

"El crecimiento llegará de la mano del conocimiento"

"Mi experiencia en el mercado de la seguridad es de unos once años e incluye cuatro años en Notifier. Es este momento soy Gerente Latinoamericano de Xtralis para Vesda, para la cual trabajo desde hace unos cuatro años. La empresa Xtralis trabaja para Latinoamérica dos marcas específicas: Vesda en detección temprana de humo y Adpro en CCTV", explicó **Yosti Méndez** acerca de su trabajo en el negocio de la seguridad.

Thiago Andrade, en tanto, pasó de trabajar en el área de incendios de Tyco para desempeñarse, desde octubre de 2007, en Vesda, firma en la cual fue recientemente nombrado Gerente de Ventas para el Cono Sur.

"El crecimiento sostenido que tiene Vesda en la región, que incluye Argentina, Brasil, Chile, Uruguay y Paraguay, hace que tengamos que prestar mayor atención a estos mercados. La idea principal de mi nombramiento es trabajar más cerca de nuestros clientes, brindarles todo el apoyo y soporte técnico necesarios y a la vez desarrollar nuevos nichos de mercado", detalló **Andrade** acerca de sus funciones.

- ¿Qué evaluación hacen y qué atractivo encuentran en nuestro mercado?

Thiago Andrade: - Nuestros productos se venden en el



Representada en nuestro país por True Digital Systems, Vesda propone al mercado una novedosa solución tecnológica. De qué se trata, su presencia y crecimiento en el mercado y las expectativas en nuestro país hablan dos de sus autoridades.

(Foto: Thiago Andrade, nuevo Gerente regional de ventas para el Cono Sur de Vesda, Graciela Converti de Festa, Pte. de TDS, y Yosti Méndez, Gerente de ventas Vesda para Latinoamérica)

mercado como una solución tecnológica diferente, no competimos con otras marcas por precio sino por tecnología, lo cual nos otorga una gran ventaja. Hablamos siempre de soluciones en un nicho tecnológico, el de la detección por aspiración, en el cual no hay demasiada competencia. *Brasil y Argentina*, junto con *Chile*, representan mercados atractivos por el crecimiento de sus economías y el crecimiento de la demanda de seguridad. Hace unos años, la protección temprana casi no existía, ya que la mayoría de las empresas, por una cuestión de costo, enfocaban la solución en sistemas de extinción de incendios con un costo significativo. Hoy piensan más seriamente en la detección temprana, en la necesidad de una detección temprana además de la extinción.

Yosti Méndez: - Las posibilidades tecnológicas que ofrece Vesda nos permitieron ingresar al mercado hace unos siete años pero vemos hoy la necesidad de un mayor impulso de la marca, para lo cual elegimos trabajar con empresas líderes en cada región, en el caso de *Argentina True Digital Systems*. Nuestro sistema es siempre trabajar con una empresa que nos representes, ya que no vamos nunca al usuario final, capaces de brindar el apoyo y asesoramiento a sus clientes y brindar soporte de manera local.

- ¿Ven una problemática común en los mercados latinoamericanos o hay excepciones?

Yosti Méndez: - Por lo general, excepto *Brasil*, el resto de los países de América tienen más o menos los mismos

problemas, los requerimientos de seguridad son similares. Básicamente cambia el volumen del mercado pero no sus necesidades. Hay quizá cuestiones que culturales que tener en cuenta en cada país, diseñar estrategias muy puntuales en algún lugar, pero por lo general, los mercados, en sus usos y costumbres no difieren demasiado.

Thiago Andrade: - *Brasil* siempre es un mercado difícil para cualquier empresa que quiera ingresar. La barrera idiomática y la preferencia del brasilero por una empresa local siempre son factores determinantes. Las marcas deben ofrecer un muy soporte y demostrar que llegan a Brasil para trabajar seriamente. Esto lleva mucho tiempo y algunas empresas pueden desalentarse. Además, existen una serie de normas eléctricas -que cambian incluso dentro del mismo país- que muchas veces influyen en la decisión de ingresar o no al mercado. Por lo general, el brasilero elige una marca local: hablan el mismo idioma, conocen las normas locales y el soporte técnico es local.

- ¿Qué mercados consideran fueron los de mayor crecimiento?

Yosti Méndez: - Los que más crecieron sin dudas fueron *Brasil y México* y se ha recuperado muchísimo *Argentina*. Pero el que resulta siempre una sorpresa es *Chile*: pese a

la falta de normativa oficial en materia de seguridad y de protección contra incendios, toma las normas americanas y las utiliza. Su consumo es realmente es muy alto en base a la cantidad de habitantes. Creo es el de mayor productividad para nosotros. Los sectores que incluyen en mayor medida sistemas de detección temprana son el sector de minería y el mercado forestal. Son dos áreas en las que hay mucha inversión en *Chile*.

- ¿Cuáles son los beneficios de instalar un equipo Vesda?

Yosti Méndez: La flexibilidad de calibración del equipo para cubrir distintos ambientes es la característica distintiva. Puede ser ajustado tanto para trabajar en ambientes muy limpios como muy hostiles. El mismo equipo puede ser mucho más sensible que cualquier detector puntual pero al mismo tiempo puede convivir en ambientes muy sucios. Esa versatilidad lo convierten en una solución.

- ¿Qué expectativas tienen en nuestro mercado?

Thiago Andrade: - La intención es trabajar en forma conjunta con nuestro distribuidor *TDS* para seguir creciendo, en una estimación del 12% respecto de años anteriores. *Vesda* tiene una participación creciente en el mercado argentino pero aún falta hacer conocer nuestras soluciones en los grandes centros industriales del interior del país, para lo cual estamos diseñando una serie de presentaciones. ☒