

## "La seguridad es una inversión, no un gasto"

### - ¿Cuál es la posición actual de GE en el mercado?

- **GE Security** es hoy uno de los principales referentes en seguridad electrónica y continúa su enfoque de ser el líder en este espacio a través de un crecimiento orgánico y por medio de adquisiciones. En Latinoamérica tenemos presencia local en toda la región y seguimos fortaleciéndola para mejor servir a nuestros clientes. Somos una empresa 100% global ya que nuestra cartera de clientes son corporaciones y multinacionales con sedes en todo el mundo. Estas empresas nos proporcionan un buen punto de partida para expandirnos a nuevos mercados a medida que su crecimiento se expanda.

### - ¿Cuáles son sus canales de venta y distribución?

- El modelo de negocios de **GE Security** es trabajar con distintos canales, tanto canales de distribución como integradores, que son dos aspectos bien diferenciados. Ventas de soluciones integrales avanzadas son realizadas por medio de canales de "Integración" -empresas que cuentan con personal calificado para desarrollar la ingeniería del proyecto como tal- y estamos enfocando gran parte de nuestro esfuerzo en crecer estos canales. En algunos casos, canales de Distribución selectos están también asignando y capacitando recursos para proyectos de mediano porte como respuesta a cambios del mercado.



*Tras la presentación de las nuevas soluciones a través de IP de **GE Security**, aplicadas recientemente en los Juegos Panamericanos llevados a cabo en Brasil, **Doug Macías** una de las máximas autoridades regionales de la firma habló con **RNDS®** sobre la actualidad del mercado, su presencia en la región y las expectativas de crecimiento en nuestro país.*

### - ¿De qué manera brindan soporte a sus clientes?

- Todo los canales de ventas -Integradores y Distribuidores- de **GE Security** son capacitados a nivel comercial y técnico para brindar el mejor servicio posible a nuestros clientes. Ciertas líneas de productos requieren una certificación de la fábrica para su implementación adecuada. Parte del convenio que se firma con nuestros canales de ventas incluye cierto nivel de certificación anualmente, para poder diseñar y ofrecer soluciones, mantener los sistemas ya instalados o instalar nuevos, ofrecer nuevas tecnologías, etc.

### - Estuvieron presentando sus soluciones IP, ¿creen que esta tecnología está ya instalada o en plena expansión?

- El mercado de América Latina conoce bien este tipo de tecnología. Sin embargo creo que va a llevar algún tiempo para que comience a implementarse de manera masiva, principalmente debido al costo. Es decir, para instalar una solución IP hay que tener una infraestructura de red local previa que pueda manejar un sistema de este tipo. Muchas empresas no tienen esa red establecida o su red no cuenta con la capacidad necesaria y en muchos casos no tiene el presupuesto para implementarla. Conocimiento de este tipo de soluciones existe, ya que la difusión es abundante. No obstante, la aceleración de este tipo de instalación y expansión de estas soluciones tomará su tiempo.

### - ¿Cuál es el foco del desarrollo de GE Security?

- Actualmente la empresa sigue enriqueciendo su línea de

productos, introduciendo nuevas tecnologías de acuerdo con las necesidades del mercado, principalmente tecnologías sobre IP. El mercado prácticamente está dictando estas pautas, a través de requerimientos y exigencias de los propios usuarios finales. Los cambios tecnológicos y los requerimientos del mercado nos están llevando a una migración hacia IP. Si bien **GE Security** sigue desarrollando tecnologías sobre plataformas existentes, la tendencia IP es el foco actual y en eso está puesto un gran esfuerzo de desarrollo.

### - ¿Hay un compromiso de educación sobre este nuevo tipo de soluciones?

- Ese compromiso lo asume a diario **GE Security**: explicarle al cliente que lo que va a hacer es una inversión y no un gasto. ¿Cómo lo realiza nuestra empresa? Muchas veces inculcamos conciencia directamente utilizando ejemplos prácticos. Por ejemplo, ante un eventual cliente le planteamos un interrogante: cuánto le costaría, por ejemplo a una planta farmacéutica, un día sin sistemas de seguridad. Pueden llegar a ser millones que están expuestos a un robo o a un siniestro. Un día, dos o una semana de su recaudación pueden ser suficientes para pagar un sistema de seguridad que evite o prevenga futuras pérdidas de esta magnitud. Hay que hacerle ver al cliente la importancia de la inversión. Solemos

hacer una presentación de costo-beneficio al potencial cliente, con números reales, lo cual ayuda mucho más a explicar las ventajas de instalar un sistema de seguridad.

### - ¿Cuál considera que fueron los principales factores que impulsaron el crecimiento de la seguridad electrónica?

- La sensación de inseguridad en la mayoría de los países de América Latina llevó a un crecimiento de los sistemas contra intrusión, poniendo énfasis en los últimos años en soluciones que incluyan cámaras. La gente comenzó a tener más conciencia de las ventajas de tener un sistema de CCTV, ya dejó de ser un lujo para pasar a ser una necesidad para proteger su patrimonio y ofrecer un ambiente más seguro, tanto para vivir como para trabajar. Otro factor, como comenté anteriormente, es la expansión de grandes corporaciones y multinacionales hacia América Latina y otras partes del mundo. Esto, pienso que también ha ayudado a crear consciencia.

### - ¿Cuáles son las expectativas en nuestro país?

- En Argentina hemos tenido un crecimiento estable año tras año debido a que hemos asignado un gerente regional, ingenieros de ventas, servicio al cliente y estamos reforzando el equipo de **GE Security** en el país. La gente se está dando cuenta que estamos invirtiendo en Argentina y en América Latina en general y gracias a eso hemos tenido una respuesta muy positiva. ☒