

## “Es necesario sumar esfuerzos”

Ingeniero electromecánico en el área de Sistemas Eléctricos y Electrónicos, **Eduardo Eguiluz** comenzó a trabajar en sistemas de detección de incendios en 1984 y desde entonces pasó por distintas empresas y áreas e integró proyectos de sistemas de seguridad integral y automatización de la magnitud, por ejemplo, del World Trade Center de México, en 1994.

Desde enero de 2004, Eguiluz es Gerente Regional para Latinoamérica de System Sensor y en charla con este medio nos dio su visión de cómo evolucionó la tecnología en la seguridad en los últimos años y qué necesita la región para avanzar como mercado.

“El cambio fundamental fue tecnológico –explica-, se evolucionó más en algunos países que en otros y desgraciadamente en Latinoamérica hay mucha disparidad en ese sentido. En México, los sistemas inteligentes para edificios son un estándar en la actualidad. En el 90% de los casos, las obras se proyectan con sistemas integrales de seguridad, sistemas de detección de incendios y de automatización previa”.

### - ¿Cuál es el desafío con System Sensor?

- El reto pasa por hacer evolucionar el concepto de diseño de los sistemas de detección, desde los más básicos hasta los más inteligentes, levantando así el nivel de los instaladores y las compañías de seguridad que comercializan nuestros productos. Buscamos lograr que los fabricantes se comporten como "fabricantes originales"



*Con más de 20 años de experiencia en el desarrollo de tecnología para la detección de incendios, **Eduardo Eguiluz**, Gerente Regional para Latinoamérica de System Sensor, explica cuáles son las diferencias entre los países de la región al aplicar sistemas inteligentes y qué les falta para dar un paso adelante.*

de las distintas marcas del grupo Honeywell. Se trata de evolucionar el mercado a la tecnología actual para reducir la brecha tecnológica entre los sistemas convencionales y los inteligentes.

### - ¿Hay muchas diferencias en la seguridad entre los distintos países de América?

- Sí, son muchas. Aunque los requerimientos son básicamente los mismos, hay países que están más evolucionados que otros, con distinto grado de madurez. Comparativamente, el país más maduro y más cercano a los países del primer mundo es México, influenciado por la cercanía con los Estados Unidos. Es el que está más próximo a los niveles tecnológicos que se utilizan en Asia y el norte del continente. Un escalón más bajo, y también por la influencia de las invasiones americanas, está Venezuela y después, en ese orden, Argentina y Chile, país que está un poco por debajo en la aplicación de tecnologías avanzadas. De los mercados importantes el menos desarrollado es el de Brasil.

### - ¿Esto ocurre por algún motivo en particular?

- Creo que tiene que ver con la idiosincrasia del país, no por cuestiones económicas. Tienen que ver factores

como los niveles de corrupción, la picardía del brasileño para hacer las cosas y, fundamentalmente, el nivel de educación.

### - ¿Cuál es su percepción del mercado argentino?

- El nivel en general es bueno pero se ha desatado una competencia feroz entre las distintas empresas. Por años se han tratado de destruir unos a otros en lugar de sumar esfuerzos para mejorar el nivel de utilidades y dignificar un poco la profesión... El ponerse de acuerdo en establecer un arancel común para que tanto el profesional como la empresa pueda obtener réditos económicos y reinvertir esos dividendos.

### - ¿Pueden aplicarse las tecnologías asiáticas o europeas en nuestro país?

- Sí, claro, totalmente. Si no se ha hecho aún es porque las empresas se han abocado a la guerra de precios más que a la calidad de los productos. Hay una amplia gama de tecnologías que permiten proteger distintos ambientes, dentro de un inmueble, con detectores especiales, con tecnologías más evolucionadas, entre las cuales las diferencias de precio no son demasiado significativas. Aquí no se ha sabido vender las ventajas y valores agregados que tiene el utilizar determinada tecnología, al usuario final, al constructor. Por el contrario, se han concentrado en vender lo tradicional al menor precio posible.

### - ¿Se puede revertir esa tendencia?

- Absolutamente. Se puede revertir siempre y cuando

los profesionales, consultores, gerentes de seguridad y empresas trabajen en conjunto y comiencen a interiorizarse sobre las normas internacionales de seguridad. Es asombroso que del total de empresas que se dedican a instalar sistemas contra incendios, el 99% sabe que existen las normas, pero sólo el 50% las ha visto alguna vez y un porcentaje muy chico, diría el 30%, las ha leído. ¿Cómo se revierte esto? Haciendo un programa conjunto de difusión de las normas y la tecnología que puede aplicarse según las mismas.

### - ¿Cómo ve la seguridad como negocio?

- Hablando estrictamente como negocio evolucionó mucho, se ha vuelto una especialización. Antes había mucho improvisado... Hoy los que están en el negocio tienen mayor conocimiento del tema, pero todavía falta un trecho para profesionalizar a todo el sector.

### - ¿De qué depende su crecimiento?

- Fundamentalmente de tomar conciencia sobre la importancia de proteger vidas y bienes. Desgraciadamente, no se tiene real conciencia de que proteger los bienes – muchas veces irre recuperables- va de la mano con la protección de la vida de las personas.