



ventas@microfast.com.ar

Micro Fast SRL

Originalmente empresa de productos y servicios informáticos, Microfast incursiona en el mercado de la seguridad a través de su división de CCTV. Entrevistamos a uno de sus socios fundadores, quien nos contó acerca de la experiencia y expectativas puestas en este nuevo emprendimiento.

Micro Fast SRL inició su actividad profesional en 1991. Durante todo este tiempo en el mercado su dedicación ha sido exclusiva al gremio y grandes empresas y por esa razón cada vez más gente confía a la firma el suministro de productos y servicios informáticos.

Micro Fast SRL está compuesta por tres unidades de negocios: Venta Mayorista de productos informáticos, Sistemas de Seguridad CCTV y Soporte a Empresas.

En un mercado donde la competencia es enorme, la empresa se enfocó en la formación constante de sus técnicos y departamento comercial y la innovación continua para dar un servicio efectivo y puntual.

La división de CCTV es la más reciente incorporación de **Microfast** y por ahora, está enfocada en el crecimiento de esa unidad, brindando productos de gamas media a alta con un constante soporte y atención.

Sobre la actualidad de la empresa y sus objetivos, hablamos con **Daniel Steirensis**, Socio Gerente de la firma.

- ¿De qué se ocupa cada una de las divisiones de la empresa?

- Para la venta mayorista de productos informáticos contamos con la más amplia tecnología y ponemos a disposición de nuestros clientes las mejores marcas en discos rígidos, procesadores, memorias, etc., y contamos también con la distribución de las marcas **Hitachi** y **BGH** para todas sus líneas de televisores LCD y Notebooks. En cuanto al soporte a empresas, en **Microfast** ofrecemos la posibilidad de llevar a cabo un proyecto informático, ofreciendo a nuestros clientes un equipo profesional que lo asesore desde el pedido de un consumible a una instalación de una red, suministro de

equipos, periféricos, su configuración y su posterior mantenimiento.

- Después de esa trayectoria en la informática, ¿cómo decidieron volcarse a los proyectos de seguridad?

- Vimos un potencial muy grande, sobre todo en lo que se refiere a CCTV, como un complemento de nuestra empresa original. La idea nació un poco de nuestra propia necesidad: queríamos contar con un sistema para nuestra propia empresa y ver qué posibilidades teníamos de ofrecerlo a nuestros clientes. Después de estudiar un poco el mercado nos dimos cuenta que en la gama de productos media a alta había un hueco que podíamos cubrir y decidimos comenzar con esta nueva unidad de negocios.

"Nuestra experiencia en áreas como la de redes, nos permitirá, por ejemplo, ofrecer un servicio integral cuando se trate de un proyecto de video por IP"

- ¿Cuáles son las bases de esta nueva unidad de negocios?

- Somos importadores directos de cámaras, placas DVR, soportes, lentes, fuentes de alimentación, etc., y realizamos servicios de instalación, mantenimiento y venta al gremio. Trabajamos con marcas de primer nivel y otros productos como cámaras ocultas, infrarrojas, domos, profesionales. A través de esta unidad también brindamos asesoramiento a empresas, instalación de cámaras por IP. Aunque por el momento no somos distribuidores ni representantes oficiales de ninguna marca, estamos trabajando con genéricos importados de muy buena calidad y que, hasta el momento, tienen buena aceptación por parte de nuestros clientes.

- ¿Tienen en carpeta la inclusión de otros rubros de seguridad?

- Estamos recién iniciando nuestra participación en el segmento y por el momento solo nos dedicamos a sistemas de CCTV. Más adelante seguramente iremos viendo la posibilidad de anexar algún otro rubro, estamos trabajando sobre control de accesos y rastreadores satelitales.

- ¿Trabajan solo para instaladores o también llegan al cliente final?

- Trabajamos solo con instaladores, a los que apuntamos a brindar todo nuestro soporte u apoyo. Creemos que logrando una buena atención a ese segmento, con la provisión de equipos en tiempo y forma, con una garantía eficaz y ejecutada de manera rápida, en caso de ser necesario, iremos ganando un nombre y una posición en el mercado lo que nos permitirá, con el tiempo, posicionarnos como un referente entre los proveedores. La clave pasa por el servicio y la atención que le demos a nuestros clientes, además de nuestro apoyo en otras áreas en las que ya tenemos experiencia y que les pueden abrir nuevos canales de negocios.

- ¿Cuáles son las perspectivas y expectativas de la empresa en este rubro?

- La idea es la de crecer de a poco pero de manera sustentable. Creemos que en todo lo que se refiere a videovigilancia seguirá creciendo, tanto en consumo como en tecnología, y trataremos de aprovechar nuestra experiencia en otras áreas, como la de redes, para ofrecer un servicio integral cuando se trate, por ejemplo, de un proyecto de video por IP. Creo que sumando nuestra experiencia en otras áreas podremos ofrecer un plus de servicio que nos permitirá competir con éxito en el mercado. ■