

*Nacida como importadora de soluciones tecnológicas, Diastec se encuentra hoy en pleno crecimiento, logrado en base al trabajo constante y a la búsqueda del equilibrio entre los productos de alta gama y los más accesibles con muy buena calidad.*

## "Hoy se ven mayores posibilidades de negocio"

### - ¿Cuándo nació Diastec?

- Diastec surgió en marzo de 2002 como importadora. Durante muchos años había trabajado en Intelektron y ese año tomé la decisión de comenzar con mi propia empresa, separándome así de una empresa de la que fui fundador y en la que hice toda una vida. La empresa trabaja casi exclusivamente de la venta a los instaladores, aunque tenemos algunos clientes finales que, por decirlo de alguna manera, fueron abandonados por aquellos que les instalaron un producto y hoy no encuentran una solución. Hay casos en que les recomendamos el uso de determinados equipos y quién puede instalárselos.

### - No lo asustó abrirse por su cuenta en plena crisis...

- No, para nada, tenía mucha confianza. Además, cuando uno tiene ganas de trabajar no importa la época, es cuestión de mantenerse firme y proyectar para cuando la situación comience a cambiar. Creo que hoy estamos recogiendo los frutos de ese trabajo.

### - ¿Cuál es la actividad principal de la empresa?

- Somos una importadora de soluciones para seguridad electrónica, comercializamos lectores, que son componentes adicionales a los sistemas de control de acceso. No comercializamos equipos de control de acceso para no competir con aquellos clientes que nos compran cada uno de los componentes de sistema. La idea es traer otras tecnologías que no compitan directamente con el trabajo de nuestros clientes.

### - ¿La estrategia es, entonces, trabajar con distintas representaciones?

- Sí, en eso estamos trabajando. También logramos la representación de una empresa israelí que fabrica lectores con tecnología HID<sup>®</sup> y Motorola<sup>®</sup>; lectores y teclados antivandálicos.

### - ¿Trabajan sólo productos importados?

- No, también trabajamos una línea de conversores USB de fabricación nacional, desarrollados exclusivamente para nosotros por una empresa nacional que llevó adelante el proyecto por inquietud de uno de nuestros clientes.

### - ¿Costó iniciarse por cuenta propia?

- Fue bastante difícil los primeros meses. Luego de muchos años de trabajar acompañado y como parte de una empresa, pasé a estar solo y a tener que tomar decisiones solo. De todas maneras, eso me dio fuerza para, luego de una pequeña inversión, crecer. Hoy ya estamos logrando representaciones como **Recognition Systems** o **Tibbo**, una empresa oriental dedicada fabricar conversores TCP/IP de muy buena calidad y a un precio lo suficientemente atractivo como para competir con empresas ya reconocidas y asentadas en el mercado.

### - ¿Cambió mucho el mercado en los últimos años?

- Sí, básicamente porque antes teníamos un país más seguro. La realidad hace que las empresas se vuelquen a este tipo de soluciones -de seguridad electrónica-, lo que le da mayor atractivo al mercado.

### - ¿Cómo ve la actualidad del mercado?

- Hoy se ven mayores posibilidades de negocio, aunque con muchos vaivenes. Hay meses que se trabaja muy bien y meses que la demanda baja para luego recomenzar. Es un ciclo inconstante y cambiante pero que después, en el balance, se ve un crecimiento importante. Y eso no solo se da en nuestra empresa sino que hablando con colegas me comentan que pasan por la misma situación. En resumen, la curva de crecimiento siempre es ascendente pero con intervalos de mesetas.

### - De todos los segmentos de la seguridad electrónica, ¿cuál es el que más evolucionó?

- Creo que la industria nacional evolucionó mucho en Control de Accesos pero a nivel mundial, seguro, CCTV está dominando la tendencia. Esto se da porque todos quieren tener un control total sobre lo que pasa en su empresa, tener pruebas al instante del funcionamiento de su negocio o incluso guardar esas pruebas para un futuro.

### - En una distribuidora, ¿cómo se logra el equilibrio en la representación de marcas y productos?

- Como empresa buscamos la mejor relación entre costo y calidad de cada producto. Tratamos de importar todo de Oriente, actualmente de muy buena calidad y a un precio atractivo, salvo la línea de **Recognition Systems**, de origen norteamericano y una de las marcas líderes del mercado -ver **nota de tapa** en este mismo número-

### - ¿Cuál es la opción de los clientes: precio o calidad?

- Hoy creo que se busca más precio que calidad, pero la idea es tratar de brindar las dos cosas de manera paralela, que por el mejor precio tengan el mejor producto.

### - ¿Cuáles son los factores por los cuales a veces se ignoran las medidas de seguridad?

- Creo que un poco por ignorancia o dejadez y más que nada por falta de conciencia. Si el empresario o proyectista no se dan cuenta que pueden llegar a tener muchos inconvenientes sin un buen equipo de seguridad instalado, las cosas no van a cambiar nunca. Es una cuestión pendiente en la sociedad el cambiar esto, desde quien realiza los controles hasta el empresario, pasando por quienes los instalan. Tiene que haber buenos controles, pero también una buena educación respecto de la seguridad de bienes y personas.



Gerardo Saavedra,  
Presidente de Diastec