

Nacida como la empresa destinada a abarcar el segmento de la seguridad electrónica, Avantitek Corp. planea desembarcar en Latinoamérica como proveedor de soluciones para CCTV. Su Director general, explicó a RNDs[®] los fundamentos y propósitos de la firma y dio su visión acerca de la actualidad del mercado.

"Ingresamos con fuerza a un mercado promisorio"

A fines de 2007, el Grupo Kode Technologies ingresó en el segmento de la seguridad a través del nacimiento de una nueva empresa, **Avantitek Corp.**, la cual se constituyó en la división de seguridad de la firma, que hasta ese entonces era un reconocido mayorista que había acumulado más de 20 años de experiencia en mercados como Venezuela, República Dominicana y Puerto Rico.

- ¿Cuáles son los fundamentos de Avantitek?

- **Avantitek Corp.** nació con la misión de ser el nuevo mayorista de seguridad electrónica, CCTV inicialmente, que desde sus oficinas principales de Miami -Florida, Estados Unidos- proveyera con las soluciones de *EverFocus*, fabricante al que representa, a los diversos distribuidores, integradores e instaladores de América Latina. Vale decir que *EverFocus* ocupó el puesto 10 entre los productores mundiales de tecnología de CCTV, según el último estudio de mercado publicado por la revista asiática A & S Magazine.

- ¿Es su primera participación en el mercado latinoamericano?

- Esta es la primera línea de negocios con la que **Avantitek** inicia gestiones en la región, esperando que muy pronto pueda estar posicionada como uno de los mayoristas más importantes de Latinoamérica. Para lograr lo anterior, nuestra empresa está trabajando arduamente en la creación, desarrollo y consolidación de su cadena de distribución, por lo cual se han iniciado contactos con muchos de los más reconocidos importadores en países como Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica y República Dominicana, entre otros.

- ¿Cuáles son los principales objetivos de la empresa?

- El objetivo primordial de la gestión de **Avantitek** en la región consiste en satisfacer los más altos parámetros de calidad y responsabilidad empresarial, para lo cual garantizamos una rápida entrega de los pedidos desde nuestra oficina en Miami y precios inigualables, así como una atractiva política de garantías, que van hasta los cinco años, y soporte técnico y pos venta.

- ¿Cómo instrumentarán su cadena de distribución?

- Desde Miami, **Avantitek** abastecerá los nuevos y antiguos distribuidores pero también proveerá soporte técnico sobre las soluciones de la marca; de igual forma, se espera el desarrollo conjunto de proyectos de CCTV con integradores de la región, situación en la que incluso se podrían gestionar envíos directos desde Taiwán dependiendo de la envergadura de la obra.

- ¿Qué visión tienen del mercado latinoamericano?

- Consideramos lo dicho anteriormente como un factor

vital en un mercado que ha sufrido de muchas patologías, producto, en algunos casos, de la aparición de actores que no ofrecen la garantía que una inversión tecnológica requiere. Para **Avantitek**, América Latina presenta muchas oportunidades, toda vez que la economía de la región está presentando un interesante dinamismo debido a los buenos precios internacionales de las materias primas; las inversiones de nuevas multinacionales y el infortunado crecimiento de la delincuencia en varios de los países del continente se convierten entonces en escenarios propicios para el consumo de mayores volúmenes de soluciones de seguridad electrónica.

- ¿Cuál consideran el mercado más potencialmente atractivo?

- Uno de los elementos destacados es el desarrollo que está presentando el mercado argentino de la seguridad, donde cada día aparecen nuevas empresas desarrolladoras de soluciones, integradores de renombre y un creciente número de firmas que siendo del segmento de la seguridad física y vigilancia privada deciden probar suerte en negocios como la video vigilancia o el monitoreo de alarmas.

- ¿Qué le ofrece Avantitek a esas empresas?

- Como no queremos estar un escalón más abajo y nuestra intención es

satisfacer las expectativas que presenta esta coyuntura, **Avantitek** ha iniciado, con éxito, un programa de seminarios informativos sobre la marca *EverFocus*. Este es quizás el más ambicioso proyecto y con el que se pretende llegar a diferentes países para conocer los principales actores y mostrar por qué no se miente con el lema de **Avantitek**: lo mejor de Asia está ahora en Latinoamérica.

- ¿Cuáles son los países que tienen programado tocar con estos seminarios?

- Después de Colombia, país en el que se iniciaron las labores de capacitación, **Avantitek** viajará a Costa Rica, para luego visitar nuevos países en Sudamérica, entre los que muy seguramente estarán la Argentina, Chile y Uruguay. No menos importante es la participación de la firma en ferias y eventos. A finales de julio se hará presente en la versión 2008 del show *AFSE*, que se realizará entre el 29 y el 31 de julio en Miami, Florida. También se están evaluando nuevas posibilidades, cuyas novedades se estarán comunicando oportunamente. ☒



Javier Lupi, Director General de Avantitek Corp.

Más información:

web: www.avantitek.com

e-mail: info@avantitek.com

avantitek@intercommonline.com