

Una empresa de seguridad y protección



Ingeniería Eléctrica dialogó con Power System Argentina, dedicada a la protección y la seguridad

Power System Argentina
www.powersa.com.ar

Power System Argentina es una empresa que desde hace más de 25 años se dedica a la venta, instalación, servicio y mantenimiento de sistemas ininterrumpibles de energía, más conocidos como "UPS"; asimismo, de infraestructura para las áreas de tecnología de la información (TI) y rectificadores industriales de alta prestación, llevando a cabo el servicio de auditoría y revisión de centros de datos, también el relevamiento de la instalación eléctrica. Su labor la llevó a atender las necesidades de diversos tipos de industria, y entre sus clientes se encuentran organizaciones de renombre como el *Banco Patagonia*, *Peugeot*, el *Hospital Italiano* o *Ledesma*, entre tantas otras.

La experiencia acumulada tras años de prestaciones exitosas la alentó a tomar nuevos desafíos, siempre vinculados con la protección y la seguridad. Trabaja para abrir nuevas unidades de negocios: por un lado, seguridad electrónica, ya en marcha, y más adelante, energías alternativas. Para



conocer a fondo a la empresa y sus servicios, *Ingeniería Eléctrica* dialogó con Marco Novelli, a cargo de las áreas de ventas y marketing, y Fabián Rodríguez, el presidente.

"La empresa nació y se desarrolló en el mercado de provisión de potencia, o sea, UPS. Hace un año se incorporaron otras líneas de producto también, relacionadas con infraestructura". Marco Novelli, a cargo de ventas y marketing.

¿Qué actividades desarrolla Power System Argentina?

Marco Novelli.— La empresa nació y se desarrolló en el mercado de provisión de potencia, o sea, UPS. Hace un año se incorporaron otras líneas de producto también, relacionadas con infraestructura.

Fabián Rodríguez.— En agosto tomé el mando, y la empresa comenzó a tomar otro rumbo. Queremos expandir la diversidad de productos, y abrir nuevas unidades de negocio específicas.

¿Cuáles son las nuevas unidades de negocio en las que incursionará la empresa?

Fabián Rodríguez.— Ya tenemos un canal para atender estrictamente seguridad electrónica. Es un mercado que conozco muy bien y, además, incursionar en el mercado de la seguridad electrónica genera también clientes para UPS.

Marco Novelli.— Otra unidad es la de energías alternativas, un tema muy relacionado con lo que la empresa venía haciendo: UPS. De hecho las fábricas que normalmente desarrollan equipos de UPS, también

fabrican convertidores de frecuencia para el aprovechamiento de la energía solar.

Fabián Rodríguez.— Ese va a ser un desafío porque la atención comercial no es la misma. En seguridad o en energías alternativas se trabaja más por proyecto, y quizá necesitamos un canal de comercialización específico.

¿Esto implica diversificar la cartera de clientes y de áreas industriales que la empresa atiende normalmente?

Fabián Rodríguez.— El destinatario muchas veces es el mismo; una empresa que implementa seguridad perimetral, normalmente tiene equipamiento para proteger con UPS. De hecho, el mismo equipamiento de seguridad perimetral conviene protegerlo con UPS.
Marco Novelli.— Queremos que nuestras nuevas unidades puedan atender más necesidades de nuestros clientes.

¿Cuáles son los canales de comercialización?

Marco Novelli.— Estamos trabajando con el canal distribuidor. Con distintos canales, según la necesidad específica.

Fabián Rodríguez.— Queremos ir ocupando nichos de mercado con distribuidores que conozcan bien cada nicho. En el rubro UPS, la empresa tradicionalmente trabajaba con el mercado de TI, y tenemos un distribuidor especializado en eso. Ya comenzamos con la unidad de seguridad, y seguiremos más adelante con electromedicina. El objetivo es tener representantes para cada sector para cada unidad nueva de negocio.

Marco Novelli.— Dejamos la venta directa para casos especiales solamente. Queremos trabajar con el canal distribuidor y por eso implementamos medidas para protegerlo. Solamente atendemos directamente a clientes finales cuando requieren un servicio que no pueden obtener del canal.

¿Se refieren a los servicios de pre- y posventa?

Fabián Rodríguez.— Ahí sí es donde la empresa trabaja directamente con el cliente final, en

especificaciones de pliegos, por ejemplo. A la hora de diseñar una instalación, nuestra empresa brinda el asesoramiento. Es un trabajo que desarrollamos desde siempre, damos ese respaldo. Con ese mismo servicio contarán nuestras nuevas unidades de negocios.
Marco Novelli.— Los clientes valoran la experiencia que tiene Power System Argentina después de tantos años, y nos buscan para algún proyecto. Así es que especificamos máquinas, damos servicio de mantenimiento, correctivo y demás.

“Ya tenemos un canal para atender estrictamente seguridad electrónica. Es un mercado que conozco muy bien”. Fabián Rodríguez, presidente.

Las nuevas líneas: seguridad electrónica

Tal como quedó asentado en la entrevista, Power System Argentina amplía su cartera de productos con más opciones de seguridad y protección. Una de las nuevas unidades de negocio ya está en marcha, orientada a seguridad electrónica. Ofrece tres





marcas de calidad reconocida y garantizada por la propia compañía, y con esa cartera diversificada de productos, cubre una amplia gama de necesidades de protección:

Optex, sensores infrarrojos

Power System ofrece en el país la línea de gama alta de sensores infrarrojos de *Optex*, microondas que se usan normalmente en sistemas de seguridad. Se trata de sensores láser que cubren con absoluta precisión hasta sesenta metros de distancia, pensados especialmente para cubrir las necesidades de seguridad y protección de lugares críticos como cárceles, shelters, centros de datos, y demás ambientes industriales donde la exigencia de precisión y robustez es mayor.

Spotter RF, radares

La segunda línea de protección es la orientada a los radares, y para eso, otra marca también disponible en el país por la gestión de Power System es *Spotter*, de calidad reconocida en el rubro.

“Muchas veces, cerca de las instalaciones de las empresas hay grandes descampados, y para evitar intrusiones se requiere algún tipo de seguridad”,

explicó Fabián Rodríguez. La opción para esos casos específicos son los radares. Estos en particular se pueden utilizar incluso donde hay espejos de agua. “Es muy difícil proteger un acceso con espejo de agua”, explicitó Fabián, demostrando su conocimiento en el área.

La experiencia acumulada [...] la alentó a tomar nuevos desafíos [...]. Trabaja para abrir nuevas unidades de negocios: por un lado, seguridad electrónica, ya en marcha, y más adelante, energías alternativas.

Fiber SenSys, protección perimetral

La tercera y última línea se refiere a la protección perimetral. En este caso, la empresa trabaja con la empresa *Fiber SenSys*, y ofrece en el mercado sistemas de protección para alambrados. “Si bien estéticamente es parecido a los existentes, a los microfónicos, en realidad no tiene nada que ver, porque el principio de detección es por fibra óptica, mucho más preciso”, aclaró Fabián. “Estamos hablando de precisión de 99 por ciento contra el sesenta u ochenta en el mejor de los casos”, agregó luego.

¿Cómo quieren que el mercado reconozca a la empresa?

Fabián Rodríguez.— Nuestra empresa pone un foco especial en la calidad, y la exigimos en los productos que comercializamos. Ponemos el foco ahí, va con los lineamientos de la empresa.

Fabián Rodríguez.— El concepto de Power System de hoy es la seguridad, tanto en energía como en electrónica. Ahí es donde se vinculan todos nuestros productos. ■