

El negocio y las formas de realizarlo cambiaron. El avance de la tecnología provocó profundos cambios en la concepción de seguridad y hoy pasa a ser una cuestión más cultural y preventiva que meramente de defensa y represión. De eso se trata la "nueva" Movatec: de reinventarse respetando códigos, clientes y sumando servicios. Y sobre todo pensando.

Una nueva concepción, la misma esencia

El concepto de seguridad, básicamente, sigue siendo el mismo aunque, en los últimos tiempos, cambió la manera de ofrecerla y brindarla. Hasta no hace demasiado tiempo, "distribuir" seguridad era solo eso: distribuir productos electrónicos específicamente relacionados con la protección de vidas y bienes. Poco más tarde, el desembarco de las empresas de monitoreo le ofreció al negocio otro enfoque y abrió un nuevo panorama.

"Con el advenimiento de la crisis económica -recuerda Venialgo Acevedo, titular de Movatec- la distribución cayó de manera estrepitosa, había que buscar variantes para mantenerse y esa variante fue el proyecto tecnológico que muchas empresas encaramos".

"Hoy, así como el negocio de la seguridad cambió, el concepto mismo de la palabra se transformó. Hoy está apareciendo la seguridad ya no como un elemento únicamente defensivo sino como un elemento más relacionado con la prevención y que tiene que ver con lo cultural, con la evolución tanto a nivel social como tecnológico, con la aparición de nuevas soluciones, por ejemplo, Internet.", explica Acevedo al respecto.

- ¿La tendencia actual implica, entonces, servicios a través de comunicaciones más avanzadas?

- La gran diversidad de soluciones web y la transmisión de datos por redes fue casi el motivo excluyente de las últimas grandes ferias de seguridad realizadas. Los avances en las comunicaciones y la tecnología en sí, sin embargo, van más allá y la tendencia indica que, en el monitoreo de alarmas, por ejemplo, el clásico panel de alarmas es un elemento que en el futuro será prescindible gracias a la posibilidad de la transmisión de eventos, directamente desde un sensor conectado a la red IP o de su transformación dentro de una placa GSM.

- ¿Cuál es el grado de confiabilidad de las comunicaciones?

- Las transmisiones y el sistema de redes hoy son confiables. La cuestión es que a veces nos resistimos al uso e incorporación de las nuevas tecnologías. Las redes matrices, los carriers, los bancos, las web... hoy se puede decir que tienen una madurez aceptable. Faltan entre 3 y 5 años para que termine de llevarse a cabo el proceso de evangelización, por denominarlo de alguna manera. Se está dando un proceso similar al que pasamos cuando comenzó la historia del monitoreo.

El nombre de **Movatec** comenzó a escribirse en esa "historia del monitoreo" con el panel F200, el cual, según Venialgo Acevedo "falló en un 120%".

"Tuvimos la fortuna tecnológica de que eso sucediera, porque nos obligó a un aprendizaje muy fuerte pero a la vez nos

dio una gran sorpresa: la gente, los clientes, nos ayudaron a pensar la seguridad y su multiservicio. Es quizás la experiencia más profunda de mi vida: miles de cliente en red pensando juntos en permanente alianzas, nos ayudaron a construir la red y nos ayudan. Para esto debimos hacer cenizas varios de nuestros conceptos técnicos y ver que no era solo despachar con un margen por única vez. Fue una verdadera convergencia con los especialistas en seguridad. La seguridad era libertad; el cliente es verdaderamente libre, la confianza primaba entre todos. Redoblamos nuestros esfuerzos para lograr una solución adecuada.

- En esas circunstancias, ¿cómo se logró mantener al cliente?

- Aunque parezca carente de sentido, esa situación logró hacer converger dos polos: el humano de "Movatec viejo" y el "Celltech nuevo" y la implosión del carácter humano, que premio nuestra historia y nuestros esfuerzos. En ese casi sin sentido, gente de muchos años no toleró el "ceder el paso a". De hecho, en este proyecto del "nuevo Movatec", muchos que quedaron en el camino por el miedo al cambio o por abrazarse a lo conocido, no se animaron a abrir una nueva senda y prefirieron seguir por otro lado. En la actualidad, los que nos animamos a trazar un nuevo rumbo estamos siendo rápidamente recompensados por el

vértigo con el que está creciendo el negocio. Y no escatimamos en reinvertir en conocimientos para pensar lo que viene. En la actualidad el cliente final se siente tan inseguro como los recién nacidos. La seguridad de valores es lo que impera, la de la fe y la confianza. Esto es la nueva Movatec.

- En este contexto, ¿cuáles son las bases?

- Hubo un quiebre en determinada época económica de nuestro país que nos obligó a repensar las cosas y nos mostró que brindar servicios era la única manera de sobrevivir y hasta resurgir. Seguiremos importando sistemas electrónicos de otros países pero no como médula de la empresa sino como un valor agregado al sistema. El eje de **Movatec**, hoy, es brindar servicio al consumidor final. Esto no significa que vamos a descuidar al gremio, al que le vamos a seguir ofreciendo nuevos productos y mejores tecnologías, pero vamos a avanzar sobre el consumidor final. Este reinventarse o resurgir, si se quiere, debe ir acompañado de nuevas variantes, de mayores ofertas, poniendo en práctica todo lo aprendido y, fundamentalmente, devolviendo a los clientes la confianza "a crédito", si se quiere, otorgada en momentos en los que las cosas no fueron como debieran. Las bases de **Movatec** son las mismas: conocimiento acerca de la Seguridad para la vida. ☒



Entrevista al Dr. Venialgo Acevedo, titular de Movatec