



www.3i-corporation.com/contacto



Jose Teofane

El mercado de la transmisión de eventos de alarma cuenta nuevamente con 3i Corporation entre sus jugadores, ahora a través de una alianza estratégica con SF Technology. Tras la presentación de la empresa y sus productos en Buenos Aires, dialogamos con Jose Teofane, Gerente comercial de 3i.

3 i Corporation fue fundada en 2002 con el objetivo de ofrecer soluciones innovadoras en el área de recolección de datos que permitan 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.

- ¿Cuáles son las bases de la empresa?

- Inicialmente 3i era una empresa dedicada al software, para todo tipo de aplicaciones y no exclusivamente para seguridad, y luego comenzamos 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. Contamos con una línea de productos totalmente innovadores y con un plantel altamente calificado y experimentado a fin de atenderlo con la máxima dedicación. Entre nuestras metas está la constante evolución de nuestros productos y colaboradores a través de soluciones innovadoras, compuestas por hardware/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.

- ¿Cree que es un mercado maduro para la adopción masiva de estas tecnologías?

- Sin dudas las nuevas tecnologías de comunicación están creciendo rápidamente. Sin embargo, hay una enorme falta de productos que utilicen y saquen un mayor provecho de esa infraestructura. Nuestro objetivo es justamente utilizar esa infraestructura para ofrecer a nuestros clientes soluciones de la más alta tecnología, simplicidad

y eficiencia. Consideramos a nuestros clientes y colaboradores son nuestras mayores conquistas y es a ellos que dedicamos lo mejor de nosotros, buscando nuevas soluciones para sus problemas de acuerdo a la necesidad de cada uno, con innovación, calidad y justo precio.

"A través de nuestra alianza con SF Technology tenemos la expectativa de lograr una participación en el mercado similar a la que tienen las empresas líderes en el sector de la transmisión de eventos de alarmas"

- ¿Cuál es el próximo paso en el avance de esta tecnología?

- Se está dando una nueva migración en la transmisión de datos hacia comunicaciones 3G y ya se piensa en la integración de diferentes equipos, que incluyen paneles e interfaces de alarmas, control de accesos, etc.; con la autonomía y capacidad de transmitir sin necesidad de un cable y que permitan múltiples funcionalidades. Existen en la actualidad equipos que transmiten por Ethernet cableada, pero no por 3G. Nuestra empresa está desarrollando esa tecnología y creemos que en breve podremos realizar su presentación.

- ¿Qué posición ocupa 3i en su mercado de origen?

- En Brasil no somos tan grandes como PPA pero en equipos con GPRS lideramos el mercado brasileño. Tenemos en la actualidad unas 6 mil unidades distribuidas en todo nuestro país y hoy distribuimos, mensualmente, entre 2 mil y 3 mil unidades a mercados de todo Latinoamérica, México, Portugal, España, Alemania y, más recientemente, Italia y Estados Unidos.

- ¿Qué impresión se lleva del mercado argentino?

- Creo que es un mercado con un gran

potencial y un gran desarrollo técnico, pero todavía no alcanzamos las metas que nos propusimos aquí. Nuestra meta es la de ser uno de los líderes en el país, compitiendo con empresas líderes aquí, y por ello es que confiamos en SF Technology como nuestro aliado. Estamos convencidos de su seriedad, tiene metas muy concretas y trabaja para ir concretándolas de manera pausada pero segura, con una interesante oferta de marcas líderes en sus segmentos. Esa filosofía es un poco también la nuestra y confiamos plenamente en esta alianza para ir, de a poco, ganando terreno.

- ¿Cuál es su metodología de distribución?

- Trabajamos siempre a través de socios estratégicos o distribuidores. A ellos buscamos llegar a través de representantes. Para que las empresas de seguridad tengan la confianza suficiente en nuestros productos, debe haber una empresa local que los soporte técnicamente. Cada representante, a su vez, debe estar capacitado para brindar a sus clientes todo el soporte comercial y técnico. Para lograr un rédito comercial debe construirse confianza y esta se logra luego de un buen dominio técnico de los productos, que nosotros facilitamos a nuestros socios estratégicos.

- ¿Qué lugar ocupa la capacitación de los clientes o distribuidores?

- La capacitación es una constante en todos los mercados y nosotros no podemos ser ajenos a ello. La idea es llevar seminarios y charlas al interior del país. A través de SF Technology queremos organizar encuentros cada vez un poco más centrados en la parte técnica y no solo comercial en las ciudades importantes del país, como Córdoba, Mendoza, Rosario, etc. Además, a través del contacto directo con los clientes podemos llegar a reunir información valiosa que contribuya a mejorar nuestros productos, hacerlos más sencillos para el cliente y cada vez con mayor número de funcionalidades. ■