

Entrevista al Gerente de Ventas y Marketing de Visonic



dario@visonic.com

Darío Chernicoff

Inicialmente fabricante de sensores, Visonic es pionero en el desarrollo de sistemas inalámbricos de seguridad, enfocados en el sector residencial. En nuestro país estuvo una de las autoridades de la compañía, con quien hablamos acerca del presente y futuro de la marca en nuestro mercado.

Visonic es una empresa desarrolladora y fabricante internacional de sistemas inalámbricos, con equipos de seguridad y respuesta de emergencia personal para el hogar, hoy componentes vitales de la vida diaria de personas de todas las edades. Al proporcionar conectividad en tiempo real entre familias, hogares, propiedad, cuidadores y redes de soporte comunitarias, Visonic ofrece a los usuarios la tranquilidad de que sus seres queridos y su propiedad están seguros. En ámbitos institucionales como hospitales, instalaciones geriátricas, correccionales, etc., sus soluciones integradas vigilan a personas y equipo crítico.

"Visonic tiene una línea extensa de productos de seguridad para el hogar y detectores para propiedades residenciales, con los cuales ofrece soluciones avanzadas contra intrusión para seguridad del hogar, comunicaciones y vigilancia inalámbricas por video", explica Darío Chernicoff, Gerente de Ventas y Marketing de la compañía para la Región Caribe y Latinoamérica.

- ¿Cuánto hace que están presentes en el mercado?

- Visonic es una empresa fundada en 1973, en Israel. Inicialmente desarrolló y produjo tecnología para sensores de detección y cuenta con muchas patentes a nivel mundial en tecnología de detección. Actualmente, hay sensores desarrollados en las primeras épocas de la compañía que aún siguen instalados y funcionando perfectamente. Las oficinas centrales del Grupo Visonic se encuentran en Tel Aviv, Israel, donde produce sus productos, en una planta de fabricación de última generación con 10.200 metros cuadrados.

- ¿Cuáles son sus principales canales de distribución?

- Todos los productos de la marca se venden a través de una red internacional de subsidiarias, distribuidores y representantes de ventas con presencia en más de 70 países. En aquellos países en los que Visonic no está presente con subsidiarias, establece alianzas con distribuidores locales, como

Dialer y Domonet en Argentina, a través de los cuales distribuye sus productos y capacita a clientes e instaladores.

- ¿Cuál es el segmento en el que se enfoca la compañía?

- Hace unos diez años el foco de la empresa cambió: no dejó de lado la fabricación de sensores, pero comenzó a desarrollar sistemas inalámbricos integrales, pensados y diseñados para el segmento residencial. Si bien está planificado comenzar a vender equipos para el mercado comercial, nuestro fuerte es el residencial. Como la tecnología actual permite un mayor desarrollo en la capacidad de los sistemas, entonces comenzaremos a ofrecer, a partir del próximo año, soluciones para el sector comercial. En cuanto a desarrollos, específicamente en los últimos años también fabricamos equipos con tecnologías IP y cámaras, sumando a nuestros paneles funciones de automatización.

"La tecnología inalámbrica está en crecimiento en el mercado latinoamericano.

Hace unos años, la brecha del precio era un escollo importante, pero actualmente ésta se redujo, con lo cual el segmento está en plena expansión"

- ¿En qué mercado geográfico tienen mayor presencia?

- Hay dos mercados en los que tenemos un gran desarrollo: Estados Unidos y Europa. En este último caso, no fue sencillo, ya que el mercado europeo es bastante reactivo a los cambios, pero como hace diez años que estamos allí, hoy tenemos la mayor porción del mercado del inalámbrico. En cuanto a Estados Unidos, las ca-

racterísticas de la construcción hacen que un sistema inalámbrico sea perfectamente apto para cualquier tipo de instalación. Nuestra presencia es global, pero los dos puntos citados son sin dudas nuestros mercados más representativos.

- ¿Qué perspectivas de crecimiento ven en nuestra región?

- Durante los últimos meses crecimos mucho en toda Latinoamérica. Hace unos años, por una cuestión de precios, el ingreso al mercado se hacía complicado, una brecha que hoy se redujo. Sobre todo, cuando se habla de costos finales, incluyendo la instalación. Estamos realmente muy bien. En el país tenemos una gran expectativa, estamos creciendo de modo lento, pero firme y creemos que vamos a seguir por ese camino. Esto está acompañado por el crecimiento de la tecnología, que hoy nos permite desarrollos cada vez más versátiles y confiables, con los cuales podemos satisfacer las necesidades de una amplia gama del mercado.

- ¿Cuáles son las mayores ventajas de un sistema inalámbrico?

- Un sistema de estas características ofrece muchas ventajas en las diferentes etapas. Al instalador, por ejemplo, se le reducen los tiempos y complejidades de la instalación, ya que no necesita de obras adicionales ni cableados complejos, lo cual también abarata ostensiblemente los tiempos de puesta en marcha de un sistema. Esto también se aplica para el usuario, que no verá su casa invadida por instaladores y albañiles que rompen y arreglan para pasar un cable. En general, se reducen los tiempos y costos para todos. Además, todos nuestros productos son de diseño cuidado, muy estético, para que se adapten fácilmente a cualquier lugar en el que sean instalados ■

Darío Chernicoff
Sales and Marketing Manager Caribbean and Latin America

Tel. +1 954 364 8339
Mobile: +1 860 481 1091
dario@visonic.com

Visonic Inc.
65 West Dudley Town
Bloomfield, CT 06002
Fax: 860 242 8094



Visonic
For a secure way of life

www