

TRANSPORTE

Helistar anunció medidas legales



Helistar

César Alvarado, director del equipo jurídico de Helistar, anunció que la compañía tomará medidas legales en Colombia y EE.UU. para "proteger el buen nombre de la compañía". Esto tras el pliego de cargos que formuló la *Superintendencia de Industria y Comercio* en los que señaló una presunta restricción a la libre competencia en licitación de contratos para el transporte con *Ecopetrol*, *Cenit* y *Ocensa*. (UCQ)

TURISMO

Hilton llegará a 300 hoteles en Latinoamérica



Booking

La cadena *Hilton* proyecta tener en su portafolio 300 hoteles localizados en América Latina y el Caribe en los próximos tres años. **Chris Nasseta**, presidente y CEO de la compañía, resaltó que más de la mitad del portafolio de la región está en construcción y en los últimos 10 años la presencia se ha multiplicado. En los últimos cinco años, la cadena ha generado más de 8.500 puestos de trabajo en Latam. (UCQ)

AGRO

Aceptan a La Cabaña en reorganización



Supersociedades

La *Superintendencia de Sociedades* admitió a *Ingenio La Cabaña S.A.* en el proceso de reorganización, una solicitud que la compañía había hecho desde el 17 de mayo. Según el comunicado oficial, la empresa del sector agroindustrial seguirá operando con normalidad. La compañía genera con más de 3.000 empleos directos e indirectos, 750 productores y agricultores locales, y más de 1.000 proveedores. (UCQ)

Colombia será el hub de Alarm.com para atender 27 países

INDUSTRIA. DANIEL KERZNER, PRESIDENTE DE ALARM.COM AFIRMÓ QUE COLOMBIA SERÁ EL HUB TECNOLÓGICO DE LA MARCA ESTADOUNIDENSE PARA AMÉRICA LATINA Y LOS PAÍSES DE EL CARIBE

BOGOTÁ

Alarm.com, una compañía norteamericana especializada en seguridad, anunció la apertura de un hub en Colombia con el que esperan alcanzar nuevos mercados. En entrevista con *LR*, **Daniel Kerzner**, presidente de la empresa explicó detalles sobre la llegada de la compañía al país y las expectativas de crecimiento del hub.

¿A cuántos mercados llegan?

En la actualidad operamos en 80 países. Algunos de nuestros mercados más importantes son Estados Unidos, Asia, América Latina y Europa. En la región operamos en 27 países de América Latina.

¿Con cuántas líneas de negocio cuentan?

No nos regimos por líneas de negocio. Nuestros dos pilares de funcionamiento son las plataformas corporativas a gran escala ("b2b", de negocio a negocio) y las necesidades de menor escala ("b2c", de negocio a cliente).

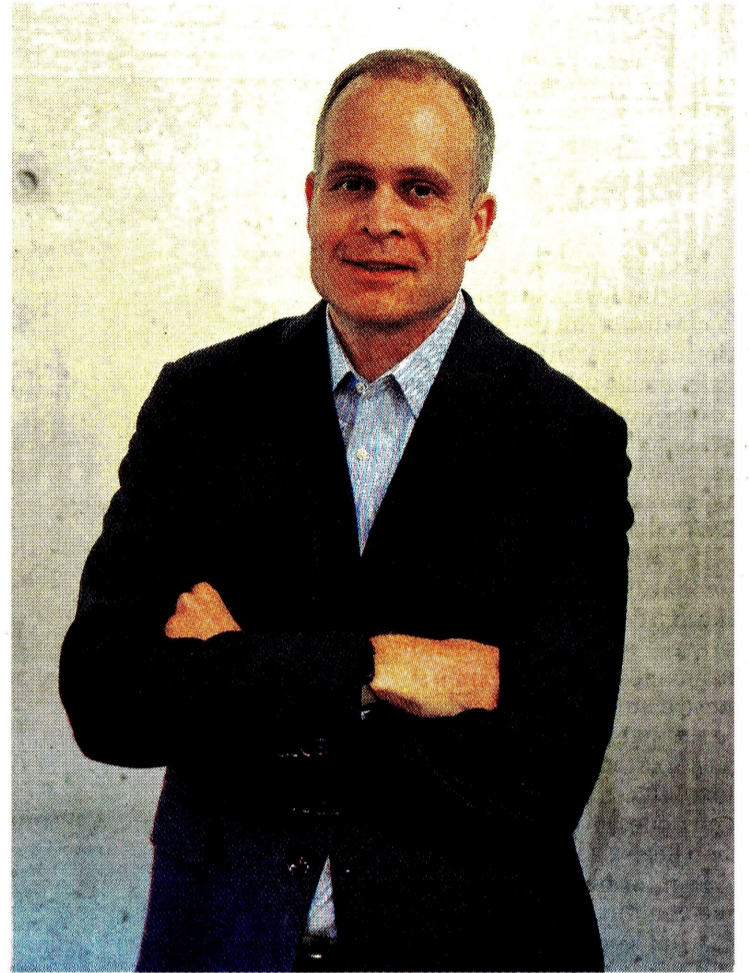
¿Que fue atractivo del país para ser escogido hub regional?

Ya veníamos operando en Colombia desde hace aproximadamente 10 años. Es una locación central para el resto del continente, estás a cinco horas de la mayoría de los destinos de la región. El tipo de talento que se encuentra en Colombia está muy enfocado a la experiencia del cliente, es algo en lo que queremos apoyarnos.

¿Cuántos empleos esperan generar en Colombia?

Lo ideal es que este rubro crezca al mismo ritmo que esperamos crezcan nuestras ganancias. Nuestras expectativas de crecimiento se sitúan entre 20% y 30%, esperamos que el ritmo de generación de empleo se asemeje.

Tenemos 25 colaboradores que iniciarán las operaciones en el hub. Los departamentos que por ahora tiene la compañía son soporte técnico, ventas y gerencia. Estamos muy felices con el equipo con el que contamos, está sólido. Sabemos que cuando a un equipo en Colombia crece, todo el país también lo hace.



Alarm.com

Daniel Kerzner, presidente de Alarm.com, enfatizó en la orientación de los trabajadores colombianos por la experiencia del cliente.



Elkin Porras

Dir. de Desarrollo de Negocios de América Latina y el Caribe en Alarm.com

"El mercado nos muestra que la existencia y la demanda de estos productos y servicios indican una respuesta a las preocupaciones de seguridad en el país".

10

AÑOS DE TRAYECTORIA TIENE ALARM.COM EN COLOMBIA, EL HUB OFRECERÁ SOLUCIONES A 27 PAÍSES DE LA REGIÓN.

Síguenos en:

www.larepublica.co
Con más información sobre las movidas de las compañías de seguridad.



Escanee para escuchar la entrevista con Daniel Kerzner, presidente de Alarm.com.

¿Cuáles son sus principales clientes?

Gran parte del sistema de seguridad en el mundo cuenta con oficinas en Colombia, por ende, es normal que empresas del sector también sean nuestros clientes. Tomando esto como punto de partida, trabajamos con marcas como *ADT*, *Securitas* y *Johnson Control Systems*.

¿En qué consiste la seguridad interactiva?

La seguridad interactiva es nuestra visión desde que iniciamos. Nuestra idea es que,

con la recolección de datos desde nuestras fuentes oficiales, ofrecer más alternativas para la seguridad.

Por ejemplo, un negocio que cuente con nuestros sistemas de seguridad, no solo contará con nuestro servicio de vigilancia sino que también recibirá información extra como hora de apertura y cierre, número de empleados y visitantes, frecuencia de llegada de clientes.

Esta es otra muestra de cómo el manejo de los datos puede maximizar los resultados, en este caso, en temas de seguridad.

¿Se apoyan en el uso de la inteligencia artificial?

Así es. Recientemente incorporamos a nuestras cámaras de seguridad, un software de inteligencia artificial con la capacidad de predecir eventos como robos o allanamientos antes de que ocurran; esto basándose en las series de datos ya recopilados en las bases de datos de la compañía.

JUAN CAMILO COLORADO
@JuanCamiloColo8