

*Pese a ser una empresa joven, True Digital Systems se posicionó en diferentes mercados de América del Sur. Presente y futuro de un emprendimiento que quiere consolidarse como líder en el mercado de la seguridad.*

## «Nuestro patrimonio es nuestra gente»

### - ¿Qué es True Digital Systems (TDS)?

- Es una empresa joven que ha elaborado una estrategia comercial no sólo en Argentina sino que está buscando ampliar su mercado en la región. Trabajamos con marcas y fabricantes líderes en el mercado de seguridad, en todos los casos y todas las especialidades, dentro de un contexto de seguridad global dentro la compañía.

### - ¿Cuál es ese contexto global?

- El contexto de seguridad global dentro de una compañía implica no colocar un elemento de seguridad al azar, sino saber cómo y para qué se va a utilizar. Si se coloca un sistema de video seguramente vaya a complementarse con el control de accesos... Si se instala control de accesos seguramente vaya a ser necesario utilizar el video para comprobar, en determinado momento, algún punto clave del edificio, ya sea un puesto de guardia o la zona de mantenimiento, por ejemplo.

### - ¿Cómo se determina el sistema a utilizar en un edificio o industria?

- Depende del edificio, del tipo de industria y hasta de la clase de producto del que se trate, ya sea dinero, un fármaco o alimentos. Nosotros creemos que el mercado va a ir exigiendo, cada vez en mayor medida, tener en claro lo distintos rubros que hacen a la seguridad. Entre ellos, el circuito cerrado, el control de accesos, incendios, intrusión... Todo esto tiene que estar centralizado y debe poder operarse de manera sencilla.

### - ¿Cuál es la actividad principal en TDS?

- Un porcentaje muy alto de nuestros sistemas es de protección contra fuego: detección de humo, gases, llamas; extinción del fuego con gases especiales, limpios... No tiene nada que ver con la seguridad relacionada con el delito sino, más bien, con la seguridad de las personas, de los bienes y de la rentabilidad de las empresas.

### - ¿Cómo definiría la filosofía comercial de la empresa?

- La filosofía es un 80% abocado a la distribución y un 20% de servicios generales al cliente. Dentro de la distribución se brinda soporte técnico y se capacita a los distribuidores o subdistribuidores de cada marca. Si no están capacitados técnicamente y no tienen la certificación del fabricante no se les puede vender el producto.

### - ¿Cuándo comenzaron los trabajos de capacitación?

- Comenzamos el año pasado y en los casos de *Vesda* y *Notifier* está dando muy buenos resultados. ¿Qué significa esto? Que quien vende los productos está capacitado para hacerlo y nosotros lo avalamos con todo el soporte de nuestra empresa. Si algún distribuidor o instalador se retirara del mercado, tenemos registro de cada operación para poder darle todas las garantías al cliente. No vendemos solo productos, vendemos productos y tecnología dentro de una solución integral.

### - Después de los vaivenes económicos, ¿la estrategia comercial se vio alterada en algún momento?

- Con más de 30 años en el mercado y haber vivido más de una crisis, considero que tanto para mí como para mi grupo de trabajo fue un desafío más, otro cambio en las reglas de juego. La experiencia previa nos sirvió para salir más rápidamente de la crisis que a otros. Quienes comenzaron en la década del '90 pensaron que habíamos logrado una estabilidad económica duradera. No fue así. Pero cuando esa generación llegue a mi edad aprenderá a superar otro tipo de crisis para la que yo, quizá, no esté capacitado.

### - ¿Desde cuándo TDS está presente en Chile y Brasil?

- Después de la gran apertura comercial de los años '90, en los que grandes empresas internacionales se interesaban en nuestros servicios, vimos la posibilidad de expandirnos a distintos países de América del Sur con el conocimiento de cada producto, la tecnología y su aplicación. Hace un año y medio abrimos una oficina en Santiago, Chile; hace siete meses en

San Pablo, Brasil y dentro de poco abriremos en Lima, Perú; y también en Porto Alegre, Brasil.

### - ¿Hay mucha diferencia entre los mercados?

- No en el uso de la tecnología, las diferencias son más bien de costumbres, de cultura. Pero la adaptación a cada uno de los países fue, afortunadamente, muy rápida. Tanto en Chile como en Brasil nos abrieron sus puertas y demostraron interés por tener en su país un buen producto y soporte técnico. Los mercados en sí no difieren demasiado y la tecnología es una sola. Demostrando saber usarla y brindando el soporte técnico necesario es que nos recibieron de la mejor manera.

### - ¿Pueden contribuir las empresas privadas a la mejoría de la seguridad pública?

- Sí, enseñando. Es la única manera de minimizar riesgos y evitar catástrofes. No podemos permitirnos que sucedan cosas como las de Paraguay (*el incendio en el shopping*). Desde la Cámara Argentina de Seguridad (CAS) se intenta explicar a las autoridades que necesitamos legislaciones adecuadas. Si no se compite mal, se protege peor y se aumenta el riesgo para las empresas y las personas.

### - ¿Hacia dónde va TDS como empresa?

- TDS ni siquiera despegó todavía, es una empresa joven pero con gente de mucha experiencia. Tenemos 8 años en Argentina pero mi experiencia personal y la de mi gente supera holgadamente los 30 años en el rubro de la seguridad. Queremos consolidar nuestra apertura a los distintos mercados como Chile, Brasil o Perú y seguir trabajando con asociados en Bolivia, Paraguay y Uruguay... Si bien 8 años dan una presentación interesante como empresa, nuestro mayor patrimonio es la gente. El factor humano es lo que hace de TDS una empresa diferente.



Héctor Festa,  
Presidente de TDS