

Con más de 20 años de trayectoria en el mercado, **Nijon Security** apuesta de lleno al desarrollo, fabricación y distribución de sus propios productos. Enfocada en el mercado de alarmas domiciliarias y vehiculares, propone siempre nuevos desarrollos y tecnología de última generación.

"La atención al cliente es la esencia de la empresa"

- ¿Cómo nació la empresa?

- Hace casi 20 años decidimos emprender y poner en práctica una idea que veníamos elaborando un tiempo atrás, consistente en el desarrollo y fabricación de alarmas, además de la distribución de accesorios para esas alarmas. La empresa, cuando nació en 1988, se denominó *Aizu Electrónica* y estuvo orientada a la venta al público para después dedicarse definitivamente a la venta al gremio, lugar en el cual nos encontramos posicionados actualmente, desde 2001 ya con el nombre de **Nijon Security**.

- ¿Cuál es el rubro principal de Nijon?

- Estamos enfocados plenamente en el mercado de alarmas. Entre los principales productos que vendemos se destacan las alarmas vehiculares y domiciliarias, los controles remotos y receptores inalámbricos de diversos modelos. Todos los productos tienen de desarrollo propios de software y micro-controladores de última generación.

- ¿Son sólo fabricantes o además distribuyen productos de otras marcas?

- En **Nijon** hacemos desarrollo, fabricación y distribución de nuestros productos. Y recalco la palabra desarrollo porque hay fabricantes que no realizan los desarrollos, sino que lo tercerizan y por ende no tienen control sobre modificaciones rápidas que puedan exigir un mercado tan dinámico como el actual.

Aquí se desarrolla desde el comienzo, o mejor dicho desde la misma idea hasta verlo plasmado en el producto, pasando por diferentes procesos: estudio de mercado, aquí aprovecho y va mi agradecimiento a la fuente invaluable de datos que son los clientes, desarrollo, pruebas, fabricación, control de calidad y como no termina aquí seguimos con un servicio de pos venta sumamente rápido y eficiente. Además, distribuimos algunas marcas sumamente reconocidas como *Optex*, *Rokonet* y *Enforcer*, entre otras.

- ¿Es una empresa netamente nacional?

- Sí, es cien por ciento nacional. A lo largo de estos años hemos desarrollado cientos de productos, hemos invertido en el país y, lo que es más importante para nosotros, hemos dado trabajo a argentinos que trabajan y consumen en Argentina. Además, creo que nuestros productos lograron una alta confiabilidad debido al proceso de fabricación que nos hemos impuesto y al control de calidad llevado a cabo por un departamento técnico altamente calificado y un servicio

de pos venta ágil y dinámico.

- ¿Cómo ven el mercado actual?

- Vemos con ojos optimistas el mercado actual, ya que paulatinamente estamos agregando más productos y estamos encaminados a lograr una variedad interesante en la oferta hacia nuestros clientes. Tan bien es cierto que las condiciones en los requerimientos son cambiantes, pero estamos seguros de tener la capacidad de desarrollo e innovación necesaria como para seguir creciendo dentro del mismo.

- ¿Cuál creen que será el futuro del mercado de alarmas?

- Cuando comenzamos, a fines de los '80, el mercado de lo inalámbrico era muy incipiente y hasta me animaría a decir que fuimos uno de los pioneros en este segmento en Argentina. Hoy, después de 20 años, ese mercado ha crecido notablemente. Nuestra idea es hacer productos tan confiables como los importados pero no tan costosos para que la ecuación sea "menos cableado/tiempo de instalación = menor costo" y no como sucede actualmente, que la ecuación es menos tiempo de instalación = más costo por ser equipos importados. Queremos que la primer fórmula sea la exitosa.



Ricardo Yamaguchi, titular de
Nijon Security

- ¿Cómo cree que evolucionará el mercado de la seguridad?

- Debido a que las tecnologías van cambiando y se hacen cada vez más confiables, la evolución del mismo es progresiva y se esta encaminada hacia la satisfacción total.

- ¿Cuáles son las expectativas de la empresa dentro de ese mercado?

- Nuestra intención es que nos conozcan un poco más, que conozcan nuestros productos y sus posibilidades ya que si bien hace muchos años que estamos en el mercado de la seguridad electrónica, hay generaciones nuevas que desconocen nuestra trayectoria.

- ¿Cuáles son sus expectativas, desde el punto de vista personal?

- Personalmente seguiré trabajando para que la satisfacción y atención al cliente no sea una materia más para estudiar y aplicar sino que sea la esencia misma de la empresa. Creo que es lo más natural.