

Nacida en el rubro casi por casualidad, **Tecnoalarma** cuenta en su historia con productos pioneros en el mercado nacional. Con el correr de los años se fue modernizando y ampliando su mercado sin perder de vista el objetivo original: productos confiables de fabricación nacional.

## "No estamos tan lejos del producto importado"

### - ¿Cómo nació la empresa?

- Mi padre construyó el primer galpón de nuestra planta en Florida, Buenos Aires, en el año 1971. En esa época fabricaba equipos y accesorios para laboratorio fotocolor, los mismos se exportaban a Brasil, Uruguay, Chile y Bolivia, rubro en el que se trabajó hasta el año 1981. Luego, con los cambios que tuvo el país se hizo muy difícil seguir fabricando y exportando esos productos.

### - ¿Fueron fabricantes desde sus inicios?

- Sí. En ese momento dio la casualidad que mi padre pidió un presupuesto de un sistema de seguridad para la casa donde vivíamos y entre los elementos que fueron presentados para la instalación, le llamaron la atención los contactos magnéticos, los detectores de vibración y los acoples para abertura corrediza, que eran importados. Comenzó a preparar la matricería de los mismos y se abocó a su fabricación en el año 1982. Ese año nació **Tecnoalarma**.

### - ¿Cuál fue el primer producto que lanzaron al mercado?

- Los primeros elementos fueron los contactos magnéticos, los detectores de vibración, los acoples de ventana corrediza y los terminales de cinta. Que además de ser los primeros productos de la firma, todos estos elementos fueron también los primeros de su tipo que se fabricaron en el país.

### - ¿Cuál fue la evolución de esos productos y, en consecuencia, de la empresa?

- Luego de fabricar esos elementos, se desarrolló uno de los primeros infrarrojos pasivos de fabricación nacional. Más tarde comenzó a fabricar sirenas con cuerpo de chapa aunque al poco tiempo se hicieron de plástico inyectado (ABS), siendo las primeras en ese material del país. Luego se le agregó un gabinete antidesarme, logrando un mejor rendimiento y seguridad. Para ese entonces ya se había lanzado una completa línea de centrales y un discador telefónico de diez números. Entre los años 1985 y 1987 ya se estaban construyendo los otros dos galpones de nuestra fábrica y por ese entonces, la firma ya tenía cuatro locales propios. A mediados de los '90 se lanzó al mercado la primera sirena para exterior con gabinete antidesarme fabricado en acero inoxidable y también nuestros equipos ya utilizaban microprocesadores y tecnología SMD para el montaje de los componentes electrónicos.

### - ¿Sus productos únicamente se distribuyen en el país o son exportados?

- Estamos comenzando a exportar algunos productos a países limítrofes y a la vez comercializamos en todo el país a través de nuestros distribuidores y locales propios.

### - ¿Existe algún reconocimiento para los productos argentinos en el exterior?

- Yo creo que sí. Cada vez que tuvimos oportunidad de visitar distintas exposiciones de EEUU, CHINA o Brasil para ver las novedades, al mostrar algunos productos de nuestra fabricación notamos que no estamos tan lejos, en muchos

aspectos, de los productos fabricados en el exterior.

### - ¿Cómo se logra la calidad en la fabricación?

- Se logra teniendo personal calificado, estricto control de calidad de las distintas materias primas e invirtiendo constantemente en máquinas para los diferentes procesos de fabricación. Vale mencionar aquí que Tecnoalarma cuenta con maquinaria y matricería propia para elaborar tanto sus gabinetes metálicos como plásticos. Los productos se desarrollan íntegramente en nuestra planta: desde la idea, estudio de mercado y software hasta la terminación de los mismos.

### - ¿Cuáles son las ventajas competitivas de un producto de fabricación nacional respecto de uno importado?

- La ventaja es que no hay mejor respaldo y garantía que una empresa con 24 años de trabajo ininterrumpidos en el país, logrando una atención personalizada y un excelente servicio post-venta.

### - Actualmente, ¿se justifica la inversión en tecnología para lograr productos de mayor calidad?

- Dadas las circunstancias del mercado se hace difícil, ya que la competencia con los productos importados es muy desleal.

### - ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de ser fabricante?

- Las ventajas son que los productos se desarrollan y fabrican de acuerdo a las necesidades de los argentinos, tratando de incorporar los adelantos de los

productos importados y adaptarlos al usuario local. Entre las desventajas está el costo de elaboración, que es más alto que todo producto que entra al país importado.

### - ¿Existe, desde el Estado, algún tipo de protección o aliciente al fabricante argentino?

- Lamentablemente no. Tendría que haber una protección para las industrias nacionales que utilizan mano de obra argentina, dando trabajo a muchas familias y empresas de distinta índole. Hay muchos productos importados que ingresan al país como repuesto, con aranceles casi nulos, haciendo muy difícil la competitividad con ellos.

### - ¿Cuáles son los proyectos de la empresa a corto plazo?

- Actualmente lanzamos al mercado las centrales *Tecno 3200* y *Tecno 8000*, las cuales tienen un nuevo desarrollo de teclado, fusibles electrónicos y una variada cantidad de funciones que las hacen prácticas y confiables. También presentamos una línea de sirenas piezoeléctricas con gabinete antidesarme en chapa pintada y acero inoxidable. Para fin de año vamos a lanzar una sirena piezoeléctrica de interior con gabinete plástico y un diseño moderno ideal para interiores.

### - ¿Cuáles son las expectativas para el futuro?

- La empresa seguirá creyendo en el país, continuaremos fabricando nuevos productos con la calidad y confiabilidad de siempre, haciendo de Tecnoalarma una empresa 100% nacional y pionera en la fabricación de componentes para sistemas de seguridad. ☒



Marcelo Casetta,  
Dto. Técnico de Tecnoalarma