

## "Estamos en un mercado muy calificado"

### - ¿Cuál fue el principal motivo de su visita a nuestro país?

- El motivo fue llevar a cabo tres Seminarios en distintos puntos de la República Argentina. Fueron sesiones de dos días en diferentes ciudades: la primera fue Córdoba capital, luego en la ciudad de Mar del Plata y finalmente en la Capital Federal. Durante cada jornada cubrimos básicamente toda la línea de **Paradox**, desde los paneles de alarma más sencillos hasta los de última tecnología.

### - ¿Presentaron también nuevos productos?

- Sí, presentamos la línea de productos **Magellan**, la última tecnología inalámbrica integrada y orientada hacia el usuario final, los primeros sistemas del género en la industria de **Paradox**. También hicimos el lanzamiento de toda una línea de accesorios, puntualmente los que tienen que ver con detección de movimiento, totalmente digital, para exteriores, tanto inalámbricos como cableados y otros accesorios tales como teclados con lectores de proximidad incorporados y sistemas integrados por alarmas y control de acceso.

### - ¿Cuánto hace que están en el mercado nacional?

- Hace 15 años que **Paradox** tiene presencia en la Argentina y la política siempre fue enfocar el trabajo en países con un mercado en crecimiento, con el claro objetivo de continuar con la presencia apoyando siempre a nuestros distribuidores exclusivos.



*Christian Arévalo, uno de los máximos responsables técnicos de Paradox, brindó en Córdoba, Mar del Plata y finalmente en Buenos Aires una serie de seminarios sobre nuevas tecnologías y productos de la firma. RND<sup>®</sup>, aprovechando su visita, habló con él sobre el mercado de la seguridad y los desafíos de cara al futuro.*

### - ¿Cuál es la visión de Paradox del mercado argentino?

- Creemos que es uno de los más promisorios de América Latina, particularmente por la elevada calificación del personal técnico. También es un mercado muy sensible a la variación de precios, por lo tanto el reto es ofrecer la mejor relación costo-beneficio, es decir las mejores características de un producto al precio más accesible. Creemos que hay un potencial muy grande, tanto en la continuidad de las líneas básicas como en la distribución de productos de mayor tecnología, aunque sabemos que los precios van a representar un reto importante para la compañía.

### - ¿Qué diferencia a Argentina de otros países de Latinoamérica?

- La capacidad de adquisición del mercado argentino estuvo en retroceso durante un tiempo, respecto de otros países. Por lo tanto productos de alta gama pueden representar un reto y tener algo de lentitud en su distribución. Otros mercados aceptan diferentes tipos de productos, dependiendo de las líneas. Creo que aquí la dificultad está en penetrar con productos de alta gama. Otra diferencia notable es que, por la misma razón, nos hemos enfocado en líneas de productos tecnológicamente básicas, cosa que

no pasa en mercados como México o Costa Rica, donde otro tipo de productos están ampliamente difundidos desde hace algún tiempo.

### - A nivel continental, ¿cuál fue la evolución del mercado de la seguridad electrónica?

- Realmente de manera espectacular. El crecimiento de las ventas es muy importante en la región y creemos que eso tiene relación tanto por la masificación de los productos de seguridad como la creciente demanda relacionada con el crecimiento de la conciencia adicional por parte de los usuarios de proteger sus bienes. Sabemos que existen serios problemas institucionales entre los encargados de garantizar la seguridad pública y por ello es que los países de mayor crecimiento del mercado son, justamente, aquellos en los que el índice de criminalidad está en aumento.

### - ¿Qué pasa con la evolución a nivel tecnológico?

- Definitivamente los costos bajaron y mientras otras empresas prefirieron tercerizar la fabricación de componentes, nosotros mantuvimos nuestra fabricación en Canadá. También la miniaturización ha contribuido mucho en la baja de costos... La incorporación de productos inalámbricos es casi una necesidad en los sistemas existentes, de manera tal que **Paradox** se ha enfocado en el desarrollo de este tipo de sistemas, que responden con mayor celeridad a las exigencias del mercado actual.

### - Una síntesis de lo que fue su visita a Argentina...

- Creo que Argentina es un mercado con un potencial muy elevado para la incorporación de nuevas líneas, tecnológicamente más complejas que las que venimos trabajando. Si bien hubo una disminución ostensible en la demanda durante los años de crisis, superada la misma el país creció en número de dígitos su demanda de productos y en la actualidad estamos convencidos que tenemos que seguir haciendo este trabajo de difusión de las marcas y líneas de la compañía para llegar, principalmente, al interior del país, donde la información llega segmentada. Nos queda la impresión de un mercado muy calificado, conocedor del tema técnico y que nos compromete a repetir este tipo de eventos cuantas veces sea necesario y a involucrarnos directamente en la difusión de nuestras marcas y productos.

### - En relación a este tema, ¿tienen ya programada una nueva visita?

- Sí, de hecho vamos a estar presentes en SeguriExpo, en el que vamos a hacer nuevas presentaciones pero no tan técnicas sino más bien orientadas al mercado comercial. Son presentaciones cortas y en las que vamos a poner énfasis en sistemas de mayor complejidad tecnológica.