

Recién constituida, **TopControl** se propone llegar a diferentes nichos de consumidores con la premisa de ofrecer equipos sumamente confiables a un costo accesible para la realidad del mercado nacional. Aunque su fuerte está en el Control de Accesos, además ofrecen CCTV, rubro en el cual también tienen ofrecen competitivas.

"La seguridad debe ser confiable a precios posibles"

- ¿Qué es TopControl?

- Somos una empresa que nació a fines de 2005 con el propósito de generar soluciones tecnológicas para el gremio de la seguridad electrónica. Nuestro slogan es "Seguridad Electrónica confiable a precios posibles para el mercado argentino". El mundo presenta una variada oferta de productos en calidad y precio. Nuestra misión es investigar y testear aquellas tecnologías que, con un alto grado de confiabilidad, presentan valores que pueden ser afrontados por el mercado local.

- ¿Cuál es el canal que utilizan para lograrlo?

- Para poder realizarlo recurrimos al contacto permanente con proveedores del exterior así como también la integración con la fabricación local de productos sin excluir joint ventures (*literalmente se puede traducir como una asociación de empresas o emprendimiento conjunto*) con capitales nacionales. Como ejemplo de esto puedo citar la línea de molinetes que trabajamos. Son un desarrollo propio con una total integración de componentes de fabricantes locales. Esto no excluye el replanteo constante de las posibilidades que ofrece el mercado internacional con equipos que permitan mejorar la performance del producto o reducir su precio.

Otro ejemplo es un producto de reciente lanzamiento: las barreras vehiculares italianas **DITEC**. En este caso los mecanismos se importan de Italia y el armazón de hierro es de producción local. De esta manera reducimos los costos de flete sin afectar la eficiencia del producto. Progresivamente iremos incorporando al producto componentes locales que cumplan con las exigencias técnicas de calidad.

- ¿Cómo ve el mercado de la seguridad en el país?

- Nuestro país ofrece una doble ventaja para los negocios del gremio. En primer lugar se observa un crecimiento económico muy importante aún comparado con otros países del mundo. Esto necesariamente "empuja" a la actividad de todos los gremios. No garantiza, sin embargo, el éxito, pues el crecimiento está asociado también a nuevas exigencias y nuevos perfiles para encarar el negocio. Esto provoca la necesidad de una constante atención de las empresas para poder adecuarse a los requerimientos del mercado. De no ser así se corre el riesgo de perder una estupenda posibilidad.

- ¿Cuál es la segunda variable?

- El segundo lugar lo ocupa la securitización, algo que en el país se mantiene todavía en un nivel bajo, no solo respecto de los países del primer mundo sino también comparado con algunas naciones emergentes. Es este

sentido los proveedores tenemos una responsabilidad de docencia y asesoramiento hacia el gremio para que la experiencia de quienes se incorporan como usuarios de la seguridad electrónica sea positiva.

- ¿En qué sectores o rubros de la seguridad se ubica TopControl?

- Todo tipo de abordaje hacia un mercado debe hacerse en los rubros en los que uno se considera más fuerte. En este caso, y por diversas circunstancias, estamos armando nuestro andamiaje de distribución en base a los sistemas de Control de Accesos.

- ¿Por algún motivo en especial?

- Creo que tenemos mucho que ofrecer a la actividad todavía pues recién hemos lanzado los primeros productos y tenemos un ambicioso programa de presentaciones para el resto del año, las que creemos van a cambiar diametralmente el concepto del negocio del Control de Accesos. Pensamos, dentro de la programación antes citada, aprovechar nichos y segmentos del mercado aún vírgenes para incorporar productos de otros ramos, en los cuales contemos con una ventaja competitiva, especialmente en CCTV, porción del mercado que significa alrededor del 80% de los negocios de seguridad electrónica en todo el mundo.

- ¿Qué líneas de productos que representan?

- Actualmente contamos con la representación de la firma **Syris** para Control de Accesos, que ofrece un sistema autónomo de excepcionales características capaz de escalar hasta 99 accesos. También representamos a **DITEC Italy** en lo que a barreras vehiculares se refiere y a **SCS** para barreras y cortinas infrarrojas. La empresa **Giga** es nuestra representada en el rubro lectores mientras que las tarjetas de proximidad son **EM-Marin** y **Mifare**. En cuanto a las impresoras y consumibles, representamos a las firmas **Eltron Fargo** y **Datacard**. Asimismo, ofrecemos diversos desarrollos propios como molinetes, bretes y otros accesorios para supermercados.

- ¿Desea agregar algo más?

- Me gustaría destacar y agradecer la importante función de la revista *Negocios de Seguridad*[®] en nuestro gremio. Todos, aparte de una actividad que nos genere ingresos, tenemos la responsabilidad del cumplir con una misión en el ámbito social en el que nos desenvolvemos. Una misión aglutinante y proactiva que facilite y estimule la creatividad de los factores que nos rodean y ustedes cumplen ampliamente con esa misión. ☒



Jorge Godoy, Gerente Comercial de Topcontrol