

"El profesional argentino está ávido de aprendizaje"

- ¿Cuál es el objetivo de los cursos y seminarios llevados a cabo en nuestro país?

- La idea de estos seminarios surge de la necesidad de tener un contacto directo y abierto con la industria de la seguridad argentina, a través del que podemos aprender del profesional local, traer nuevas ideas, generar productos y desarrollar estrategias comerciales y al mismo tiempo poder proporcionar las nuevas tecnologías que se ven en otros países. La idea es que estas tecnologías estén en sincronismo, sin ningún retraso en Argentina. Por eso es que invertimos tiempo para atender a los clientes, mostrando los equipos y comprobando lo que viene para el futuro.

- ¿Existe una gran diferencia en la llegada de esa tecnología?

- Cada día esa llegada se produce en tiempos menores, por el desarrollo de las comunicaciones masivas pero al mismo tiempo, el traer una tecnología de vida útil limitada puede tardar mucho, más si no existe una formación educacional del profesional del área, que cumpla con certificaciones, que cumpla con normas internacionales. Si no se dan esas condiciones, las ideas tardan más en los papeles que en la implementación. La tecnología llega, pero hay un delay entre su llegada y su aplicación.



Luis Angulo, uno de los máximos representantes en Mercosur de la reconocida marca PELCO, disertante en los cursos y seminarios llevados a cabo en marzo en Buenos Aires, habló con RNDs[®] sobre su visita a la Argentina y nos dio una clara visión sobre el mercado, destacando especial interés en los profesionales del sector por conocer y proponer nuevas tecnologías.

- ¿Ven interés especial por parte del profesional en capacitarse?

- Lo interesante es que en esta industria, los integrantes cambian poco de compañía, cambian poco de rubro. Son clientes antiguos y entonces tienen un conocimiento previo importante. Creo que los profesionales argentinos están muy bien calificados, con mucho interés en aprender y en trabajar cada vez con más calidad, aunque continúa aquí la competencia por el precio, lo que limita a veces el desarrollo y concreción de algunos proyectos de importancia con tecnologías actuales que estarán en uso por largo plazo. El factor económico hoy puede no ser el mismo en un año y seguro será más caro en 18 meses. Esta consideración está en crecimiento en el mercado profesional argentino.

- ¿Qué balance hace de la asistencia y el interés de los asistentes a los seminarios?

- Particularmente en Argentina los participantes quieren aprender, quieren saber lo que están haciendo. Se dividen en una proporción casi igual entre dealers y usuario final, lo cual resulta óptimo porque eso significa que usuario y dealer pueden hablar un mismo lenguaje, con lo cual pueden solucionar problemas y encontrar alternativas que mejor atiendan sus necesidades. Estamos contentos de

estar aquí y seguiremos viajando. Nos gusta Argentina y su público por su avidez de aprender y la posibilidad que nos brinda de escuchar sugerencia y desarrollar productos a medida.

- ¿Qué mercados de América considera Pelco como más atractivos?

- Dejando de lado a los dos gigantes -México y Brasil-, vemos un gran crecimiento en países como Colombia, por varios motivos. Entre ellos, por seguridad ciudadana y por su libre comercio. También Chile, ya que su economía depende de commodities como el cobre, el cual está subiendo, y también tiene una estructura abierta de mercado. Para conocer el potencial o rendimiento de un determinado mercado, nos fijamos en determinada posición de la economía local, número de población y monto de ventas. Con esos datos podemos conocer la relación de desempeño de ese país. Si hablamos de Chile y lo comparamos con Inglaterra, por ejemplo para citar un mercado europeo, el número de habitantes por el número de ventas nos da una relación óptima, hay un gran consumo de seguridad per cápita y mucho de ese consumo sale del ámbito de la seguridad, lo cual nos da la oportunidad de encontrar nuevos nichos de negocios.

- ¿Cómo cuáles?

- Uno de ellos es el control de procesos. Tenemos equipos, por ejemplo, que ayudan a disminuir riesgos de seguridad físico de un obrero pero equipos similares, en la misma localidad, pueden ayudar a la productividad. Un caso es el de las cámaras anti-explósión, que sirven tanto para un control de seguridad como para el control de productividad de una refinería. Chile utiliza mucho el área de control de procesos y en Argentina tenemos iniciado un trabajo junto a las mineras, refinerías y plantas industriales. En el área de retail, estamos apoyando no sólo a la seguridad de los consumidores sin que también estamos recolectando información de las tendencias de compras de los mismos.

- ¿En qué posición del mercado global ubicaría a nuestro país?

- Creo que el orden hoy sería México, Brasil, Colombia, Chile y, en la actualidad, está comenzando a emerger el mercado argentino. Logramos un gran desarrollo durante 2005, en el que volvimos a los números similares o los de épocas anteriores. Para este año queremos incrementar aún más el trabajo en este país, para consolidar la presencia de la industria de seguridad profesional en Argentina invirtiendo también en la industria del juego y casinos con éxito. ☒