

CCTV con tecnología AHD e IP

DRAMSTechnology presentó las soluciones de Provision-ISR

Los socios estratégicos presentaron las nuevas soluciones en CCTV analógico y digital, en un evento con una gran cantidad de asistentes. Además, hablamos con Gabriel Zaed, Director de Ventas de Provision para nuestra región.



El jueves 30 de abril DRAMSTechnology presentó las soluciones en videovigilancia en alta resolución con tecnología AHD e IP de Provision-ISR, en un evento llevado a cabo en el Abasto Hotel de la Capital Federal. Ante una muy buena concurrencia, el Ing. Daniel Schapira, Presidente de DRAMSTechnology, dio la bienvenida a los asistentes y presentó a quien sería encargado de llevar adelante la charla: Gabriel Zaed, Director de Ventas para Latinoamérica de Provision-ISR.

Entre los temas presentados, Zaed llevó a cabo una introducción a las nuevas tecnologías en CCTV, que incluyen el estándar AHD y las cámaras IP, para luego presentar la nueva línea de cámaras de video analógico de alta resolución (AHD). Finalizada la misma,

fue el turno de las cámaras IP con resolución megapíxel y los NVRs desarrollados por Provision-ISR.

Tras un intermedio, los asistentes pudieron comprobar cada uno de los productos exhibidos en funcionamiento, siendo asistidos por técnicos y ejecutivos de cuentas de DRAMS acerca de las posibilidades que cada uno de ellos ofrece.

“Es una satisfacción para nuestra empresa haber organizado esta charla y haberlo tenido a Gabriel Zaed, como orador, en una muestra de la confianza recíproca entre el fabricante y nuestra empresa como distribuidora de la marca. Este tipo de eventos nos permite tener un contacto más estrecho con nuestros clientes, conocer sus necesidades y proponerles soluciones. Es por

ello que nos vamos totalmente satisfechos, tanto por la convocatoria alcanzada como por el interés que demostraron los asistentes en las soluciones que ofrecemos”, explicó el Ing. Schapira acerca del evento.

Gabriel Zaed, por su parte, explicó que este tipo de eventos “los hacemos de manera conjunta con nuestros socios de negocios en todos los países en los que tenemos representantes. Es una manera de dar a conocer nuestras soluciones y apoyar a nuestros canales, que son los que contribuyen a posicionar y hacer crecer la marca”.

Finalizada la presentación, continuamos hablando con el directivo, acerca de Provision-ISR, su actualidad, el mercado de CCTV y su posicionamiento a nivel global.



- En resumen, ¿cuál es la historia de Provision-ISR?

- Provision-ISR es una empresa israelí con fábrica propia en China, lo que responde a una estrategia de la compañía de fabricar productos con la tecnología más avanzada disponible a precios competitivos. Estamos en el mercado internacional desde hace unos diez años, lo que nos transforma en una marca relativamente joven en el desarrollo y fabricación de soluciones para CCTV. Tenemos un equipo de ingenieros israelíes, tanto para la elección de los componentes como para el control de calidad de cada uno de nuestros sistemas, presente de manera permanente en China, que son quienes llevan adelante todo el desarrollo de los productos. En Israel está la dirección de la empresa y desde allí se maneja toda la parte de marketing y se toman las decisiones estratégicas de expansión a los distintos continentes.

- ¿Cómo combaten el prejuicio, aún existente, al producto chino?

- Comprar producto chino siempre fue complicado y aún lo sigue siendo. Lo que proponemos a nuestros clientes es una solución con desarrollo israelí, supervisada por profesionales israelíes pero fabricada en China. Por eso es que nuestras soluciones la integran productos israelíes fabricados en Oriente. Tanto el desarrollo como la elección de componentes es responsabilidad del personal de la marca lo que se traduce, a igualdad de productos, en una calidad y prestación muy superior al denominado producto cien por ciento chino. Hay diferencias en sus resultados. A eso apuntamos en Provision-ISR: a un buen producto, con precios más competitivos que el estándar internacional y de efectividad superior.

- ¿Sólo fabrican productos para CCTV o también incursionan en otros segmentos de la seguridad?

- Hoy estamos enfocados específicamente en CCTV y a eso nos queremos abocar. Se ha intentado desarrollar algunos otros aspectos de la seguridad pero, hasta que no tengamos un pro-

ducto consolidado, no vamos a desviarnos de la meta principal: ofrecer al mercado una solución competitiva y de calidad a nuestros clientes. Una vez que logremos esa meta, recién ahí pensaremos en ofrecer otro tipo de solución en otro segmento de la seguridad.

- ¿Qué presencia tiene la marca a nivel global?

- Tenemos presencia en más de 40 países en todo el mundo, siempre con la misma metodología de trabajo: con representaciones exclusivas. En conjunto con nuestros socios de negocios en cada país, como es el caso de DRAMS Technology en Argentina, organizamos este tipo de eventos, participamos de exposiciones y contribuimos con material publicitario y de marketing, apoyándolos para, en conjunto, desarrollar y potenciar la marca en cada lugar en los que estamos presentes.

- ¿Cuáles son las ventajas competitivas de la tecnología de Provision-ISR?

- Por decisión estratégica la empresa decidió ir hacia AHD y las consecuencias nos están demostrando que no se equivocó el camino. La ventaja que ofrece esta tecnología es que logra una imagen muy superior a lo analógico tradicional conocido a un costo muy competitivo. Es un cambio muy importante que se está produciendo en el mercado. Por otro lado, está creciendo mucho la tecnología IP, mercado para el cual también estamos presentando nuevos productos, con la filosofía de siempre: una solución de calidad,

- ¿Qué análisis hacen del mercado de CCTV analógico vs. el IP?

- Lo analógico hasta hace un año manejaba el 85% del mercado mundial, con una previsión IP del 30% del mercado este año. Es decir, que es un crecimiento muy importante y estaría marcando un cambio de tendencia. ¿Cuándo se produciría un cambio más significativo? Es muy complejo predecirlo. En este momento se está dando ese cambio, es cierto, y es importante. Hay un cambio de tendencia y penetración muy consolidada del IP: lo que

hace un año atrás se utilizaba de manera marginal, en mercados y proyectos muy específicos, hoy es de uso y conocimiento más masivo.

- ¿Cuáles son los principales mercados geográficos de la marca?

- Por un tema regional, Provision-ISR tiene casi el 50% del mercado de CCTV israelí, aunque estamos con proyectos importantes en todo el mundo. En Latinoamérica, salvo Venezuela y Brasil, donde todavía no tenemos presencia, tenemos una gran participación en el mercado. Lo mismo sucede en Europa, Sudáfrica y Australia, donde tenemos clientes muy fuertes. Creo que donde más nos cuesta insertarnos es en Oriente, donde las marcas locales tienen una gran participación. Estamos con mucho crecimiento, lo cual es más importante, crecimiento que está incluso superando las expectativas.

- ¿Cuál es la curva que prevén en los mercados latinos?

- El mercado de seguridad, por muy consolidado que esté, siempre da margen para el crecimiento. Actualmente ronda el 20% anual, número que se supera ampliamente en Latinoamérica. CCTV, dentro de ese mercado, ocupa el 50% del volumen operado.

- ¿Qué factores contribuyen al crecimiento del CCTV?

- Creo que se está ampliando la cantidad de público que requiere de un sistema de CCTV y no exclusivamente por razones de seguridad: hoy, un sistema de cámaras es de suma utilidad para por ejemplo, cualquier dueño de empresa, que no sólo lo utiliza para seguridad sino también para monitorear la marcha de su empresa. También comenzaron a crecer las aplicaciones más domésticas, como el monitoreo de personas mayores o chicos.

Hoy, el CCTV no sólo está asociado a la seguridad: el ser humano es muy curioso y le gusta ver. Esta característica, sin dudas, potencia los alcances de estos sistemas. Todavía hay muchísimo crecimiento por delante y posibilidades de negocios. ■