

Surix: tecnología en porteros

Surix es una empresa argentina que diseña, fabrica y comercializa porteros analógicos e IP, parlantes IP, sistemas de intercomunicación para edificios y barrios cerrados, analógicos e IP, sistemas IP de llamada a enfermera, intercomunicadores para ascensores y botones de pánico para emergencias, entre otros productos.

La Revista de ACYEDE decidió entrevistar a sus directivos, Adrián Albarenga y Sergio Starkloff, y conocerla un poco más.

La revista de ACYEDE (AC): ¿Cuándo y cómo comenzaron las actividades de la empresa?

Adrián Albarenga (AA): Surix nació en 1998 por la iniciativa nuestra, que somos los fundadores, Sergio Starkloff y yo. Queríamos llevar tecnología telefónica al rubro de porteros eléctricos, un rubro de tecnología muy obsoleta y propietaria. En ese mismo año, obtuvo la patente de invención n° 980.101.332: una central telefónica que se conecta al cableado telefónico existente en edificios y barrios cerrados, la cual mantiene la privacidad de la línea y brinda a los propietarios comunicación interna y con el o los paneles de portero. Desde entonces, la firma siguió incorporando productos nuevos, casi cada año, hasta que, en 2010, comenzó la migración de toda su tecnología a VoIP.

(AC): ¿Cómo ha sido el crecimiento a lo largo de estos años?

Por
Surix
www.surix.net



Sergio Starkloff (SS): La empresa ha crecido a ritmo moderado pero sostenido; primero desarrollando un nombre dentro del mercado local y, más recientemente, saliendo al mercado exterior. Hay que destacar que todos nuestros productos proponen diferencias tecnológicas que implican cambiar la filosofía de trabajo respecto de lo acostumbrado, y eso suele encontrar cierta resistencia inicial.

(AC): ¿Cómo se organiza actualmente la empresa?





AA: A partir de este año, hemos duplicado el esfuerzo en ingeniería, que ya era nuestro fuerte, y esperamos que lo sea aún más. Para producción, nos apoyamos bastante en proveedores externos, sobre todo que hemos migrado el total hacia tecnología SMD. También, en lo comercial hemos hecho un cambio importante, incorporamos personal técnico altamente calificado para preventa y, recientemente, una fuerza de venta con la que queremos instalar nuestra marca en el interior. También estamos desarrollando acciones en el mercado exterior, participamos este año, por primera vez, en una exposición en Miami, en Estados Unidos.

(AC): ¿A qué tipo de actividad va dirigida la provisión de soluciones y/o servicios?

SS: Hasta hace tres años, habría dicho, principalmente, a la construcción (o edificios existentes). Hoy se han abierto muchos otros rubros que están cobrando importancia muy rápidamente:

- ▶ Hospitales: a partir de los sistemas IP de llamada a enfermera (al punto que tiene página web propia).
- ▶ Control de acceso: gracias a la incorporación de lectores de tarjeta de proximidad en los porteros (próximamente, lectores biométricos) y la posibilidad de hacer consultas mediante diferentes protocolos (como SQL), por ejemplo, a servidores locales o remotos.
- ▶ Municipios: por el botón de pánico IP, que permite intercomunicar los nuevos centros de monitoreo.
- ▶ Evacuación: a partir de los parlantes IP y del sistema de software desarrollado.
- ▶ Desarrolladores-integradores: los definimos como aquellas empresas que desarrollan nuevas soluciones a partir de partes de terceros pero tam-



bién agregando tecnología propia. En ese sentido, puedo nombrar empresas de *parking* que incorporan nuestras placas de intercomunicación IP a sus sistemas, fabricantes de ascensores, empresas de portería virtual (justamente, con nuestro representante en Brasil, estamos desarrollando una plataforma de portería virtual, o remota, para una gran empresa en ese rubro de aquel país).

(AC): ¿Qué los distingue en el mercado?

AA: Nuestra principal diferencia es que, al no estar orientados a mercados masivos como los orientales, nuestros productos son muy versátiles y cuentan con toda nuestra voluntad de incorporar adaptaciones para cada proyecto, lo cual hace que cada cliente sienta que le desarrollamos un producto a medida (lo cual es así no pocas veces).

(AC): ¿Ofrecen algún otro servicio? ¿Cuál?

SS: Dado el desarrollo que está teniendo el tema de la portería virtual o remota en otros países, estamos preparándonos para lanzar ese tipo de servicios

en Argentina. De modo que aprovecho este medio para invitar a todas las empresas de seguridad y monitoreo de redes a que se interioricen en este tema, porque pensamos generar una sinergia entre todos, para lograr un buen servicio, económico y de explotación inmediata por todo aquel que quiera sumarse.

(AC): ¿Qué zonas abarca la acción comercial? ¿cuáles son los canales de esa comercialización?

AA: Argentina, fundamentalmente Buenos Aires, básicamente a través de distribuidores, aunque algún rubro o proyecto o clientes que son integradores, los atendemos en forma directa. En el interior, estamos comenzando a visitar ahora, como mencionó antes y, exterior, de momento con representantes firmes en Brasil y Uruguay, distribuidores más chicos en Chile, Perú, Colombia y Ecuador, y un cliente integrador en Europa.

(AC): ¿Qué posicionamiento tiene la empresa dentro del mercado nacional?

SS: Para hablar de posicionamiento, debemos enfocar por rubro. A nivel de edificios, tenemos una posición bastante reconocida ya, sobre todo en lo que son emprendimientos grandes, arriba de cien departamentos, lo mismo vamos logrando en hospitales, con la llamada a enfermera. Con control de acceso y otros rubros, recién empezamos.

(AC): ¿Cómo responde Surix a las novedades tecnológicas?

SS: Estamos muy atentos y siempre investigando para incorporar las distintas innovaciones que van surgiendo. Como se dijo antes, estamos analizando lo biométrico, pronto comenzaremos con el NFC, etc.

AA: Justamente, respecto del cambio tecnoló-

gico, existe un cambio en el mercado. En cuanto a nuestro desempeño en telefonía y construcción, donde estamos desde hace muy poco tiempo, por segunda vez estamos presentándonos en una exposición de seguridad, y queremos invitar a todos los colegas del rubro a que nos conozcan y pensemos juntos qué grado de integración podemos generar, para desarrollar productos más complejos, aumentar la sinergia y multiplicar posibilidades. En ese aspecto, me parece que Brasil tiene más desarrollada la cultura de la integración. Nosotros, de momento, solo tenemos una alianza con una empresa de software, que hace control de acceso en la nube, y hemos adaptado nuestros porteros con lector de tarjeta de proximidad, a realizar queries SQL por internet, directamente al servidor de ellos, y así nació un muy lindo producto. Invitamos a otras empresas a acercarse y discutir posibilidades de colaboración.

(AC): ¿Cuáles son los planes futuros?

SS: Respecto de lo técnico, seguir desarrollando productos y alcanzar la certificación CE y FCC para poder desembarcar en los mercados estadounidense y europeo. En lo comercial, aumentar el posicionamiento de distintos mercados y comenzar a desarrollar servicios, como el de portería virtual. Por último, en lo físico, mudarnos a una sede de mayor tamaño. ■

