

# Microglobal suma Pelco a su oferta

Entrevista a José San Román, Product manager de Microglobal Argentina S.A.

*El distribuidor, especialista en redes y comunicaciones, comienza a desarrollar su unidad de negocios especializada en videovigilancia. Para ello se alía a una marca de renombre como Pelco, de sólida trayectoria y presencia en el mercado argentino.*



**MICROGLOBAL  
ARGENTINA S.A.**

+54 11 4370-2100

info@microglobal.com.ar

www.microglobal.com.ar

/Microglobal

@vinculoMG



José San Román

Desde su establecimiento en el país en 1993, Microglobal desarrolla su estrategia de valor agregado, tanto para su canal de clientes como para las marcas de productos que distribuye para los diferentes segmentos de mercado, entre los que se incluyen informática, comunicación, storage y, desde hace unos meses, videovigilancia.

“Como mayorista de informática, la empresa tiene un prestigio ganado en cuanto al respeto por el cliente que no es menor y está avalada por su trayectoria. Microglobal es una empresa íntegramente de capitales nacionales. Se caracteriza por un manejo muy prolijo y respetuoso de los negocios de sus canales de distribución. Cada uno de los que trabajamos en las distintas áreas, compartimos esa filosofía, que nos ayuda a seguir posicionándonos como un referente en soluciones integrales”, expresó José San Román, Product manager de la compañía.

El crecimiento de Microglobal está acompañado de una oferta de productos de más de veinte marcas de reconocimiento mundial, portfolio al que suman a Pelco, uno de los referentes en el desarrollo de tecnología y cámaras de videovigilancia.

“Estamos haciendo nuestra primera experiencia en el rubro de seguridad,

específicamente en el segmento de la videovigilancia, a través de un convenio de representación firmado con Pelco, hoy parte del grupo Schneider Electric. La empresa se tomó un tiempo para buscar representaciones y evaluar cuál era la indicada para acompañar en el país, eligiendo como socio de negocios a Pelco, con todo lo que la marca representa en el mercado”, expresó San Román respecto de la nueva marca.

**- ¿Cuál es el aporte de Microglobal a sus clientes con esta incorporación?**

- Nuestro concepto de solución integral es poder ayudar al cliente a que, desde Microglobal, se vaya con una solución completa, para lo cual, entendíamos, nos faltaba un segmento. Hoy, gracias a nuestra alianza con Pelco, podremos ofrecer todo el abanico que conforman la solución de videovigilancia: ya teníamos una oferta de primera línea en conectividad, storage y gestión de datos (imágenes) por medio de servidores. Sumando ahora las cámaras cerramos ese concepto. Nuestro compromiso es brindarle al cliente soluciones y servicios del mercado IT para que puedan implementar en los diferentes mercados verticales. Con Pelco tenemos la ventaja, frente a otras marcas, de contar con servicio técnico

en el país, lo que les da la tranquilidad a los usuarios que en caso de vandalismo, recibirán una rápida atención y resolución del daño que haya sufrido el producto.

**- Pelco siempre fue considerada una marca de alta gama, ¿cuál es la estrategia para posicionarla en otros segmentos del mercado?**

- Es cierto que muchos de los productos de la marca están pensados para proyectos en los que los estándares son muy altos. Hoy, Pelco cuenta con una línea de productos que cumplen con los requisitos de gama entry level, pensada más para el segmento comercial, un segmento que mira el precio pero también la calidad del sistema que va a instalar. Para dar a conocer esas posibilidades, estamos proyectando una serie de capacitaciones mediante las cuales vamos a mostrar las líneas de productos de la marca, dando un panorama de las implementaciones y segmentos para los que son adecuadas cada cámara, así como su configuración. También estamos armando un calendario de capacitación para certificar a canales, tanto para instaladores como integradores, que estarán a cargo directamente de ingenieros de la marca.

- ¿Fijaron metas comerciales o la idea es reposicionar a Pelco en el mercado?

- Lo mejor que tiene Pelco es el reconocimiento que tiene en el mercado por la calidad de sus productos. Nosotros aportaremos la disponibilidad de productos para que los partner puedan resolver la implementación de sus proyectos en tiempo y forma, por esta razón, hicimos una gran inversión en stock. Hoy las condiciones cambiaron y la normalización en la importación de productos, que se realiza a través de la propia compañía, hace que todos sus modelos están nuevamente disponibles en el país. Aunque el ingreso al país de productos económicos de marcas de inferior calidad puede afectar negativamente a los objetivos comerciales que nos hemos propuesto, somos optimistas en que el mercado va a crecer en búsqueda de productos de calidad. Apostamos muy fuerte al crecimiento de Pelco en el mercado porque tenemos productos de calidad y a un precio altamente competitivo.

#### CONVERGENCIA DE SOLUCIONES

El advenimiento de la tecnología IP y su incorporación a los sistemas de videovigilancia llevó, casi de manera obligada, a que industrias que corrían de manera paralela comenzaran a torcer el rumbo y converger en un camino único. Así, aquellas empresas dedicadas a la conectividad y con amplios conocimientos en redes de datos comenzaron a ver que tenían gran parte del conocimiento sobre lo que estaba comenzando a imponerse en el mercado del CCTV: las cámaras conectadas a una red Ethernet. Desde el otro lado, quienes poseían sólidos conocimientos en instalación y puesta en marcha de sistemas que involucraban cámaras de seguridad, vieron que el mundo IP se imponía, cada vez con mayor celeridad, al mundo analógico.

Cada industria, entonces, necesitaban los conocimientos que la otra tenía para seguir creciendo en un mercado cada vez más profesional y demandante.

“En el caso de Microglobal, vimos que el instalador o integrador debía buscar las soluciones en dos mercados diferentes: en el de seguridad las cámaras y en el de informática lo referido a la conectividad y el almacenamiento. Hoy eso está cambiando y se está dando una convergencia que potencia las posibilidades de compañías como la nuestra, afianzada y con amplios conocimientos en el mundo de las redes, la conectividad y el storage que puede sumar, a través de una alianza estratégica, el producto y conocimiento que



completa la oferta”, explicó José San Román.

“Hoy el segmento de almacenamiento crece a pasos agigantados y sobre los sistemas de videovigilancia ya no se discute si son analógicos o IP. Por cuestiones como accesibilidad, supervisión de imágenes y otras variables, el IP gana cada vez más terreno y requiere de soluciones asociadas, que solo empresas de sólida conformación y conocimientos pueden brindar”, concluyó.

- ¿Esto implica cambios en las compañías?

- Aquellos que vienen del mundo analógico hoy necesitan migrar de tecnología y eso implica comenzar a tomar conocimiento de redes, de conectividad, de storage. En nuestro caso tenemos clientes de la industria de la seguridad, entre ellos grandes distribuidores de cámaras, a los que asesoramos y capacitamos periódicamente en la configuración de los distintos productos. No creo que vaya a dejar de existir la solución analógica en el corto plazo, ya que algunas implementaciones existentes ofrecen resultados probados, pero sí creo que cada vez más irán integrándose al entorno IP.

- El sector IT y el de la seguridad, entonces, ya están plenamente asociados.

- No hay manera de pensar en la disociación de los dos mundos, hoy se necesitan uno al otro. A medida que aumenta la capacidad de las redes, au-

mentan las prestaciones de las cámaras. Por ejemplo, hablando de Pelco, tenemos cámaras de dos megapíxeles con un tráfico de información de 30 a 40 megas, lo cual sin una red que lo soporte sería imposible. Y al revés, si no crece la aplicación, si no crece la prestación de la cámara tampoco crece la infraestructura. Como decía, hoy son dos mundos convergentes y es difícil pensar en que tomen caminos distintos.

- ¿Que ventajas tendrán los partner de Pelco al trabajar con Microglobal?

- Como decía al principio, en Microglobal les ofrecemos una solución completa para sus proyectos, lo cual incluye disponibilidad de productos, una rápida respuesta a sus requerimientos y soporte técnico profesional con sólidos conocimientos en seguridad, redes de datos y conectividad. También ayudamos a nuestros canales a realizar actividades de generación de demanda. Ya comenzamos a andar ese camino y pese al corto tiempo que lleva nuestra alianza con Pelco, estamos comenzando a recoger los frutos de lo sembrado el año pasado. ■

#### UNIDADES DE NEGOCIOS

- Videovigilancia.
- Conectividad.
- Informática.
- Telefonía.
- Redes.
- Servers y storage.