

Con más años de trayectoria en el área de las comunicaciones que en el de la seguridad electrónica en nuestro país, Telkus Security, grupo multinacional, apuesta a afianzarse y crecer en ambas ramas de su negocio.

## "Estamos en un mercado abierto y competitivo"

### - ¿Qué es Telkus?

**Augusto Gueventter:** Telkus es un grupo multinacional dedicado a las comunicaciones, informática y especialmente al desarrollo, estudio y aplicación de nuevas tecnologías. La empresa se encuentra en Miami, Madrid, Buenos Aires y Uruguay y en cada país cuenta con profesionales de primera línea con más de 20 años de experiencia en la materia.

**Silvia Petri:** Por mi parte hace un año que me integré a la empresa, después de trabajar mucho tiempo en el mercado europeo, con la idea de incorporar a Telkus productos y soluciones en el campo de la seguridad electrónica.

### - ¿Cuál es la propuesta de la empresa para sus clientes?

**Augusto Gueventter:** Creemos en el servicio personalizado y en la atención y solución de problemas de cada cliente. Vendemos e instalamos soluciones. Estamos convencidos que la dinámica del mercado de las comunicaciones requiere de un trato diferente para cada cliente y que las soluciones masivas auto instalables y despersonalizadas acaban fracasando.

**Silvia Petri:** Desde el área de seguridad la propuesta es básicamente la misma: atención al cliente, capacitación, charlas y perfeccionamiento constante.

### - ¿A qué segmento consumidor apunta la empresa?

**Augusto Gueventter:** Los productos Telkus son ideales para empresas que requieran comunicaciones telefónicas y de fax con y entre sus sucursales en distintas ciudades o con el exterior. También brindamos soluciones en comunicación a locutorios y profesionales, comerciantes o instituciones que deseen mantener comunicaciones mucho más económicas y con excelente calidad.

**Silvia Petri:** En nuestro caso apuntamos a mostrarle a nuestros clientes las nuevas posibilidades que ofrece el mercado. Por suerte nos encontramos en un mercado muy receptivo y abierto a nuevas tecnologías como la de Bandit, por ejemplo, un producto casi desconocido en esta parte del mundo pero que en su concepto de seguridad activa está despertando interés en nuestros clientes.

### - ¿Cómo influyó internet en el avance de las comunicaciones?

**Augusto Gueventter:** El avance de Internet llevó a desarrollar nuevas formas de comunicación, originando la telefonía IP, que permite usar los canales de internet para la transmisión de voz. Por otra parte, las nuevas técnicas de hardware y software aplicadas obtienen una calidad de voz igual o superior a la telefonía fija o móvil de cualquier sitio. En los '80, por ejemplo, la aparición de los microordenadores y la computadora personal revolucionaron el mundo informático: con equipos cien veces más pequeños en tamaño se contaba con la misma capacidad que un gran ordenador ya más bajo costo. Tantas ventajas eran difíciles de creer y muchas empresas tardaron años en incorporarse a las nuevas técnicas. Hoy estamos frente a un acontecimiento

similar: pequeños equipos de bajísimo costo permiten comunicaciones telefónicas con la misma seguridad y calidad para los cuales las grandes compañías telefónicas invirtieron millones.

### - ¿Qué sucede en el área de la seguridad electrónica?

**Silvia Petri:** Apostamos al mercado argentino con un producto como Bandit. Vimos un mercado potencial muy grande, que se estaba abriendo bastante y al que, en un primer momento, creímos que nos iba a costar ingresar. Sin embargo tuvimos buena respuesta por parte de la gente. Además contamos con el apoyo incondicional de los fabricantes de Bandit -empresa de Bélgica-, que tenían ganas de incursionar en el mercado latino y confiaron en nosotros como su canal de distribución exclusivo en Argentina.

### - La división seguridad de Telkus es la más nueva de la empresa ¿Qué mercado encontraron?

**Silvia Petri:** Es un mercado que está abierto a nuevas tecnologías, a nuevas propuestas. Noté que es un mercado que se apoya en cuatro o cinco proveedores que venden más o menos lo mismo y estamos convencidos que el cliente espera nuevas propuestas, un poco a lo que apuntamos como empresa. Por ejemplo, apostamos a comercializar un domo de alta velocidad para grabación digital comparable en prestaciones con algunos de marca reconocida pero que por marketing y renombre te cobran un 30% más. La propuesta fue incorporar marcas como Dynacolor, Bandit y Quaddrix y realmente nos está yendo bien. Si bien en un principio costó

un poco, con cursos, capacitación y charlas logramos acercar información de nuestros productos y lograr que la gente se acerque a nuestras propuestas y soluciones.

### - ¿Qué balance hace de su primer año en el área de la seguridad electrónica?

**Silvia Petri:** Estamos cumpliendo nuestros objetivos. Una de las metas más inmediatas es potenciar la comercialización del Bandit, dándolo a conocer de manera más efectiva. Potenciarlo desde el punto de vista de explicarle al cliente qué es un sistema de seguridad activo, un sistema que no avisa que te van a robar sino que evita el robo. Por sus características es el único en su estilo en el país y cuesta un poco insertarlo en el mercado, básicamente porque hasta que uno no lo ve funcionando no entiende muy bien de qué se trata.

### - ¿Cuáles son los proyectos de la empresa?

**Silvia Petri:** Continuamente buscamos nuevas opciones. Todavía estamos en la etapa de decisiones, pero la idea es incorporar nuevos equipos y soluciones para nuestros clientes. Buscamos satisfacer determinadas necesidades que hoy en el mercado argentino no están contempladas. Un claro ejemplo es Bandit: una marca prácticamente desconocida en Argentina pero de probada calidad con una prestación hasta el momento no cubierta por las grandes empresas. ☒



Silvia Petri de  
Telkus Security