

“Una tonelada de tecnología”

-Usted, a esta profesión, ¿cómo llega?

Desde la seguridad personal y la seguridad diplomática. Llegó un momento en que al ver los equipamientos que utilizábamos me pregunté: “¿Por qué es tan complicado?”- y el problema es que las grandes corporaciones que fabrican automatización, control de accesos, etc., lo piensan todo desde el software, pero no desde la vivencia del personal de seguridad. O sea, nos encontrábamos con que había que analizar cómo pensaba el programador, es decir, no había una forma simple de realizar procesos con esos sistemas. Y no tiene nada que ver con que los equipos sean malos, pueden ser excelentes, pero no cumplen con las funciones de simpleza que se necesita para una situación de emergencia y eso fue lo que yo noté. Comencé, entonces, a armarme del equipo de gente que necesitaba para este proyecto. Toda la gente que me traje para el software y el hardware proviene del área de tecnología militar, o sea, que ya saben cómo piensa el personal de seguridad. Pero sabía que no podíamos darnos el lujo de dilapidar recursos en procesos rígidos y que los costos productivos debían reducirse drásticamente. Así que desarticulé las diferentes áreas de trabajo y las fusioné en una sola. Ambas, hardware y software, trabajan juntas desde el inicio. Y eso resultó revolucionario con respecto a la forma de trabajo tradicional.

presa estadounidense nos encargaron un control de accesos. Cuando estábamos por terminar con el producto, se vende la parte mayoritaria de la empresa, cambian los directivos, nos pagan lo desarrollado hasta el momento y nos encontramos con el 70% del producto terminado y sin vender. Ahí se me ocurrió meter dentro del control de accesos el contador-detector de personas, le hicimos unas reformas y lo fabricamos en la Argentina.

-Cuando habla de nosotros, ¿a quién se refiere?

A SG SYSTEMS; somos 3 socios: mi padre, un ingeniero y yo, y obviamente los empleados, que son parte fundamental de la empresa.

-¿Y quién toma la iniciativa de los tres?

Hoy por hoy, la empresa funciona sola. Todos tienen una forma de pensar muy similar a la mía; no es que yo los formé como robots pero es que ya estamos tan sincronizados que ellos solos resuelven los problemas que pudieran presentarse, de la misma manera que lo haría yo. Mi padre se ocupa de los despachos de Aduana, de los Bancos, del contador y yo me ocupo de salir al mundo a recopilar información. Recuerdo una conversación con un amigo que estaba en el equipo económico de Chile, hace algunos años, que me dijo: “¿Sabés qué estoy haciendo? Estoy armando un equipo de 40 especialistas, que van a salir al mundo a ver qué se nece-



En su empresa no hay vendedores. Todo lo maneja por contactos. El personal de seguridad lo conoce, el gremio busca su asesoría técnica, sus empleados lo respetan y él se maneja con perfil bajo y mucha intuición. Con ustedes: Mario Galdi, titular de una de las empresas más reconocidas del mercado.

-¿En qué año se funda SG SYSTEMS?

Bueno, SG SYSTEMS arranca mucho antes incluso de llamarse así, en Brasil, hace casi 9 años. Empezamos a hacer desarrollos para una empresa que aún existe y que nos encargó la seguridad de sus más de 300 shoppings. El primer equipo que le desarrollamos fue un detector-contador de personas que se ponía en los marcos de las puertas de entrada. A partir de un trabajo de seguridad que me había tocado en Brasil, me relacioné con el dueño de esta empresa y me contó su problema. Hasta el momento utilizaban guardias en las puertas que con un cuenta personas manual, iban chequeando a la gente que ingresaba y egresaba de los establecimientos, lo que arrojaba al final del día cifras erróneas con diferencias de miles de personas. Este hombre se encontraba buscando una solución y a mí se me ocurrió la idea que luego llevamos a cabo. El equipo anduvo muy bien y la situación fue resuelta de la mejor manera, con menos de un 4% de error en condiciones normales. Soy una persona que tengo muchas ideas y cuando creo en algo, aunque vengan 400 ingenieros de la NASA a decirme que estoy equivocado, yo sigo adelante si estoy convencido; de hecho, me decían que no iba a funcionar y ahora el “Contador-Detector de Personas” es una patente mundial que actualmente estamos negociando con una empresa del exterior para que se fabrique a nivel internacional.

-Entonces, desde ahí empieza con su propia empresa...

Ahí empezamos a trabajar. Hicimos otros desarrollos para empresas de seguridad brasileras, hasta que de una em-

sita y de eso, qué podemos fabricar en Chile para venderles”, bueno, de esas personas entrenadas y estratégicamente ubicadas, hoy debe haber más de mil. Ese dato me quedó en la cabeza, porque como siempre digo: «el país se salva con tecnología; no es lo mismo exportar una tonelada de trigo, que una tonelada de tecnología».

-Con respecto a ese tema, ¿usted cree que existen políticas industriales o tecnológicas de parte del Estado, que acompañen el desarrollo de las empresas?

El problema no es puntualmente ese. El problema está en que existe un costo político que los gobiernos no quieren asumir; porque da más rédito político enviar a reparar caminos o a hacer zanjas solo con equipamiento básico, a gran cantidad de gente de baja capacitación, que utilizar esa partida de dinero en políticas de desarrollo de tecnología con créditos blandos. Yo hace unos años me moví por algunas gobernaciones porque teníamos un contrato de trabajo para exportar; la idea era tomar gente de la universidad y montar una fábrica en zona franca con el fin de exportar con valor agregado todo lo que pudiésemos desarrollar. Necesitábamos dos cosas: el permiso para establecernos en zona franca y un préstamo para echar a andar el proyecto. Nadie nos apoyó.

-¿Cuál sería su reflexión final?

Que el Estado tiene que apuntar a capacitar a la gente y apostar a los desarrollos y la investigación. Se sale adelante exportando valor agregado y eso se consigue con apoyo estatal y crediticio.