

“Se abren posibilidades de mercado interesantes”

La Buenos Aires Internacional de Seguridad, Exposición y Congreso Técnico fue el marco de la charla con el Director Internacional de Ventas de DSC, Mark L. NeSmith, y su Director para América Latina, Carlos Mecca.

Ambos directivos, en charla con RND[®], dieron su visión de hacia dónde se dirige el mercado de la seguridad.

- ¿Cuáles son los motivos de su visita?

- **Mark L. NeSmith:** La principal razón es la de realizar visitas de cortesía a nuestros clientes y distribuidores, estableciendo, de esta forma, relaciones más estrechas.

- ¿Cómo ve la evolución del mercado argentino de la seguridad electrónica?

- **Mark L. NeSmith:** Creo que el mercado argentino está recién en sus comienzos. Hay un potencial muy grande que está comenzando a desarrollarse en el perfil residencial, el cual va abriendo nuevas posibilidades comerciales. Por otro lado, hay más oportunidades gracias a nuevas tecnologías, que van más allá de la renovación de un equipo. Las comunicaciones en sí, gracias a la tecnología

vas tecnologías de recambio que generarán un mercado interesante. Sin dudas el próximo año va a ser una plataforma importante para generar nuevas oportunidades y servicios. Creo que eso va a ser fundamental: no quedarse con la renovación de equipos solamente y generar mayores y mejores servicios para el cliente.

- ¿Qué necesita el mercado para que esa renovación se lleve a cabo?

- **Carlos Mecca:** Creo que las comunicaciones en Argentina pasaron por un proceso en el que las telefónicas fueron las dueñas. Ahora lo que necesitamos es una próxima etapa, que se inició con las comunicaciones IP, como ser la banda ancha y el cable módem, productos que comienzan a tomarse como parte de la vida cotidiana. A través de internet se van a abrir nuevos servicios. Si bien creo que esto no está totalmente desarrollado aún - *En Estados Unidos, por ejemplo, hablamos de 27 millones de usuarios con conexión IP, con un 95% de comercios conectados a una red* -, creo que en los próximos años se generarán inversiones importantes en este aspecto y es-



La estabilidad económica invita a las empresas a volver a invertir en el país. Los directivos de Digital Security Controls Ltd. (DSC) cuentan cuáles son sus expectativas y cuáles los potenciales clientes del futuro a los que, indudablemente, hay que brindarles nuevas tecnologías y mayores servicios.

IP, van a permitir costos muy bajos y con ello, la apertura de un nuevo sector de consumidores. Muchos clientes pueden acceder a esa tecnología con el gran beneficio que supone tener en sus casas comunicaciones con internet, a la cual se le puede sumar múltiples servicios, de manera tal de conformar un medio más eficiente y con posibilidades comerciales en lo que al monitoreo de alarmas se refiere.

- **Carlos Mecca:** Venimos de un proceso de recesión económica, que hizo retroceder el mercado casi en un 50%. Este último año fue realmente de recuperación, en el que si bien, como empresa, no llegamos a los números de años atrás, logramos un crecimiento importante que proyecta un 2005 de mejores posibilidades aún. Creemos que de acá a unos 5 años el mercado de la seguridad presentará un potencial crecimiento y como decía Mark, con nue-

tamos a la cabeza de los países de Latinoamérica.

- ¿Esas posibilidades son las que mueven a DSC a seguir invirtiendo en el país?

- **Carlos Mecca:** Como toda empresa estamos preocupados por el futuro inmediato, porque hay una tendencia importante de cambios en la preferencia del cliente. El perfil de gente entre 15 y 20 años tiene una manera de vida muy diferente a la de generaciones mayores. Tenemos que estar atentos a cuáles son esas preferencias porque ellos son los futuros clientes. Al respecto estamos trabajando con investigaciones de mercado que nos llevan a desarrollar nuevos equipos. Por eso decía que no sólo va a haber un cambio en el mercado tecnológico sino también en las preferencias del consumidor. El mercado no sólo se trata de productos y precios sino que también hay que tener en cuenta a los actores, ver qué es lo que van a querer en el futuro.

- Como director de ventas internacional, ¿cuál es su visión de futuro para la empresa en el país?

- **Mark L. NeSmith:** Se ve una actitud muy positiva, de cambios. Pasada la crisis los distribuidores están pensando en el crecimiento, lo que anticipa un escenario interesante para los próximos años. Las condiciones políticas y económicas que se presentan hoy en día en el país, nos hacen pensar en la posibilidad de fabricar productos acá. De alguna manera, estamos viendo un crecimiento constante, con buenas posibilidades de trabajo.

Carlos A. Mecca
Regional Sales Manager,
Latin America
cmecca@dsc.com

Digital Security Controls Ltd.
3301 Langstaff Road
Concord, Ontario Canada L4K 4L2

Tel: +54 11 4573 2811
Fax: +54 11 4573 2811
Cust. Serv.:
+1 905 760 3000 Ext.2351
www.dsc.com

DSC

DSC

Mark L. NeSmith
Director of Sales, International
mnesmith@dsc.com

Digital Security Controls Ltd.
3301 Langstaff Road
Concord, Ontario Canada L4K 4L2

Tel: +949 249 8411
Mobile: +949 436 4401
Fax: +949 363 0314
Alt: +905 760 3000 Ext.2468
www.dsc.com