

Tecnología en Seguridad no trabaja solo para el gremio, también para los jefes de seguridad de las empresas de primera línea, entidades bancarias de todo Capital, Gran Buenos Aires y de las provincias, es decir, para el mercado nacional de la seguridad.

«Estamos apostando muy fuerte»

Con una apuesta muy fuerte en productos de fabricación propia, como su sistema de grabación digital de video bajo Windows y bajo Linux y con la suma de empresas al proyecto, como por ejemplo: Accesos Seguros Pampa y sistemas de parking Ingesys, además de la alianza estratégica con la firma Tellex en lo que es incendio, control de accesos, robo Ademco y DSC y con la representación oficial de Panasonic Argentina, el pasado jueves 18 de diciembre en las instalaciones del club de Tiro Independencia, se realizó el lanzamiento al mercado nacional de la empresa Tecnología en Seguridad.

Respecto a este proyecto estuvimos charlando con uno de sus socios el Sr. Fidel Martínez, gerente de la firma.

-¿La empresa Tecnología en Seguridad es de capitales nacionales?

Sí, es de capitales nacionales; somos tres socios: Ricardo Torterolo, Nelson Curi y yo, Fidel Martínez...

-¿Y la sede es en la que nos encontramos?

Así es, ésta es la sede de la empresa: el club de Tiro Independencia. Acá tenemos una estructura muy completa. Contamos con un estacionamiento para 50 autos, restaurante para nuestros clientes, un salón para aproximadamente 300 personas ambientado con audio, video y aire acondicionado; tenemos un sector comercial de última tecnología recientemente inaugurado, un sector técnico, aulas de capacitación y seguimos ampliándonos, esto es propio, por lo que le podemos brindar a nuestros clientes todo el confort y la comodidad que necesiten. Por supuesto que al ser un club de tiro tenemos para la distensión de nuestros asociados 10 líneas de tiro, con una modernísima armería que tiene las armas que busquen.

-¿Se capacita para seguridad física, también?

Exactamente. Capacitamos a vigiladores con instructores especializados, esto se va a transformar en un centro de seguridad.

-Hablemos de esta política empresarial de "asociación participativa" que tiene con el gremio y con las empresas de seguridad...

Esa sería nuestra columna vertebral. Fundamentalmente lo que queremos no es competir, aunque seamos integradores, sino lo que tratamos es de sumar a las empresas allí donde se presente un proyecto que nos reúna; por ejemplo, si salimos adjudicados con el proyecto y sabemos que la empresa que se presentó trabaja con nosotros, entonces la sumamos como parte del equipo de trabajo; por supuesto con su correspondiente retribución monetaria, así, de esta manera, le abaratamos el costo al consumidor final, porque por un lado le enseñamos a las empresas cómo se tiene que diseñar el sistema y por otro, dada nuestra principal ventaja de ser fabricantes, le pode-

mos elaborar un desarrollo tecnológico a medida de la necesidad del cliente y no nos olvidemos que hoy en día los sistemas de grabación digital de fabricación nacional, se han hecho el corazón de un sistema.

-El tema de la fabricación propia tiene mucho que ver con los tiempos que corren, sobre todo en el sentido de que los costos de importación han dado paso a un resurgimiento de la industria nacional, ¿usted lo cree así?

Totalmente; desde esta nueva re-fundación del país, nosotros estamos apostando muy fuerte a la industria nacional. Se ha podido trabajar junto con diferentes universidades en distintos proyectos, uniéndonos para tener mucha más fuerza en la elaboración de productos de primera línea, eso sí, los productos deben estar homologados por las reglamentaciones vigentes en Argentina, como ser las normas IRAM de seguridad eléctrica, y etc., para que los desarrollos sean de excelente calidad, entonces, para conocimiento de ustedes, competimos a nivel nacional con productos importados de primera línea con éxitos totales y en este plano, les puedo dar una primicia:

hemos ganado la obra más importante de Bs. As. que es con la firma Prosegur, quienes nos han adoptado para sus sistemas en la empresa.

-Eso es muy importante...

Desde ya que sí; Prosegur es una de las firmas líder en el mercado del transporte de caudales y que depositen su confianza en nosotros, es por demás beneficioso.

-¿Qué tipo de sistemas?

Un sistema de grabación digital a medida, para el conteo de dinero. Hemos competido con primeras marcas como Motorola o Samsung y nos han elegido a nosotros; realmente trabajamos muchísimo para obtener ese resultado.

-Entonces, en pocas palabras, ¿cuáles son los lineamientos futuros de la empresa a partir de esta auspiciosa presentación en sociedad?

Apostar muy fuerte al crecimiento. Seguir creciendo y trabajando para que nuestros clientes siempre tengan lo mejor; dándole destacada importancia al servicio post-venta. No nos olvidamos de cuando recién empezábamos, por eso, lo consideramos un desafío muy importante para nosotros. Seguiremos ampliándonos, de hecho, en pocos días más abriremos un taller para dar servicio post-venta de los productos que comercializamos. Es decir, vamos a apostar a tener un crecimiento sostenido en el tiempo a partir del esfuerzo y del trabajo. En resumen, los invito a venir porque estamos a su disposición para asesorarlos en lo que esté a nuestro alcance; los instaladores saben quien soy, me conocen, saben de mi trayectoria y que siempre tendrán las puertas abiertas de toda nuestra estructura empresarial, para ayudarlos.



De izquierda a derecha:
Ricardo Torterolo, Nelson Curi
y Fidel Martínez