

“Hay que invertir en capacitación”

- Describanos brevemente el presente de PPA...

PPA hoy trabaja con equipos simples, con monitoreo; equipos intermedios, sin monitoreo pero con llamador telefónico, equipos con monitoreo tradicional y con monitoreo por celular, que son la última tecnología en sistemas de alta seguridad.

Asimismo, un nuevo departamento está desarrollando sensores infrarrojos de movimiento. Los costos de un sensor electrónico de alta performance hoy son muy altos mientras que una lente infrarroja es muy económica. Entonces estamos trabajando para lograr una nueva lente, que combine ambas tecnologías, que minimice los riesgos de falsas alarmas y sume confiabilidad.

- ¿Qué requisitos debe reunir un producto para hacer exitosa una empresa?

- Básicamente calidad y confiabilidad. Por ejemplo, para que PPA pueda trabajar en todos los países debe certificar sus productos por normas ISO. Sin ese certificado de calidad, no se puede exportar. Desde hace tres años tenemos esa certificación y hace poco tiempo recibimos una recertificación bajo la norma ISO 9000.

- ¿Qué cambios ve en el mercado de la seguridad electrónica?

- Hoy un equipo de seguridad puede ser violado con el corte de la línea telefónica. Es decir, toda la inversión en seguridad depende de un cable. El mercado hoy está cambiando hacia los sistemas con respaldo celular. En México, Brasil y Latinoamérica, donde PPA tiene representan-



De visita en nuestro país, Carlos Araujo, la máxima autoridad en el desarrollo de nuevos equipos de PPA, habló con RNDs. El presente y futuro de la empresa, el mercado de la seguridad actual y las necesidades de los clientes fueron algunos puntos de la extensa charla.

tes, la gran preocupación es mantener un respaldo por celular, equipos que estamos desarrollando gracias a una alianza con Motorola, que nos provee de componentes de última generación.

- ¿Cuáles son las pautas a seguir en el desarrollo de nuevos equipos?

- Un ingeniero o un equipo de producción en determinada área de proyecto no conoce las dificultades o prestaciones a la hora de instalar un sistema, dando por resultado productos en teoría muy buenos pero de difícil instalación. Por eso es que recibimos siempre el conocimiento de campo que nos trasladan los instaladores. Para la firma es muy importante cumplir tanto con las expectativas del cliente final como las del instalador a la hora de desarrollar nuevas tecnologías. Todos los instaladores tienen contacto directo con el equipo de desarrollo de PPA, lo cual es muy importante a la hora de trasladar ese conocimiento de campo hacia el diseño de nuevos equipos.

- ¿Cuáles son las diferencias básicas entre los principales mercados latinos?

- Tanto México como Argentina están enfocados en los sistemas de alarma con monitoreo mientras que en Brasil el mercado tiende hacia los sistemas sin monitoreo. Y creo

que es por una cuestión de costumbres. Sin embargo, las dos líneas de mercado son muy importantes.

- ¿Cómo se hace para competir con tecnologías de Estados Unidos, Japón o Europa?

- Es fundamental conseguir alianzas estratégicas con empresas líderes en tecnología, como lo hicimos con Motorola[®] en Brasil, donde esta compañía tiene un centro de excelencia en desarrollo de tecnología y componentes electrónicos. A la hora de competir, sin embargo, las empresas líderes y marcas reconocidas tienen un inconveniente: no presentan nuevos desarrollos. Es decir, son los mismos equipos de hace diez o doce años, las agregan o quitan algo mínimo, les cambian el nombre y los presentan nuevamente. Pero básicamente son los mismos de hace un tiempo atrás.

- ¿Cuál es el segmento de la seguridad electrónica que más creció en este tiempo?

- Intrusión, sin dudas. Control de accesos no es un desarrollo propio de PPA, salvo los equipos más simples. Nuestro fuerte está en los sensores infrarrojos y paneles con y sin monitoreo, además de los portones automatizados. Nuestro esfuerzo, hoy, está enfocado en el desarrollo de la tecnología por celular, que es lo que más está creciendo en Brasil.

- ¿Cuáles son las diferencias entre fabricar en Brasil y Argentina o México, por ejemplo?

- Creo que por una cuestión de infraestructura y volumen. PPA había comenzado a fabricar algunas partes de

equipos en México, pero a costos altos porque no hay un gran volumen en la demanda. Para poner una fábrica en Argentina o México el problema no es la mano de obra, que puede ser capacitada, ni de infraestructura —ya que la maquinaria para producir electrónica viene de Japón—. Creo que si Argentina crece a determinado volumen en su demanda no habría mayores inconvenientes en instalar una fábrica acá.

- ¿Cuál es su balance del 2004?

- Fue un muy buen año. Desarrollamos sistemas de franquicias exclusivas, con lo que fortalecimos la marca en todo el continente. Nuestros representantes venden exclusivamente PPA, lo que lleva a fortalecer los puntos de ventas. Todo eso combinado con la oferta de equipos exclusivos y soluciones integrales para cada uno de ellos.

- ¿Qué expectativas tiene PPA para el próximo año?

- Buscar más ventas y colocar este nuevo equipo que estamos desarrollando, a través de la capacitación de los instaladores. Brindar también un buen soporte técnico es fundamental para crecer. PPA tiene una serie de franquicias que se transforman en una extensión de la fábrica: todos los empleados son capacitados todos los meses. La inversión va a ser, específicamente, en la capacitación y el desarrollo de nuevos equipos.