

¿Cómo es ser fabricante de soluciones de seguridad en un país donde las leyes no acompañan y la competencia es importada? La respuesta: "no es tan difícil".

Aquí damos algunas de nuestras razones por las cuales estamos convencidos de que el camino iniciado es el correcto.

## Fabricante de soluciones en un país importado

**Nelson Curi**

Socio Gerente

Tecnología en Seguridad



Muchas veces pensamos y analizamos el mercado argentino de productos de seguridad y como fabricantes de tecnologías nacionales, nos damos cuenta de que no somos muchos. Realmente es una inquietud personal el por qué el mercado está repleto de soluciones importadas en lugar de soluciones nacionales, ó, por qué las empresas de seguridad electrónica eligen el camino de ser importadores en lugar de fabricantes, partiendo de la base de la excelente capacidad técnica que poseen las empresas de tecnología e ingenieros en nuestro país. La respuesta, creo, está en la facilidad y no en el requerimiento de los clientes, quienes buscan satisfacer sus necesidades.

Tampoco podemos decir que es por el precio, pensando en que éste manda en muchos de los requerimientos y las soluciones nacionales son más baratas que las importadas, ya que los aranceles de importación y flete son costos que indefectiblemente aumentan el precio final.

Ahora bien, si nos detenemos en los requerimientos, ¿qué hacen los jefes de seguridad de la Argentina? Muchos se apoyan en las soluciones extranjeras y modifican sus manuales de procedimientos en base a las características que ofrecen los productos importados, pero la realidad es que los jefes de seguridad en el país, y en Sudamérica, son partidarios de que las modalidades delictivas de nuestra región son diferentes a las de aquellas en las que son concebidas las soluciones importadas, siendo ésta una ventaja más para los productos de seguridad de manufactura y diseño nacional.

Debemos tener en cuenta que un producto de seguridad electrónica en sí mismo no es más que parte de una solución

de seguridad. Entonces, esos productos deben interrelacionarse entre sí para ser una solución de seguridad integral y cumplir con los requisitos del sistema. Por lo tanto, son pocos los productos de seguridad que pueden sobrevivir en el mercado sin interrelacionarse con otros y esa es la base del diseño de un producto de seguridad electrónica nacional: la interrelación con los demás productos.

Difícil es encontrar gerentes de seguridad que cierren las puertas de sus requerimientos a un producto nacional. Es más, la mayoría los prefiere, ya que si ellos tuvieron experiencia en implementaciones y mantenimientos de sistemas de seguridad electrónica, habrán sufrido lo que es lidiar con una garantía de un producto importado, donde el conocimiento del funcionamiento del mismo reside en el exterior. Distinta es la garantía y el service de un producto nacional, donde el conocimiento del diseño y la fabricación está en el fabricante, quien generalmente brinda el servicio, o bien capacita y certifica a distribuidores técnicos.

### Certificaciones

¿Qué pasa con las certificaciones de los productos? Obviamente los clientes las exigen y cualquier producto que se fabrique debe ser certificado para acceder al mercado y ser confiable. Está claro que los productos extranjeros poseen certificaciones UL o CE, exigidas en Argentina en muchos pliegos de licitaciones. Pero también está claro que existen certificaciones nacionales equivalentes y hoy quien diseña un pliego de especificaciones lo sabe y lo permite, por lo cual esto tampoco es un impedimento para comercializar productos nacionales.

Si pensamos en exportar, debemos tener en cuenta ciertos aranceles y valores que encarecerían nuestro producto, pero son cuestiones como la política comercial las que fijarían nuestro precio de venta. Por experiencia, países de Sudamérica y Centro América son un excelente *target*, ya que los precios serían altamente competitivos.

En mis primeras participaciones en licitaciones, me entusiasmaba cuando leía "Compre Argentino" en algún pliego. Pero luego de investigar y participar en muchas de ellas, me di cuenta que es una frase y una ley que solamente suena bien.

¿En qué ayuda nuestro gobierno? La realidad es que en nada: acceder a créditos para la fabricación en nuestro mercado es prácticamente imposible y encarar el diseño y fabricación de un producto en serie de calidad significa un tiempo significativo.

### Conclusiones

Si bien a nosotros, como fabricantes de productos de grabación digital, hoy las leyes aduaneras nos favorecen, sé que es una simple circunstancia y entiendo que la restricción aduanera, que hoy nos juega a favor, no fue pensada para los pocos fabricantes de grabadoras digitales nacionales como nosotros. No obstante, como empresa somos un claro ejemplo de que es posible fabricar productos de seguridad con la calidad de aquellos importados y competir en igualdad, tanto en características técnicas como en confiabilidad y durabilidad.

Entonces, como conclusión, puedo decir que sigue siendo una incógnita por qué el mercado está colmado de productos de seguridad importados. Sólo puedo encontrar la respuesta en que es más fácil y lucrativo importar que desarrollar una solución de calidad. Pero claramente no es eso lo que nuestros clientes quieren ni necesitan. Prefiero entregar un producto adaptable a la medida de las necesidades locales y pensado en función de éstas. Además, todas las respuestas están al alcance de la mano, porque el conocimiento se mantiene en casa y, después de todo, es tan importante el servicio post-venta como la venta misma ■

