

"Al mercado hay que hacerlo con calidad y precio"

- ¿Cuál es la posición de Crow en el mercado de la seguridad?

- Contamos con un excelente posicionamiento en Europa y en Estados Unidos tenemos un elevado nivel de ventas. Quizá el volumen de ventas sea más bajo en Latinoamérica, pero hay que tener en cuenta que recién estamos llegando a esta parte del mundo. Pese a que Crow lleva muchos años de trayectoria, no llega aquí, todavía, a las cifras que tiene en otros continentes.

- ¿Y en Latinoamérica específicamente?

- Comenzamos con visitas discretas a países que contaban con distribución y luego a aquellos en los que no estábamos presentes. Afortunadamente estamos logrando una muy buena imagen en Latinoamérica. Un aspecto importante en la relación es que en la sede de Miami somos fábrica. El que la central esté en Israel no quiere decir que cualquier consulta deba hacerse allí. La idea es, en un futuro, que gente de la fábrica comience a recorrer cada país y se interiorice de sus necesidades, puedan visualizar los requerimientos del mercado y abordar cada problemática.

- ¿Qué diferencias encuentra entre el nivel tecnológico de América Latina y Estados Unidos?

- Realmente no hay grandes diferencias en el nivel técnico. Quizá gracias a que las comunicaciones han sido cada vez más estrechas no pasa mucho tiempo desde que una tecnología nace en el mercado europeo, pasa a Norteamé-

ricado hoy por los sistemas inalámbricos. La gente está acostumbrada a manejar la tecnología inalámbrica de manera un poco renuente, porque todavía es un poco costosa. Sin embargo, sigue el mismo camino que las otras tecnologías cuando surgieron, se va masificando su uso. Y todo va en pro del usuario final. ¿Por qué? Porque cada vez se van logrando mejores tecnologías, mejores costos y quien lleva la ganancia es el usuario final.

- ¿Qué rubro de la seguridad ve con mayor proyección?

- Actualmente el control de accesos incluso, que en materia de números ha tomado el primer puesto en Latinoamérica después de CCTV. En el caso específico de Crow tenemos que generar enfoques ligados a necesidades superiores que van encaminadas al control de accesos. Esto no quiere decir que descuidemos el mercado de alarmas. Ya trabajamos en control de accesos desde hace tiempo, pero estamos haciendo más robustos nuestros sistemas, que han tenido muy buena acogida. Antes teníamos sistemas muy limitados, pero ahora entramos en un sector diferente, más enfocado a empresas y sectores residenciales.

- ¿Qué opinión tiene del mercado latino?

- Pese a ser el mercado más pequeño de nuestra empresa, a nivel global, no deja de ser un mercado muy interesante. La tecnología llega afortunadamente cada vez en menor tiempo, pero llega más tarde que otros lados.



Luego de la presentación en Buenos Aires de la nueva línea de productos de la empresa israelí CROW, Revista Negocios de Seguridad[®] habló con Enrique Casanova (en la foto junto a Mario Koch de la firma STARX). La presencia de la empresa en Latinoamérica, la competencia con productos de origen asiático y el mercado latino fueron algunos de los temas abordados.

rica y de allí a Latinoamérica. De hecho me doy cuenta de que el nivel tecnológico en general es muy alto. Noto que en muchos países se están adelantando, a nivel informativo, respecto de lo que hay en Europa y Estados Unidos y sólo queda ver que aplicabilidad tienen en cada país.

- ¿Lo sorprende la cantidad de información que existe al respecto?

- Realmente es bueno saber que en estos países se habla de factores de tecnología que aún no llegaron pero que ya se conocen. Eso es gracias a que la gente que viaja mucho, visita las ferias de Miami, Las Vegas, Europa... Traen mucha información. Nosotros tratamos de ir paralelos a los avances. No somos los últimos sino que estamos directamente ligados a la tecnología mundial y como empresa israelita, estamos casi obligados a ser parte de la gran línea de pioneros en materia de seguridad. Continuamente estamos desarrollando tecnología enfocada a mejorar el buen vivir de la gente. Hay que hacer ver que los sistemas forman parte del núcleo familiar, que aumentan su seguridad, que son cada vez más amigables.

- ¿Cuál es el futuro tecnológico de los sistemas de seguridad?

- No podemos ser ajenos al avance de la tecnología,

- ¿Y del argentino?

- Argentina es un mercado que absorbe mucho y de todas partes. Es un mercado muy abierto pero que toma productos de todo origen y que últimamente está consumiendo mucho producto oriental, lo cual es una barrera para casi todas las empresas. El mercado argentino está ávido y a la expectativa de la tecnología, pero siempre enfocados en el precio, en primer término, y en la calidad después. Por eso nuestro desafío es ver cómo se pueden conjugar esos dos factores. Al mercado hay que hacerlo con calidad y precio.

- ¿Cuáles son las estrategias que plantea Crow para afianzarse en este mercado?

- Nuestra idea es visitar todos los países, incluso Chile, en el que no estamos presentes pero ya hicimos nuestros primeros contactos comerciales. Crow participa de todas las ferias que se hacen en el mundo y con **Crow Latin America** queremos participar específicamente de todas las ferias del continente. Tratamos de cubrir todos los frentes y estar en comunicación con nuestros distribuidores, de conocer cuáles son los productos que mayor aceptación tienen en cada mercado, dando a conocer a la vez la calidad de nuestros sistemas. ☒