



Cómo asegurar y proteger la energía

Polaris Energy Systems
www.upsolaris.com

Fabián Rodríguez es el presidente de *Power System Argentina*. Él mismo, accedió a conversar con *Ingeniería Eléctrica*, para dar cuenta de los servicios y soluciones que brinda la empresa que dirige, así como presentar los objetivos y prioridades.

La firma acumula más de veinticinco años de venta, instalación, servicio y mantenimiento de sistemas ininterrumpibles de energía (UPS, por sus siglas en inglés), y en el último tiempo ha sumado áreas de infraestructura en tecnología de la información (TI), energías renovables y seguridad electrónica, llevando a cabo el servicio de auditoría y revisión de centros de datos, también el relevamiento de las instalaciones eléctricas.

Entre los casos de éxito, se encuentran varios trabajos realizados para *Petrobras*, desde baterías hasta equipos trifásicos como los BP 20 kVA; también, otras marcas de renombre como *Banco Patagonia*, *Peugeot*, *Hospital Italiano* o *Ledesma*, entre tantas otras, lo cual da cuenta de la diversidad de industrias pasibles de ser atendidas por la empresa.

Protección y la seguridad son las dos premisas que resumen los servicios que ofrece *Power System*, dejemos que Fabián mismo cuente qué significa esto.

“Cada vez más gente toma conciencia de que el UPS es el reaseguro para la protección de los equipos y cargas críticas”.



La empresa cuenta con una vasta experiencia en la provisión de UPS, ¿cómo encuentra a ese mercado hoy en día?

El de UPS es un mercado en crecimiento constante, cada vez más gente toma conciencia de que el UPS es el reaseguro para la protección de los equipos y cargas críticas, y si bien hubo alguna desaceleración en los dos últimos años a nivel local, continúa en expansión y con mayores exigencias a nivel tecnología y calidad de productos, principalmente en los sectores de mercados verticales tales como salud, gas y petróleo, financiero etc.

¿Cuáles son las estrategias de la empresa para responder a ese mercado?

Desde hace algún tiempo, hemos puesto en marcha un plan cuya prioridad es el crecimiento a través de canales de distribución, dividiendo este en distribui-

dores "box movers" e integradores, los que nos brindan capilaridad y fuerza de venta adicional. Otra estrategia es la distribución geográfica de los llamados CAS (centro autorizado de servicios), que brinda la seguridad de estar protegido desde lo técnico y con la cercanía territorial con asistencia en tiempo mas reducido.

La empresa diversificó su gama de productos para atender nuevas unidades de negocio, ¿qué tipo de productos y servicios se incorporaron?

A la tradicional venta de equipos de protección de energía (UPS), se incorporaron productos como cableado estructurado, baterías y fibra óptica, entre los principales. Y en función de los nuevos productos, se abren nuevas áreas como la del cable UTP, para la parte de seguridad e instalación IT, telecomunicaciones y transmisión de datos.

"Se incorporaron productos como cableado estructurado, baterías y fibra óptica, entre los principales".

¿Cómo impactó esto en la organización de la empresa?

Estamos en plena capacitación de nuestro plantel de empleados, y luego con el crecimiento, tenemos la visión de la incorporación de personal especializado en las nuevas áreas en un futuro.

La empresa incursionó en el área de infraestructura IT, auditorías, energías renovables y seguridad electrónica, ¿cómo fue el desarrollo de esas áreas durante este año? ¿Puede destacar algún producto o servicio especial de cada una?

Estamos trabajando con los proyectos propios y de nuestros partners, ayudando a realizar una evaluación de las necesidades en infraestructura y energías renovables. Lo destacable son las consultorías realizadas in situ con personal capacitado, para poder dimensionar que necesidades existen en cada proyecto.

¿Cómo se complementan las nuevas unidades de negocio con la experiencia en UPS con que cuenta la empresa?

El UPS es un producto que es adaptable a cualquier proyecto que involucre otros productos que sean susceptibles a la conexión de equipos a la red eléctrica. Y con relación directa con todos los productos que estamos incorporando a nuestro portfolio.

¿Bajo qué normas está avalada la empresa?, ¿qué normas satisfacen los productos?

Nuestros equipos están certificados en su planta de producción, bajo normas ISO, UL, CE.

"Hoy estamos fuertemente trabajando en todo el territorio de Argentina, incluso en el armado de una red de servicio técnico a nivel nacional".

¿Cuáles son las áreas de comercialización de la empresa?, ¿cuáles son las estrategias de comercialización?

Hoy estamos fuertemente trabajando en todo el territorio de Argentina, incluso en el armado de una red de servicio técnico a nivel nacional para complementar y apoyar nuestra red de ventas del Interior. También tenemos proyectado incursionar en otros países de la región.

¿Cuáles son los objetivos actuales de la empresa?, ¿cuáles son los proyectos a futuro?

El objetivo es posicionarnos fuertemente en el mercado tanto de UPS, en donde estamos desde hace diez años, así como también en los mercados de nuestros nuevos productos en donde estamos teniendo éxito, como es el caso del cableado estructurado. ■