

"Nos abocamos a la constante perfección tecnológica"

- En un breve repaso, ¿cuál es la historia de Southwest?

- Desde que se introdujeron al mercado los primeros sensores de microondas, en 1971, **Southwest Microwave** se dedicó al desarrollo de la más completa línea de sensores para protección perimetral, siendo líder mundial en su rubro. Con más de 35 años en el mercado global, es la compañía de mayor experiencia en este tipo de tecnología y la que mayores variantes ofrece a la hora de elegir un sistema de detección de intrusión temprana.

- ¿Cuáles son sus principales líneas de productos?

- La empresa ofrece enlaces de microonda, sensores relocalizables, sensores infrarrojos para exterior, sistemas de detección para cercos perimetrales y sistemas de control y monitoreo de alarmas. En cuanto a los productos específicamente relacionados con la detección perimetral, ofrece soluciones de sensores infrarrojos activos o pasivos, cables sensores de detección puntual, cable para montaje en cercas y cable enterrado, entre otras variantes.

- ¿Ofrecen desarrollos especiales o solo se trata de soluciones estandarizadas?

- Generalmente los desarrollos están estandarizados aunque eso no quita que contemplemos algún tipo de solución específica. En muchos casos, por ejemplo, se aseguran sitios residenciales que si bien superan en extensión al promedio, son mucho más acotados que una planta fabril. Para ellos hay que hacer un plan específico.



Desarrolladores de tecnología para detección perimetral, Southwest está presente en más de 70 países con más de 40 mil equipos instalados. Sergio Rivera, Gerente de Ventas para Latinoamérica de la marca, estuvo en Buenos Aires como integrante del Road show de Crockett Int. y habló con este medio acerca del mercado de la seguridad y la importancia de integración de sistemas.

También existen aplicaciones móviles y portátiles para bancos o aeronaves, pero son aplicaciones muy específicas y siempre el desarrollo es únicamente para esa aplicación puntual, lo cual no quita que pueda ser adaptado a una necesidad similar.

- ¿Qué posición ocupa la empresa hoy en el mercado?

- Actualmente más de cuarenta mil sistemas de **Southwest Microwave** se encuentran instalados en 70 países de todo el mundo. La gran experiencia y capacidad de los técnicos e ingenieros de la empresa posibilitan que podamos brindar un servicio de excelencia, obteniendo el máximo rendimiento y seguridad con una relación costo beneficio siempre conveniente. El plantel de especialistas que tiene la empresa, además, brinda un constante soporte técnico y servicios pos venta para cualquiera de los equipos instalados independientemente de su antigüedad.

- ¿Cuáles son sus principales mercados y como llegan hasta ellos?

- **Southwest** no trabaja nunca con el cliente final sino que sus productos se distribuyen en todo el mundo a través de una serie de integradores, a los cuales capacita-

mos constantemente. En cuanto a los mercados específicos, principalmente son sitios donde la seguridad perimetral es un punto crítico, como cárceles o correccionales, instituciones militares y gubernamentales, plantas eléctricas, minería, etc.

- ¿En qué mercados se encuentran comercialmente más afianzados?

- A través de los años, y por ser la fábrica originaria de allí (Arizona), hemos logrado una gran porción del mercado norteamericano. Luego de los hechos del 11 de septiembre, el negocio de la seguridad se incrementó de manera casi explosiva y la detección perimetral sumó nuevos nichos de ese mercado. Si bien estamos presentes en todo el mundo, Europa es nuestra segunda plaza comercial más importante, quedando los mercados latinoamericanos y asiáticos en el último escalón, ya que el incremento del consumo de seguridad comenzó hace relativamente un corto tiempo.

- ¿Qué conocimientos tienen de los mercados latinos?

- El mercado Latinoamericano lo estamos atendiendo desde hace muchos años, aunque ha sufrido muchos cambios en los últimos tiempos. La demanda de equipos ha variado y se incrementó de manera notoria. La mayoría de las empresas grandes están buscando tener un plan de seguridad integral e incluyen obviamente la seguridad perimetral. En Argentina, especialmente, se ha disparado en los últimos años gracias al mercado que ofrecen los

countries y barrios cerrados, lo cual no ofreció la posibilidad de incrementar nuestra presencia, ofreciendo nuestros productos y soluciones.

- ¿Cuál es el límite tecnológico?

- Aunque en los últimos años la tecnología creció muchísimo, siempre hay posibilidades de seguir incorporando nuevos conceptos en materia de seguridad perimetral. Hace algunos años los sistemas de seguridad en general no ofrecían muchas garantías pero en la actualidad se ha logrado una minimización tal de las falsas alarmas que se convierten en sistemas altamente confiables. Y en la medida que pueda seguir incorporándose nuevas y mejores tecnologías para la detección, mayor protección brindarán los equipos instalados.

- ¿La detección perimetral es una tecnología integrable con las preexistentes?

- Todas las tecnologías pueden integrarse perfectamente y es altamente recomendable lograr la integración de todos los sistemas. La detección temprana es una de las piezas fundamentales en la prevención y si se integra, por ejemplo, con un sistema de CCTV o una central de alarmas, los beneficios para el usuario serán aún mayores. ☒