

"Argentina nunca dejó de ser un mercado importante"

- ¿Cuáles fueron los motivos de su visita a nuestro país?

- Principalmente llegué con el propósito de colaborar con la gente de Diastec y el Grupo Intelektron, trabajando con sistemas de biometría por reconocimiento de mano. Y aprovechamos la exposición (*SeguriExpo 2005*) para dar a conocer esta tecnología y presentar a la firma **Diastec S.A.**, recientemente adquirida por el Grupo Intelektron, como nuestro Business Partner y Distribuidor de Recognition Systems para toda Argentina.

- ¿Cuáles son las perspectivas de que este producto se instale en el mercado argentino?

- Recién ahora estamos dando a conocer el sistema en sí: cómo funciona, qué usos tiene, qué aplicaciones pueden dársele, principalmente a potenciales usuarios que desconocen este tipo de sistemas. Es parte de la educación que debemos dar junto a la empresa distribuidora, en este caso Diastec. De hecho ya estamos coordinando una serie de entrenamientos a su personal para que ellos se capaciten en esta tecnología en particular. La idea es que el cliente final conozca las utilidades del sistema, al que el mercado ya está conociendo y adoptando.

- ¿Es su primera experiencia en el mercado argentino?

- La primera visita que hice fue para concretar nuestro desembarco en el país, en el cual ya habíamos tenido presencia años anteriores, y terminar de definir nuestra estrategia comercial. Fue una visita muy breve, para definir un plan de trabajo. Pese al poco tiempo transcurrido desde

fuerzas del continente y con mucho conocimiento de los adelantos en equipos de seguridad electrónica. Ese conocimiento sumado a la buena producción de tecnología y a la demanda de seguridad nos hace alentar las mejores expectativas en este mercado.

- ¿Cuál es el nivel de desarrollo del mercado en Latinoamérica?

- Es increíble pero hay países que uno piensa que no tienen potencial de desarrollo y sin embargo después se da cuenta de lo equivocado que estaba. Países como Ecuador, por ejemplo, nos han sorprendido por su desarrollo tecnológico. Lo mismo que Guatemala o Perú. Sin embargo el mercado más fuerte sigue siendo México, en lo que a la tecnología se refiere.

- ¿Eso está relacionado con la economía?

- Sin dudas. Ayuda bastante la quita de impuestos acordada con Estados Unidos y Canadá para la importación de sus productos, pero también mejoró mucho la economía interna del país. Empresas petroleras o mineras se han hecho fuertes y ayudaron a levantar el ingreso interno de los mexicanos. Es un muy buen mercado para invertir.

- ¿Sucede lo mismo con la tecnología?

- Creo que las comunicaciones son el rubro más fuerte y un poco más abajo la automotriz. Hay muchas empresas europeas o asiáticas que están invirtiendo en México gracias al buen nivel tecnológico de sus empresas y eso nos proporciona, a quienes integramos el mercado de la segu-



La tecnología biométrica se está convirtiendo en una de las más aceptadas en el mercado de seguridad. Sobre este tipo de adelantos, la actualidad del mercado Latinoamericano y el argentino en particular, RNDS® habló con una de las máximas autoridades de Recognition Systems en ocasión del nombramiento de Diastec SA como Business Partner para Argentina.

entonces, la alianza con **Diastec** y el **Grupo Intelektron** está comenzando a dar sus frutos, lo que habla de un tiempo muy bien aprovechado por ambas partes.

- ¿Cuál era su conocimiento previo de nuestro mercado?

- Conocía el mercado a través de amigos, que tienen intereses aquí, y la actualidad a través de las revistas especializadas. El mercado de seguridad existe como en todo el mundo y creemos que es un momento propicio para volver a él. Me encontré, además, con un mercado en el que nuestro equipo tiene mucha aceptación y que está en constante crecimiento. Creo que hay un mercado importante en Argentina, que nunca va a dejar de existir más allá de los vaivenes de la economía.

- ¿Cómo está Argentina respecto de Latinoamérica?

- Creo que está en crecimiento. Es un mercado que tiene buen desarrollo de tecnología, con buena industria electrónica. Es un mercado fuerte, porque se ve la actividad y se nota en la demanda de productos para la seguridad por parte de las empresas argentinas. Esa es una buena señal.

- ¿Cuáles son las expectativas que tiene su empresa con respecto a nuestro mercado?

- Esperamos estar a la altura de México o Brasil en cuanto al consumo. Creemos que es uno de los países más

maduros del continente y con mucho conocimiento de los adelantos en equipos de seguridad electrónica. Los organismos de gobierno y los bancos están invirtiendo en tecnología y que requieren de sistemas de identificación y control de su personal, lo que los convierte también en un buen cliente para nuestra empresa.

- ¿Qué factores influyeron en los cambios dentro de la seguridad electrónica: la necesidad o la tecnología?

- Creo que la necesidad hace cambiar la tecnología. Si en una empresa en la que se están falsificando tarjetas de control de tiempo y asistencia, hay necesidad de buscar elementos que aseguren ese control. Esos elementos son necesariamente nuevas y mejores tecnologías. También cuando hay organizaciones muy estrictas en su control se necesitan tecnologías seguras que permitan un buen control. Considero que en base a la necesidad se desarrolla la tecnología.

- ¿Cuál es su balance de la exposición?

- Estoy muy satisfecho, ya que hemos tenido la visita de algunos distribuidores del interior del país y hasta de Uruguay y Paraguay, lo que ayuda a dar a conocer nuestros equipos. Además, hubo mucha gente que visitó la feria interesadas en conocer nuestros equipos, con expectativas de poder brindar con él una solución a sus clientes.