



lcosentino@fibertel.com.ar

Luis Cosentino

De amplia experiencia en el campo de los microprocesadores, Luis Cosentino es uno de los referentes a la hora de hablar sobre sistemas para control de accesos. El mercado, las prestaciones y los distintos modelos de negocios en el mundo fueron algunos de los temas de la extensa charla con este medio.

Ingeniero electrónico recibido en 1981 (FIUBA), **Luis Cosentino** trabajó en el área de docencia e investigación en la Facultad de Ingeniería UBA y el Conicet, durante sus primeros años de ejercicio profesional.

El medio de la seguridad electrónica lo conoció, principalmente, a través de su desempeño en *Codas*, empresa de la que fue uno de los fundadores a mediados de la década del '80. "*Codas Electrónica era una empresa concebida para llevar a cabo principalmente herramientas de desarrollos para microprocesadores, fundamentalmente para los productos de Motorola, una de las empresas líderes del sector*", recuerda **Cosentino**

El protagonista de esta nota, además, siguió perfeccionándose en el área de microprocesadores de la mano de *Motorola* y actuó como Ingeniero de Aplicaciones de Campo en dicha área, siendo durante mucho tiempo el único especialista de la empresa en Latinoamérica.

"La relación con *Motorola* continuó. A partir de fines de la década del '90, comenzamos a distribuir los productos de proximidad de *Motorola Indala*, lo cual volcó a *Codas* directamente a esa área", explicó.

Su función en *Codas* siempre estuvo en el área comercial internacional y técnica del negocio, que le dio la posibilidad de entrar en contacto con nuevos mercados, tecnologías y nuevas aplicaciones. Ese conocimiento, le abrió las puertas a otras posibilidades dentro del negocio.

"En 2002 *Codas* fue comprada por el grupo *Assa Abloy*, dueño también de *HID* -explica- y en ese momento fui promovido como Director para América Latina de la empresa sueca. Desde ese momento me dediqué de lleno al área comercial y como tenía la responsabilidad de organizar la región y establecer la división de América Latina, me enfoqué en entender como funcionaban los mercados en los distintos países del continente, desde México y hacia el sur. Esto me dio un panorama muy amplio en

cuanto a la manera de hacer negocios que tenía el mercado de la seguridad en general y cada país de la región en particular".

Del 2006 al 2007, momento en que se retiró de la compañía, fue promovido para establecer una nueva división de *Assa Abloy* en la región y que se dedica a la venta de tarjetas utilizadas como medios de pago para el transporte público, documentos electrónicos, tarjetas de alta seguridad para aplicaciones bancarias y transponders para uso diverso como por ejemplo identificación animal.

Actualmente asesor externo en el área de Control de accesos, **Cosentino** nos brindó un panorama del mercado en nuestro país y Latinoamérica y nos deja algunos conceptos de cómo se maneja, particularmente, el área de la identificación.

"En materia de seguridad creo que el usuario no tiene la educación necesaria. Muchas veces pide cosas sin saber específicamente para que le van a ser de utilidad y hasta se sorprenden cuando sus problemas no se resuelven con lo pedido"

- ¿Cuáles son las características más salientes en las maneras de hacer negocios?

- Existe una cultura de negocios diferente en cada país del continente y más aún entre continentes. En general, en los mercados de los países líderes, como por ejemplo Europa o Norteamérica, los clientes tienen una formación profesional más adecuada, por lo que es más fácil la discusión técnico-económico y si bien existen alternativas de muy bajo costo-calidad quienes optan por ellas, generalmente conocen las razones por las que adoptaron esas decisiones. En América Latina esto no siempre ocurre y el resultado final resulta ser un cliente insatisfecho por comprar un producto de baja calidad que no atiende a sus necesidades.

- ¿En qué etapa de desarrollo se encuentra el mercado nacional de control de accesos?

- En este rubro, el mercado argentino no tiene mucha historia. En la mayoría de los países líderes y hablando específicamente del mundo laboral, las personas portan tarjetas de identificación para acceder a sus lugares de trabajo, algo que en nuestro país sólo es común en las empresas grandes y multinacionales. Tampoco no es común el uso de ellas en los organismos oficiales y gubernamentales. Creo que en nuestros medios el usuario común no tiene el convencimiento de la utilidad del control de accesos y muchas veces se adopta por que "lo indica el manual de procedimientos" más que por un real conocimiento.

- ¿Cuál es la función, entonces, del asesor o consultor de seguridad electrónica?

- Dado que todavía no existe una carrera universitaria establecida en seguridad electrónica, los asesores o consultores son quienes deben actuar como contrapartes de las empresas para especificar las necesidades/soluciones/productos. Un ejemplo muy común e ilustrativo se da en los countries, donde se invierte realmente mucho dinero en seguridad, pero muchas veces en equipamientos que no son los adecuados o que no son los apropiados para esa necesidad. Cité este ejemplo por que todos conocemos casos donde "siempre" hay un socio o un amigo que se dice conocedor del tema y se involucra en la especificación porque estuvo involucrado en la seguridad de por ejemplo su empresa. El problema es que luego si las cosas no salen como se esperaban, en lugar de continuar involucrándose para resolver el problema, las responsabilidades terminan diluidas. Yo no tengo dudas que dichos socios sólo quieren ayudar, pero se olvidan que muchas veces la solución de seguridad de los countries no necesariamente requiere de los mismos elementos. ■