

## "Confiamos plenamente en el desarrollo de este mercado"

### - ¿Cuáles son las bases de LPL Development?

- **LPL Development** es una compañía de investigación y desarrollo enfocada en el mercado de la seguridad. Sus principales desarrollos están dirigidos a complementar equipos y sistemas de control de seguridad así como brindar soluciones inalámbricas y de automatización. Desde sus inicios, en 2003, ha desarrollado soluciones en el segmento de seguridad electrónica como comunicadores de alarma y verificadores de video, entre otros. Presidida por el *Ing. José Palacios*, la mayoría de sus directivos, entre los que me incluyo, somos ex empleados de *Honeywell*, trabajamos muchos años allí y en mi caso me formé profesionalmente con los sistemas de alarmas.

### - ¿Cuáles fueron las razones por las que se abocaron a la investigación y desarrollo de nuevas formas de comunicación?

- Hace unos años, el *Ing. Palacios* me habló de una tecnología llamada GSM/GPRS, por entonces casi desconocida y en plena etapa de exploración y desarrollo. El fue quien aseguró que el futuro de las alarmas no estaba en las líneas telefónicas para el envío de eventos porque esa era una vía muy riesgosa. "Es fácil cortar la línea o tener picos de voltaje. Además, en América Latina las líneas telefónicas no son

nos entregó los protocolos de sus paneles y con esos protocolos desarrollamos interfases de comunicación para enviar información a la central de monitoreo y además podemos controlar un panel de alarmas. Nosotros desarrollamos la tecnología y fabricamos, por lo que entregamos un producto final que es complementario a un panel de alarmas.

### - ¿Qué futuro ven en el mercado GPRS?

- GPRS y sus tecnologías está en plena expansión y tiene un enorme potencial a futuro: desde una alarma se pueden controlar luces, riego o tener telemetría... Eso a corto plazo es realidad y todo a través de tecnología GPRS. Hoy somos una de las empresas cuyos productos transmiten por GPRS y ya nuestros ingenieros en México están desarrollando nuevos productos para aprovechar las posibilidades de la red.

### - ¿Qué visión tienen del mercado argentino?

- El mercado argentino, por su tamaño, es muy importante, se ve el crecimiento de la economía. Se trata de un mercado de buen poder adquisitivo y aunque no es el más grande, está entre los principales de América Latina. También hay que tener en cuenta que es un mercado muy particular, muy complicado, ya que tiene sus propios fabricantes. Creemos que es un mercado competitivo y al cual accedemos en la



*De paso por nuestro país, John del Río, Director Internacional de Ventas de LPL Development, anunció la llegada de la empresa a nuestro mercado, en el que quieren instalarse como una alternativa válida a la hora de elegir plataformas de comunicación. Las ventajas de la tecnología GPRS y las posibilidades de desarrollo en nuestro país fueron algunos puntos de la charla.*

muy confiables, por lo que tenemos que buscar una alternativa mejor", aseguró.

### - ¿Qué cambió desde entonces?

- En la actualidad los controles de accesos y los sistemas de video son digitales y ofrecen infinitas posibilidades pero las alarmas, en su mayoría, siguen transmitiendo con tecnología de hace 30 años, por línea telefónica y llegamos a un punto en que eso tiene que cambiar. En algún momento hubo algún respaldo analógico pero como ya se sabe en la comunidad de comunicaciones, esa tecnología dejará de utilizarse muy pronto (se calcula que en febrero del próximo año), por lo que se hace urgente entrar en las comunicaciones digitales.

### - ¿Cuál es la ventaja de la transmisión GPRS?

- GPRS es una porción de GSM, por la que se transmiten datos. Las alarmas transmiten pequeños paquetes de datos y como GPRS no es un ancho de banda muy grande, es más que suficiente para una alarma que envía alrededor de 45 bytes. Con un mega, entonces, se pueden enviar mil eventos de alarma. Hemos visto que en Argentina las tarifas son muy accesibles, se puede acceder a un muy buen servicio y que brinda mucho mayor seguridad, ya no hay cables que cortar y no existe riesgo de que la comunicación sea violada.

### - ¿Qué relación mantienen con Honeywell?

- Por nuestro conocimiento de la tecnología, Honeywell

medida que nuestras propuestas y soluciones al cliente aumenten. También nos resulta un mercado atractivo por tratarse de una buena plataforma de lanzamiento para países del resto del continente.

### - ¿Cuáles serán sus canales de comercialización?

- La idea de **LPL** no es crear una estructura de empresa en cada país en el que estemos presentes sino que queremos manejarnos con socios locales, que son quienes mejor conocen en el mercado. De hecho en Argentina nos aliamos a *SF Technology* y a través de ellos vamos a ofrecer nuestros productos y capacitación. El mayor miedo de la gente a la tecnología es el adquirir algo que no conoce bien. Pero desde el momento en que se le ofrezca ese conocimiento, esa tecnología se va a transformar en una opción válida. Ese conocimiento y la capacitación los brindaremos a través de nuestro distribuidor local. La idea central es aliamos con distribuidores locales para a través de ellos realizar campañas de marketing y publicidad y darle al cliente la opción de conocernos y conocer nuestros productos.

### - ¿Qué expectativas tienen en nuestro mercado?

- De ninguna manera pretendemos ser los únicos presentes con esta tecnología pero sí queremos ser una alternativa válida a la hora de elegir un proveedor de plataformas de comunicación. Nuestras expectativas son excelentes y creo que este puede ser uno de los grandes mercados de América, junto con México y Brasil. ☒