



Para Publicación Inmediata

Genetec™ en la Exposición ISC West 2016
Stand #26 057
Del 6 al 8 de abril de 2016
Sands Expo, Las Vegas

Genetec Inc. Lanza un Nuevo Modelo de Adquisición y Compra por Suscripción para Security Center

Nuevas Opciones de Términos de Pagos Periódicos Responde a las Actitudes Cambiantes de los Clientes sobre la Adquisición de Software; La Empresa También Presenta Security Center Compact, la Edición Básica por Suscripción de Security Center

MONTREAL, 30 de marzo de 2016 - [Genetec Inc. Genetec™](#), productor líder de soluciones de seguridad de arquitectura abierta y soluciones unificadas basadas en tecnología IP anunció hoy un nuevo modelo de suscripción para su plataforma unificada de seguridad más importante, [Genetec™ Security Center Security Center Subscription](#) (solo inglés) presenta nuevas y revolucionarias formas de adquisición y compra y opciones de pago flexibles que permiten que los clientes tengan acceso a Security Center en base a pago por uso mensual o anual.

Los clientes que se suscriban a esta modalidad, recibirán la completa y más potente versión de Security Center actualmente disponible, y lo pagarán en cuotas mensuales o anuales, en vez de comprar una licencia de término infinito de todo el sistema por adelantado. Cuando se compra por suscripción, los clientes también están incluidos los recursos de soporte en línea de Genetec, y del soporte de profesionales calificados por vía telefónica o por chat en vivo, así como los servicios de [Security Center Cloud](#) que pueden probar de manera gratuita sin riesgo alguno, y que están incluidos en el precio. Security Center Subscription está disponible de inmediato a través del [nuevo portal de autoservicio de Genetec™](#).

En un informe reciente de Gartner Inc. sobre la industria, se reseña que para el año [†]2020, más del 80% de los proveedores cambiarán su modelo de negocio, el cual migrará de tener licencia tradicional y mantenimiento, hacia el modelo por suscripción, sin importar si el software se encuentra en la localidad o en la nube. La flexibilidad y accesibilidad que se mencionan en el informe de Gartner® muestran que el

valor de lo predecible a corto plazo supera los costos a largo plazo, en particular, cuando se toma en cuenta que es muy fácil agregar o prescindir de las licencias. El modelo de suscripción también permite transformar y modificar los gastos por compras del renglón de gastos de capital (CAPEX, por sus siglas en inglés, Capital Expenditures) al renglón de gastos operacionales (OPEX, por sus siglas en inglés, Operational Expenditures). Esto le permite a los clientes que estén pensando en actualizar sus sistemas a Security Center lo hagan a través de sus presupuestos operacionales que han sido asignados para sus software de sistemas de seguridad antiguos y de desempeño insatisfactorio.

“Durante los últimos años, empresas como Adobe, IBM, Oracle, Netflix, y muchas otras empresas de software han adoptado modelos de compras flexibles con un éxito sorprendente. Estos modelos son ofrecidos como Tecnología-como-servicio (XaaS, por sus siglas en inglés, Technology-as-a-Service) a través de la nube, o como una instalación más tradicional en sus localidades con cuotas renovables mensuales o anuales”, dijo Andrew Elvish, Vicepresidente de Administración de Productos y Mercadeo de Genetec. “Genetec está liderando el camino en la industria de seguridad física, otra vez más, al ofrecerle a los clientes una opción alternativa de propiedad para nuestra exitosa plataforma de videovigilancia. No solamente los clientes van a obtener la misma versión completa de Security Center, sino que también tendrán una reducción en costos iniciales, costos recurrentes predecibles, y acceso a las últimas actualizaciones y recursos de soporte de Genetec”, añadió el Sr. Elvish.

Introducción de Security Center Compact

Como parte de su nuevo modelo por suscripción, Genetec está lanzando [Security Center Compact](#), una edición básica de Security Center. Security Center Compact está disponible solo por suscripción, y será presentado por primera vez en la exposición ISC West en el stand #26 057. Esta nueva edición de Security Center soporta hasta 25 cámaras, y proporciona un opción fácil y que “no necesita entrenamiento” para los clientes con necesidades de administración de video básicas. Los sistemas de Security Center Compact son ideales para localidades pequeñas, y también pueden ser enlazados a sistemas más grandes a través de la característica de Genetec™ Federation, lo que permite un monitoreo centralizado, así como se ven en la videovigilancia a nivel de toda una ciudad, en empresas con diversidad de locales, o en campus universitarios. La edición Compact tiene todas las integraciones de cámaras que están disponibles en el software de la edición Enterprise para que los clientes puedan

escoger a los proveedores con los cuales quieren trabajar, y puedan diseñar un sistema que se adapte a las necesidades de su empresa.

Además de proporcionar videovigilancia para localidades más pequeñas, Security Center Compact ofrece un claro trayecto a medida que las necesidades de seguridad de la empresa evolucionen en el tiempo. Los usuarios de Security Center Compact pueden simplemente actualizar su suscripción, y comprar una versión superior de Security Center a medida que su sistema crezca, evitando así, la necesidad de instalar o reinstalar software de video nuevos.

Prueba por Tiempo limitado de 90 días para el Compact Edition

Los socios de negocio certificados por Genetec™ con proyectos básicos que estén interesados en probar el nuevo Security Center Compact lo pueden hacer de forma gratuita por un período de prueba de tres meses. Para aprovechar esta promoción por tiempo limitado, los integradores deben conectarse [al Portal de Socios de Negocio de Genetec™](#) para descargarlo de inmediato.

Para obtener mayor información sobre [Genetec™ Security Center Subscription](#) y [Genetec™ Security Center Compact](#) por favor visite el sitio web genetec.com/subscribe. Para compras y cotizaciones de precios, por favor contacte a un Gerente Regional de Ventas, integrador certificado, o socio de negocio. También puede visitar el siguiente sitio web: genetec.com/es/acerca/contáctenos

† © Gartner, Inc. 2015. "Market Trends: Prepare Now to Smooth the Inevitable Transition to a Subscription-Based Business Model"
Publicado en septiembre 28 de 2015 | ID: G00290238

Información sobre Genetec Inc.

Genetec Inc. desarrolla software de plataforma abierta, hardware y servicios basados en la Nube para la seguridad nacional, pública y privada. Su producto insignia, el Security Center, unifica videovigilancia, control de acceso, y reconocimiento de placas de matrícula (LPR) sobre redes IP en una sola plataforma. Genetec Inc. es una empresa global innovadora desde 1997, tiene su sede en Montreal, Canadá, y proporciona sus servicios a organizaciones empresariales y gubernamentales a través de una red mundial de integradores de sistemas y consultores en más de 80 países. Genetec Inc. fue fundada bajo el principio de ser innovadora, y permanece a la vanguardia de tecnologías emergentes que unifican sistemas de seguridad física. Para mayor información sobre Genetec Inc., por favor visite nuestra página www.genetec.com

North America

Véronique Froment
Highrez PR
Email: veronique@highrezpr.com
Tel: +1 603.537.9248

Mexico / Caribbean

Patricia Tawil
IDESA Ideas Estratégicas Aplicadas
Email: ptawil@idesa.com
Tel: 52 555 109 05 94

Brasil

Carla Caroline
VP Group
Email: carla.caroline@vpgroup.com.br
Tel: +55 11 – 2424-7765 / 99686.4654
Skype: Carla.CarolineGS

EMEA/ UK

Robert Hickling
SAY Communications (UK)
Email: genetec@saycommunications.co.uk
Tel: +44 (0) 20 8971 6400

Meda Casunean (FR)
France/Italy/Portugal/Spain/ Middle East
Email: mcasunean@genetec.com
Tel: +33 (0) 6 16 43 24 89

Asia Pacific

Jaime Li
Genetec PR
Email: jli@genetec.com
Tel: +65 6334.75.38

© Genetec Inc. 2016. GENETEC, SECURITY CENTER, GENETEC SUBSCRIPTION, GENETEC COMPACT and the GENETEC LOGO are trademarks of Genetec Inc., and may be registered or pending registration in several jurisdictions. All other trademarks used in this document may be trademarks of the manufacturers or vendors of the respective products.