



duarte.pedro@samsung.com

Pedro Duarte



Techwin es en la actualidad la división de Samsung dedicada exclusivamente al desarrollo y fabricación de productos profesionales para CCTV, luego de un complejo proceso de fusión. Contamos en esta nota, a través de las palabras de uno de los referentes de la empresa, cómo se llevó a cabo este proceso y adelantamos lo que propondrá la marca.

Creada en 1977 como una división de Samsung, **Samsung Techwin** se dedicó desde sus inicios al desarrollo de tecnología para seguridad aplicada a las áreas profesionales e industriales. Con bases en distintos puntos del globo, se ocupa desde entonces de ofrecer al mercado productos de avanzada para el segmento del CCTV. Originalmente asociada a *Samsung Electronics*, hoy la división Techwin responde a un gerenciamiento común pero mantiene su autonomía como compañía, ideando y proponiendo constantemente soluciones, especialmente para la videovigilancia.

Pedro Duarte, VP Sales&Business Development para nuestro continente, explica de esta manera los orígenes y fundamentos de *Samsung Techwin*: "Siempre existieron dos fracciones de Samsung, desde los años '70. Hubo una división que fabricaba ya grabadoras para el área de seguridad, que evolucionaron luego en las time lapse, uno de los productos más populares y que fue luego fabricado por otras empresas. Se creó entonces, dentro de la división Electronics un área dirigida al CCTV. Coexistía también con Techwin, que se dedicaba a productos aplicados a otras esferas como el área industrial militar. ¿Estos qué significó? Que bajo una misma marca y un mismo logo, dos divisiones se dedicaban a lo mismo"

Samsung Electronics, si bien tenía su área destinada al CCTV desarrollaba y producía productos para el consumo masivo, a la inversa de lo que sucedía con su "hermana" *Techwin*.

"Hace tres años el consejo administrativo de la empresa –explica Duarte– decidió una acción que unificó las divisiones, aunque suene contradictorio: mientras *Techwin* había desarrollado, por ejemplo, la cámara digital para aplicaciones militares y luego se tornó de consumo masivo, *Electronics* hacía productos también para CCTV. Entonces, teníamos una división con

artículos de consumo más algo de CCTV (*Electronics*) y otra de CCTV profesional con algunos artículos de consumo masivo (*Techwin*)".

Al contrario del modelo de fusiones de otros continentes, la gerencia de Samsung transformó sus divisiones en unidades de negocios únicas: fusionó el área de CCTV de *Electronics* con la de *Techwin* y la de productos de consumo de la segunda pasó al área de *Electronics*.

"Con esto lo que se logró fue tener dos empresas perfectamente diferenciadas, bajo una misma marca y, lo más importante, sin afectar al personal ya que cada uno pasó a depender de su área correspondiente", relata Duarte acerca de lo compleja que resultó esa diferenciación.

"No tenía mucho sentido tener bajo un mismo logo dos empresas que hicieran los mismo, por eso se decidió que Techwin fuera la división de Samsung dedicada al desarrollo de productos para el segmento profesional del CCTV mientras que Electronics se ocupara de todas aquellas tecnologías relacionadas con el consumo masivo"

- ¿Es frecuente que un desarrollo específico se transforme luego en algo de consumo masivo?

- Normalmente lo que sucede es que cuando un desarrollo específico muestra muchas mejoras por sobre lo existente, después se adapta para el consumo masivo. Sucede en toda industria, no solo cuando se trata de seguridad. Motores y tecnologías que se prueban, por ejemplo,

en autos de fórmula 1 luego son llevados a los coches que salen a la venta y no es raro que eso suceda. Lo mismo pasará, por ejemplo, con los productos de CCTV de nuestra empresa: ya está diseñada una línea para uso residencial de este sistema que seguramente comenzará a ser comercializada el año próximo. Es un kit de cámaras que se conecta a una PC y ya está funcionando. No tendrá las prestaciones o definición de una cámara profesional, pero sí será suficiente para poder controlar una residencia o pequeño comercio.

- ¿Cómo manejan sus representaciones?

- *Samsung Techwin* es una empresa coreana, con base en Seúl y que tiene centrales en distintas partes del mundo, dedicadas a cuidar de mercados específicos. La de Norte América, por ejemplo, que se ocupa de todo el continente, con dos subdivisiones, una para Estados Unidos y Canadá y otra para que abarca desde México hacia el sur del continente; otra base está instalada en Europa, que cuida de esos mercados más el norte de África; su cuartel general de Seúl se ocupa de Corea, Asia y Oriente Medio mientras que hay una específicamente en China.

- ¿Cómo ven la actualidad tecnológica del CCTV?

- En realidad el área de la seguridad está en plena transición entre lo analógico y lo digital. A todos les gustaría tener equipos IP pero ya tienen sistemas analógicos y ese paso puede llegar a tornarse complicado, principalmente por los costos. Su implementación tampoco es tan sencilla, ya que no solo se necesita el equipo adecuado sino el personal idóneo para poner en marcha esa solución. Lo analógico hoy sigue siendo dominante en el mercado, pero el IP para nuevas instalaciones es la salida. Eso demanda una inversión creativa del fabricante, que debe mirar siempre en perspectiva la evolución del mercado. ■