



Angel.Carcione@pelco.com

Angel Carcione

Con la convicción de ofrecer a sus clientes productos novedosos y de alta calidad, Pelco se convirtió en uno de los principales desarrolladores de tecnología aplicada a la seguridad. A través de la palabra de uno de los especialistas, ofrecemos un panorama de la actualidad de la compañía.

Pelco es uno de los líderes mundiales en el diseño, desarrollo y fabricación de productos y sistemas de video y seguridad, ideales para cualquier tipo de industria. Su portfolio de productos ofrece domos, cámaras, sistemas de posicionamiento, carcasas, matriciales, videograbadoras digitales de última generación, soluciones IP, transmisión en fibra óptica, sistemas para video/datos, entre otros.

Funcionando desde el complejo más grande de fabricación de la industria, ubicado en Clovis, California (Estados Unidos), produce cámaras y housings, control de acceso electrónico, los sistemas matriciales de video, soluciones de IP, y los sistemas de transmisión ópticos de fibra para video/datos, en la búsqueda constante de alcanzar el cien por ciento de satisfacción para sus clientes.

Desde Septiembre de 2009, la compañía cuenta con una sede en la ciudad de Buenos Aires, desde donde atiende las necesidades de los clientes de la región. Las oficinas, ubicadas en Lanín 198 (Barracas) albergan las dependencias comerciales, el centro de servicios y el PGTI (Centro de entrenamiento). Previamente, en una operación financiera llevada a cabo en 2008, la compañía fue adquirida por Schneider Electric, con lo cual fortaleció su portfolio de soluciones de automatización de edificios. Así reforzó su plataforma en seguridad, junto a la distribución eléctrica, la calefacción, la ventilación, el aire acondicionado y la seguridad electrónica y contra incendios, siendo posible de este modo ofrecer sistemas completamente integrados.

- Identificados con el mundo analógico, ¿cuál es su relación con el mundo IP?

- En Pelco hemos migrado fuertemente nuestra capacidad de ingeniería hacia el mercado IP. Desde hace 5 años trabajamos en el mercado IP, tanto con cámaras como con sistemas de grabación y gestión de imágenes bajo esta tecnología. Hoy contamos con toda una familia de cámaras IP de resolución estándar a megapixel y varios sistemas de gestión, tratando de cubrir una amplia gama de soluciones.

Con esto ratificamos el compromiso de la compañía de proveer al usuario final de una solución "end to end".

- ¿Cuál es la meta tecnológica?

- Actualmente, nuestros desarrollos están enfocados en la integración, lo cual hace que la marca, contrariamente a lo que se piensa, no sea una marca cerrada, sino que sus productos se integren con las marcas más reconocidas del mercado. Una prueba de ello es nuestra asociación y constante trabajo con Onvif. Particularmente en Argentina, estamos logrando un gran desarrollo de toda la línea IP, creciendo en 2010 más del 80% de las ventas locales respecto de los últimos años. Este cambio se está dando de manera progresiva y consideramos que estamos a la altura de lo que requiere el mercado.

"Día a día, en la empresa, asumimos el compromiso de ofrecer la mejor solución al usuario final. Para ello, estamos constantemente desarrollando nuevos productos y sistemas y capacitando en la instalación y uso de los mismos"

- ¿Hay usuarios que aún se resisten a la migración tecnológica?

- Hoy, el mercado entiende que la migración hacia el IP es inevitable. La resistencia al uso de esta tecnología está dada, básicamente, por el desconocimiento y la experiencia de cada uno. Tenemos socios de negocios con amplio conocimiento en sistemas analógicos, a los cuales seguimos apoyando y brindando soporte y capacitación, lo que no impide que sigamos trabajando con sistemas IP. En la actualidad, el mercado analógico sigue su marcha y aparecen algunas cuestiones, como infraestructura de comunicaciones,

por ejemplo, que deciden por la aplicación de una u otra tecnología.

- ¿Cómo se posiciona actualmente la empresa?

- El gran desafío de Pelco siempre fue ser un referente del sector de la seguridad. Estamos actualmente enfocados con mucha fuerza en el mercado de la seguridad urbana, con muchos municipios ya trabajando con nuestra tecnología, con el mejor de los resultados. Nuestro objetivo, que es parte de la filosofía de la compañía, es ser un referente en soluciones y poder entregar nuestros productos en un único sistema que pueda ser aprovechado por el usuario en su totalidad.

- ¿Cómo se trabaja para decidir la aplicación de una tecnología?

- Principalmente es un gran trabajo diario, con el objetivo de lograr que el usuario sepa cuál es el sistema que mejor se adapta a sus necesidades. Una buena solución de video es aquella que fue pensada tanto desde el punto de vista funcional como económico. Se trata de una tarea de capacitación, que llevamos a cabo constantemente en nuestra empresa. Dicha capacitación no es sólo para canales o integradores, sino también para el usuario final, quien, en definitiva, es el destinatario de toda nuestra investigación y desarrollo.

- ¿Qué resultados obtuvieron a partir de la apertura de una sede local?

- Fue una decisión muy acertada en respuesta a una necesidad que veíamos por el crecimiento local y regional de la marca. Quedó demostrado que fue una excelente herramienta para acercar la tecnología al usuario y una ayuda inestimable para la capacitación. Contamos con todas las herramientas para seguir posicionando a la marca, tanto en Argentina como en Latinoamérica. ■

