

Dedicada en su origen al ámbito de los servicios urbanos, Sutec comienza a ampliar su mercado, proveyendo soluciones integrales en monitoreo, detección por video sobre IP y control de accesos.

"Creemos que habrá un gran avance tecnológico"

- ¿Cómo nació la empresa?

- **Sutec S.A.** surgió como una escisión de la ex unidad de negocios de *Siemens S.A. Servicios Urbanos*, en el área de Semaforización y Control Inteligente del Tránsito y Alumbrado Público. En este sentido, luego de la escisión llevada a cabo en los inicios del año 2003, se han logrado transferir todos los contratos, garantizando la continuidad de nuestra actividad en el mercado. En el área de los Sistemas Inteligentes de Tránsito (ITS), somos licenciarios y distribuidores exclusivos de *Siemens AG* para la fabricación del Controlador de Tránsito *Siemens CL-S 214 Plus* y la Central de Control de Tránsito *Siemens Citar Le*.

- ¿Cuál es su principal mercado?

- Actualmente, y luego de la reestructuración surgida de la escisión, se han ampliado los mercados en los que **Sutec S.A.** desarrolla sus actividades. Además de brindar productos y soluciones para las problemáticas del tránsito y el alumbrado público, desarrollamos proyectos de integración de tecnologías en las áreas de Energía, Industria e Infraestructura (EI&I). En este sentido, nos abocamos a una diversidad de proyectos abarcando la ingeniería, provisión, instalación, puesta en marcha y mantenimiento de subestaciones transformadoras, automatizaciones industriales y de edificios, sistemas de gerenciamiento de seguridad por video y control de accesos, sistemas de video detección vectorizada con reconocimiento facial y sistemas OCR e instalaciones de infraestructura, entre otros.

- ¿Qué tipos de sistemas integran?

- Nos abocamos a la integración de diversidad de sistemas, entre los cuales, dentro del ámbito de los sistemas de seguridad nos especializamos en la integración de sistemas integrales de monitoreo y detección por video sobre IP utilizando software de detección avanzada de eventos, reconocimiento facial y de placas patentes. De este modo desarrollamos proyectos "llave en mano" cubriendo todas las necesidades de integración de seguridad.

- ¿Trabajan con clientes finales?

- Sí, nos especializamos en trabajar con proyectos integrales llave en mano, desde el diseño del mismo hasta la entrega final al cliente. En este sentido trabajamos tanto con clientes públicos como privados.

- ¿Cómo está posicionada la empresa dentro del rubro al que se dedica?

- Nuestra empresa se encuentra en una posición estratégica apoyando a los clientes en pos del cumplimiento de sus necesidades en el ámbito de la seguridad. Contamos con la experiencia de un equipo de colaboradores y profesionales

altamente capacitados, tanto en el área de los negocios tradicionales surgidos de la escisión como de los nuevos negocios del área de energía, industria e infraestructura.

- ¿Qué visión tienen del mercado actual?

- Considero que el mercado de la seguridad se encuentra actualmente bajo una importante tarea de investigación acerca de nuevas tecnologías, que a causa de la crisis sufrida en el país en años anteriores no ha podido ser implementada, acrecentando la diferencia con los países más desarrollados en el mercado de seguridad.

- ¿Cómo creen que evolucionará ese mercado?

- Confiamos en que se cumplirán todas las expectativas macroeconómicas que marcan la tendencia de crecimiento de muchos sectores productivos del país. En este sentido esperamos que el mercado de seguridad acompañe este crecimiento de manera sostenida, posibilitando nuevas oportunidades de negocio gracias a la implementación de tecnologías de vanguardia.

- ¿En qué estado cree que se encuentra el mercado de la seguridad en Argentina, tiene potenciales para su desarrollo?

- Estudiando el mercado de seguridad a nivel mundial, podemos observar que la Argentina se encuentra en un nivel tecnológicamente inferior comparado con los grandes consumidores de este tipo de tecnologías, en especial, los países de Europa occidental y Norteamérica. Consideramos que dadas las condiciones actuales Argentina debe tener un vuelco tecnológico importante en este ámbito, implementando nuevas soluciones en seguridad y migrando hacia mecanismos de video vigilancia digitales y de protocolo IP, así como también de automatización de detecciones de eventos, maximizando la cobertura de incidentes.

- Como empresa, ¿cuáles son sus expectativas de crecimiento?

- Queremos ser una empresa multinacional competitiva y rentable que se caracterice por su diferenciación en el modelo de negocio propuesto, por la calidad de sus servicios, por sus productos y, sobre todo, por su capital humano. Una empresa con gran infraestructura propia y capacidad de respuesta rápida a nivel nacional e internacional, que permita brindar una amplia gama de soluciones a los clientes en las áreas de Servicios Urbanos, de Energía, Industria e Infraestructura y en todas las demás áreas en las que expanda sus negocios. Con prioridad en los objetivos de la mejora continua y la maximización de su participación en los mercados en los cuales desarrolle sus actividades y de su rentabilidad, logrando un importante posicionamiento y reconocimiento nacional e internacional. ☒



Germán Castignani, del Dpto. de Comercialización de Sutec S.A.