atendemos (barrios cerrados, plantas industriales, edificios de oficinas y viviendas) y lograr alianzas estratégicas con empresas constructoras y empresas de seguridad física.

En cuanto a proveedores, el objetivo es afianzar vínculos con mayoristas que ofrezcan soluciones "all in one", con buen RMA, soporte técnico y atención personalizada.

2- El costo de la mano de obra calificada ha crecido en el último año, lo que es un indicador de que el sector de industria que necesita soluciones robustas con equipamiento de primera línea y relaciones con los integradores a largo plazo tuvo demanda y creció. Eso nos hace esperar un buen año a las empresas que ofrecemos soluciones integrales.



**Paula Herrero**  
Marketing Manager

1- ZKTeco Argentina estará este año a cargo de la región Cono Sur de América Latina -Argentina, Uruguay y Paraguay- ofreciendo asesoramiento comercial y de marketing, soporte técnico y de desarrollo. Además, se realizarán diferentes visitas a dichos países.

ZK sigue ampliando sus productos hacia otros sectores, como son la inspección de personas y bultos; sistemas de lectura de patentes para estacionamientos y otros usos; tecnologías biométricas combinadas entre palma, huella, vena, rostro y tarjeta, y terminales de puntos de venta (POS) con lectura de huella digital incorporada.

En lo referente a tiempo y asistencia, presentaremos una línea de productos low cost, como las terminales de escritorios D1 y D2.

2- ZKTeco confía en que el sector seguirá creciendo como hasta ahora, debido a la demanda constante de nuevas tecnologías de seguridad digital y personas.

Por eso apostará a soluciones a medida, ya que el cliente está cada vez más concientizado sobre la seguridad y se vuelve más exigente.

FORO NEGOCIOS DE SEGURIDAD

**E** Esteban Ávalos

Creo que el mercado está cambiando bastante por dos motivos: uno económico, donde el cliente trata de ahorrar en abonos y el otro tecnológico, donde las líneas terrestres tienden a desaparecer (según mi criterio, un error) y las aplicaciones celulares son el centro de la atención.

De esta manera, las nuevas alarmas con conexión IP o directamente WiFi con avisos inmediatos al celular del cliente y verificación inmediata de las cámaras del lugar, hacen que las empresas que no se "aggiornen" pierdan cada vez más mercado.

El avance de las nuevas tecnologías y las orientaciones IdC hacen que hasta las grandes empresas, de primera línea, no estén reaccionando con la velocidad que el mercado demanda.

**A** Alejandro Druetta  
(Tucumán)

Desde mi punto de vista y de acuerdo al tipo de clientes con los que más trato (comercios y usuarios domiciliarios), desde agosto de 2017 se ve una mejora sostenida después de muchos meses malos. Esta mejora, entiendo, se dio por una cuestión de confianza en el mercado y no necesariamente por falta de fondos.

El clima desde lo financiero es bastante inestable (inflación, trabajo, tarifas, impuestos, etc.), aunque desde lo tecnológico hay un gran avance en productos y soluciones para aprovechar.

**F** Faustino Costa

Veo un constante crecimiento de la actividad, en especial en los integradores que vayan sumando las tecnologías actuales con otros sistemas, tal vez no relacionados con seguridad, ya que el desafío empresario es bajar costos. El que sepa "sacarle el jugo" a la tecnología y comunicarla, tendrá ventajas.

**M** Marcelo Hirschhorn

En nuestro caso vemos un crecimiento en la demanda de sistemas de detección de intrusión que creemos que se va a mantener. La suba de los índices de delitos contra la propiedad arrastra también a los sistemas de video y vemos postergados algunos proyectos estratégicos, con poca incidencia de la situación de inseguridad. Notamos que en el mercado de videovigilancia se los están disputando dos grandes marcas, cuya política de ganar por precio pareciera predominar, resultando en una baja en los valores de los equipos, con la consiguiente pérdida de volumen de negocios, ya que hay un techo en la capacidad de instalación.

Es innegable el cambio de estrategia de los fabricantes: ya no hay unos pocos distribuidores sino que se masificó el escenario en la puja por la intermediación.

Más que expectativas, transmito la lectura que hacemos del momento: tenemos una visión optimista para este año para nuestro sector.

**C** Claudio Javaloyas

Debido a los cambios climáticos recientes y catástrofes, creo que nos iremos acoplando a la tendencia internacional, incorporando "seguridad" a varias actividades además del entorno laboral y hogareño, en ciertas actividades deportivas y recreativas para comunicación de emergencia, en viajes y traslados, reuniones y recitales, etc. En muchos casos, las redes sociales han ayudado mucho con ese tema, pero ya se busca algo más específico y menos trivial. En cuanto al desarrollo y avances, creo que estaremos progresando mucho, tanto en la parte electrónica como en la robótica aplicada, drones y automatizaciones. El IdC también viene empujando el desarrollo del sector, brindando más opciones y gadgets interesantes para integrar con los sistemas actuales, tanto en domótica como en alarmas y avisos.

**W** Walter Reddel  
(Montevideo, Uruguay)

Como técnico independiente, muchos avances quedan fuera de mi rango de trabajo, aunque lo más preocupante en Uruguay es la falta de stock. Es muy común que envíen una lista de precios muy amplia, pero sin productos en existencia. Entonces hay que evaluar si arriesgarse a innovar con productos, porque no hay certeza de que los éstos se encuentren al momento de realizar el trabajo o la ampliación de un sistema preexistente. ■