



A la vanguardia en tecnología

Entrevista a Carlos Mecca y Claudius Bezerra

El Director de Ventas y el Gerente de Marketing de Productos de Tyco en América Latina hablan en esta nota sobre el crecimiento y los desafíos que afronta la compañía en Latinoamérica y de la importancia de la región en el crecimiento de la industria de la seguridad electrónica, asociado a los grandes proyectos en ejecución.

Tycó Security Products, compañía global en la fabricación de soluciones de control de acceso, video e intrusión, una vez más dejó ver su potencial como corporación, al trabajar con más de las 300 empresas más importantes a nivel mundial con una vasta oferta de productos para seguridad electrónica.

Según Carlos Mecca, Director de Ventas de Tyco en América Latina, este sector del continente "acapara el interés de la compañía, principalmente por la madurez que el integrador y el usuario final han adoptado en materia de productos de vanguardia" en seguridad electrónica para accesos, contra incendios, CCTV y alarmas, entre otros.

Dentro de su oferta de productos, Tyco Security Products ofrece la integración como una solución al dilema que tienen los responsables de seguridad, en caso de no conocer cómo trabajar con la tecnología existente o de integrar los productos nuevos. En otras palabras, una de las ventajas que ofrece la marca, con su amplia gama de soluciones, es la posibilidad de poder integrarse con otros equipos, aún cuando éstos no sean de alguna de las marcas fabricadas por Tyco.

Para Latinoamérica, Tyco Security Products tiene un plan de expansión y robustecimiento a cinco años, por lo que en México, por ejemplo, una de las estrategias principales se inclina hacia el refuerzo de su red de integradores para mejorar sus servicios en general y en la venta y postventa.

Hace dos años, la compañía integró sus soluciones de control de acceso y video (Software House, Kantech, CEM y American Dynamics) con las de Intrusión (DSC, Bentel, Sur-Gard) creando justamente la división Tyco Security Products. En diciembre pasado, Tyco Security Products incorporó también la firma de productos de intrusión Visonic.



Claudius Bezerra



Carlos Mecca

CRECIMIENTO CONSTANTE

Cabe apuntar que la empresa Tyco Security Products ha mantenido un importante crecimiento en Argentina, Brasil y México.

Actualmente, la firma está diversificada a nivel mundial y no sólo fabrica en Norteamérica (Estados Unidos y Canadá), sino también en Irlanda, Rumania, Italia y Asia.

Respecto al crecimiento que la empresa ha logrado en México y Latinoamérica, Carlos Mecca puntualizó que, basado en su plan de cinco años, cuyo objetivo es conservar e incrementar su liderazgo en el mercado de la seguridad electrónica, "Tyco ha incorporado a cientos de ingenieros en Estados Unidos, Canadá y Europa, quienes están dedicados al desarrollo de nuevos productos. La innovación es constante. Siempre lanzamos nuevas líneas para diversos segmentos de la seguridad, tratando de integrar las líneas antiguas para que los integradores y gerentes de seguridad logren una ecuación de éxito cuando logren la implementación final de los productos. La empresa posee gran cantidad de integradores, trabaja proyecto por proyecto y solución por solución, para lograr los socios de negocio correctos", puntualizó el directivo.

Sumado a lo anterior, Tyco Security Products está constantemente capacitando a sus distribuidores, integradores y clientes e implementando certificaciones que ga-

ranticen un alto conocimiento en la instalación y uso de sus productos. Asimismo, incorporó recientemente un Gerente de Marketing de Productos para el programa de capacitación para Latinoamérica.

Por su parte, Claudius Bezerra, Product Marketing Manager de Tyco Security Products, se refiere a los factores más importantes que han contribuido al crecimiento de la videovigilancia y del control de acceso en Latinoamérica, uno de los puntales del crecimiento, también, de la compañía. "Parte del crecimiento está relacionado con la estabilidad económica y política de gran parte de Latinoamérica. En Brasil, por ejemplo, puede atribuirse este crecimiento a que organizará la Copa Mundial FIFA 2014 y los Juegos Olímpicos de Verano 2016. Numerosos estadios y sedes olímpicas están en proceso de construcción y necesitan implementar sistemas de seguridad nuevos. Se trata de dos acontecimientos de gran magnitud para Latinoamérica y, por lo tanto, es importante garantizar los más elevados niveles de seguridad".

"Además, México, Argentina y Colombia también están mostrando ser grandes mercados para la videovigilancia, ya que están empezando a instalar sistemas de videovigilancia económicos pero de alto rendimiento, que pueden sacar el máximo provecho de los beneficios de la tecnología de cámaras de alta resolución (megapíxeles) sin necesidad de tener un amplio ancho de banda para poder funcionar", concluyó Bezerra.

DESAFÍOS

Carlos Mecca aseveró que la empresa, aunque posee un sólido posicionamiento a nivel mundial, tiene la tarea constante de crecer en oferta logística y financiera para que las soluciones que ofrece con sus productos y marcas se implementen sin inconvenientes. ■