

“Logramos con Hikvision una sinergia que se traducirá en integración de tecnologías”

Entrevista a Valeri Filanov, International Sales Director Pyronix

De visita en nuestro país, hablamos con uno de los directivos de Pyronix acerca de la fusión con Hikvision, las metas conjuntas, las metas de lograr mayor participación de mercado y el desafío de nuevos productos sin resignar la reconocida calidad de los productos de la marca.



Fundada en 1986 por Julie A. Kenny en Rotherham, condado de South Yorkshire, en Inglaterra, Pyronix se introdujo en el mercado de los sistemas de alarmas a través del desarrollo y producción de un detector pasivo infrarrojo (PIR) de alta calidad y con avanzadas características. Posteriores desarrollos y uso de tecnología adicional, como microondas, permitieron crear una completa familia de detectores, siendo patentadas varias de sus características.

Luego de más de tres décadas de exitoso crecimiento, aunque se enfocó básicamente en el mercado europeo, le permitieron a Pyronix la creación de una red de distribuidores repartida en todo el mundo, que para satisfacer las expectativas de calidad, servicio y ho-

mologaciones locales, la empresa desarrolló una mentalidad global a la hora del desarrollo del producto, pero actuando de forma local, cumpliendo con homologaciones distintos países y empleando a representantes de fábrica altamente calificados que colaboran estrechamente con los distribuidores en cada país.

Hace un año, Pyronix fue adquirida por el fabricante de productos y sistemas para videovigilancia Hikvision, compañía con la que se plantean un ambicioso plan de expansión que lleve a la marca a mercados en los que antes, por razones de costos, no podía ser altamente competitiva.

“Pyronix es una marca reconocida en el mercado de la seguridad, enfocada

particularmente en el mercado europeo. De todos modos es una empresa de alcance global, que proveía de soluciones de seguridad a más de 25 países aún antes de la fusión con Hikvision, con entre un 30% y 40% de los países en los que está presente con actividad frecuente y en el 20% de ellos todo el tiempo”, explica Valeri Filanov, International Sales Director Pyronix, acerca de la actualidad del fabricante inglés.

“Pyronix tiene una historia de productos de gran performance, particularmente tiene mucho conocimiento y experiencia en detección de movimiento y sistemas inalámbricos que antes de la fusión facturaba unos 40 millones de dólares anuales. La adquisición de Pyronix por parte de Hikvision,

claramente, no está relacionada con la facturación o volumen de ventas sino que tiene que ver con una estrategia que le permita ingresar en corto tiempo en un nuevo sector de la industria, como el de los sistemas de alarmas”, adelantó el directivo acerca de los motivos de la fusión de las empresas.

- ¿Cuáles fueron, a su entender, los principales motivos de la fusión de ambas compañías?

- Hikvision es uno de los líderes en el mercado de video y el proveedor de equipos de CCTV y videovigilancia más grande del mundo, incluyendo China y el mercado de exportación. El año pasado, para ofrecer un dato concreto, el valor declarado de facturación de Hikvision fue de 4.500 millones de dólares, cifra que supera a otras grandes multinacionales e incluso desplazó el primer lugar de ese ranking a Honeywell, uno de los más grandes también a nivel mundial. Una gran parte de la facturación de Hikvision pertenece a China, siendo aproximadamente de un tercio la facturación por exportaciones. Con lo cual la facturación de Pyronix no es, claramente, el motivo de la adquisición sino que tiene relación directa con la tecnología: Hikvision reconoce en nuestra marca una posibilidad de ingresar al mercado de alarmas a través de productos de probada calidad.

- ¿Esto significa que Hikvision va a incursionar en otros segmentos de mercado?

- Cuando surge una buena oportunidad, sí. Hikvision tiene representantes y acceso a todos los mercados del mundo, es una estructura increíble y desarrolla productos de alta tecnología. El equipo de Hikvision reconoce su fortaleza dentro del mercado de CCTV y decidió que estratégicamente quería convertirse en un proveedor de soluciones completas en seguridad a nivel global y no sólo ser un referente en videovigilancia. Esto incluye sistemas de

alarmas, control de accesos, videoporteros y, en el futuro, incluir entre sus soluciones detección de incendios. La compañía se centra en el sector de la seguridad en su conjunto, y en la búsqueda de la convergencia tecnológica. Pyronix, por su parte, tiene una historia de productos de gran performance, particularmente con amplio conocimiento y experiencia en detección de movimiento y sistemas inalámbricos. Por esto es que Hikvision reconoce que, a través de Pyronix, puede lograr introducirse de manera más rápida y efectiva en el mercado de intrusión, sin necesidad de pasar por un período de desarrollo y prueba de productos propios, aprovechando nuestro conocimiento y expertise en este tipo de soluciones. Como resultado de este razonamiento, hace un año Hikvision adquirió el 100% de Pyronix, por lo que podríamos decir que nuestra compañía funciona como un gran departamento de sistemas de alarmas de la Hikvision.

- ¿Funcionan de manera independiente?

- Desde la adquisición somos parte de Hikvision, lo cual nos permite reforzar nuestro departamento de desarrollo. Durante el último año se trabajó muy fuerte en lograr una sinergia entre ambas compañías y como resultado vemos un desarrollo de productos mucho más rápido, gracias a la mayor cantidad de recursos con los que contamos y estos resultados sin dudas comenzarán a ser vistos a final de este año. Elaboramos en conjunto una hoja de ruta para el desarrollo de nuevos productos muy ambiciosa, enfocada en sistemas de alarmas para todos los segmentos, que es el objetivo final. El elemento más importante de esta actividad es lograr la convergencia total entre los sistemas de alarmas y la videovigilancia, con sistemas totalmente integrables entre sí para proveer una solución completa en seguridad. Todos los sistemas, en un futuro cercano, operarán integrados

entre sí. Así lo entienden ambas compañías y en eso nos enfocamos.

MÁS DESAFÍOS

Si bien los detectores fueron, durante muchos años, el producto primario de Pyronix, los paneles de alarma se convirtieron también en un sinónimo de calidad y alta performance de la marca, que tiene la imagen de empresa para un segmento medio-alto de usuarios.

“La visión estratégica es cubrir todos los segmentos de mercado, para lo cual debemos desarrollar toda una gama de productos que hoy no tenemos, desde sistemas entry level hasta aquellos para mercados premium, tal como hoy ofrece sus soluciones Hikvision”, explicó Valeri Filanov.

“Si miramos todas las líneas de productos de Hikvision, por ejemplo, veremos que todos ellos, cualquiera sea la gama, tienen una calidad excelente. Esa es nuestra meta: lograr productos de calidad consistente capaces de cubrir todos los mercados. Para ello trabajamos en el desarrollo de nuevos materiales, nuevas tecnologías y nuevos procesadores, que sean capaces de cubrir esas expectativas: lograr productos que no resignen calidad pero sigan satisfaciendo los más altos niveles de exigencia en cuanto a rendimiento. Ese es nuestro gran desafío y estamos convencidos que, a partir del trabajo conjunto con Hikvision, podremos lograr en corto tiempo”, concluyó el directivo.

MERCADOS

De visita en nuestro país, Filanov también nos ofreció su visión acerca de la actualidad de la región y de Argentina, en particular, sobre el uso y adopción de nuevas tecnologías.

“Vemos mercados en los que tenemos participación desde hace muchos años, como el de México, en los que el uso de la tecnología aplicada a la seguridad está mucho más afianzada, quizá por su proximidad con el mercado de Norteamérica, donde los sistemas de seguridad tienen una amplia difusión entre los usuarios. En el caso de América Latina, y en particular el de Argentina, hay interés por las nuevas tecnologías y es un mercado al que ya conocemos y con el que tenemos afinidad. A través de nuestra participación con Hikvision creemos que podremos lograr una mayor penetración aún, ofreciendo nuevos desarrollos y sistemas de alarmas con la tecnología que nos caracteriza aunada a una marca ya líder en videovigilancia, con lo cual las expectativas de crecimiento son las mejores”, describió el directivo de de la compañía de origen inglés. ■

