

Con casi dos décadas de presencia en el mercado nacional, **CODAS Electrónica** es, desde hace unos años, la sede latinoamericana de la sueca **Assa Abloy**. Presente y futuro de una empresa que apuesta a incorporar mayor número de soluciones para sus clientes con estándares de calidad internacional en cada uno de sus productos.

"Veinte años al servicio del mercado argentino"

- ¿Qué es CODAS?

- CODAS es una empresa argentina con casi 20 años de trayectoria en el mercado cuyo primer foco de negocios fue el desarrollo de herramientas para microprocesadores. Luego evolucionó, convirtiéndose en una empresa de desarrollos basados en microprocesadores. Siempre estuvo muy vinculada a la empresa *Motorola*[®], no al área de comunicaciones sino a la parte de semiconductores, de la cual tomó la representación y distribución para América del Sur de la línea *Indala*[®] de tarjetas y lectores de proximidad. Dichos productos se convirtieron en el principal foco de negocios hasta 2002. En 2003, CODAS fue adquirida por *Assa Abloy*, grupo Sueco dedicado a la seguridad.

- ¿En qué cambió la empresa desde que forma parte del grupo Assa Abloy?

- *Assa Abloy* es una empresa internacional y su principal propósito al sumar a CODAS fue el desarrollo del mercado de América Latina. Debido a esto, Codas Electrónica se transformó en la base de negocios del grupo desde México hasta Tierra del Fuego. De esta forma Codas Electrónica expandió su territorio de acción, agregó a su portafolio de productos otros provenientes de empresas hermanas del grupo y difundió por el resto del territorio los productos de su fabricación, entre ellos el abrepuestas *E-Lock*. Con referencia a este producto, la aceptación que tiene en toda América Latina, provocó que CODAS se transformase en una empresa exportadora a la región.

- ¿Cuáles fueron las ventajas de incorporarse a Assa Abloy?

- *ITG*, división de *Assa Abloy* a la cual pertenecemos, tiene el liderazgo mundial del mercado de control de accesos. Esto nos da una visión más amplia y de mayores posibilidades.

Si bien los productos que tienen éxito en otros mercados no necesariamente los tendrán en el nuestro, las tecnologías, si, tienen las mismas tendencias. Esa visión global nos permite saber, entonces, cómo encarar el futuro cercano.

- ¿En qué momento de la empresa los tomó la crisis?

- Los productos que nosotros fabricábamos cumplen con todos los requisitos y estándares internacionales, eso les provoca un costo extra. Durante el 2002 y el 2003, el mercado bajó al 15% o 20% y se dieron situaciones in-

usuales de negocios basados fundamentalmente en el precio como única variable, lo cual nos perjudicó. Los que benefició a CODAS, fue que desde 2002 pasamos a ser la sede de América Latina de *ITG*, y si bien los números de Argentina bajaron, las ventas totales subieron dado que nos concentramos en otros países de la región.

- ¿Cuál es la realidad del mercado?

- Creo que el mercado argentino en el rubro seguridad está como estaba el mercado de la informática hace 25 años: había mucho misterio, muchos opinaban pero pocos realmente sabían. Sin duda uno de los principales problemas es la falta de educación en "seguridad".

En nuestro mercado es frecuente encontrar paradojas tales como, que un usuario decide invertir en seguridad, pero debido al desconocimiento de algunos de los oferentes, termina comprando el producto más barato, que no siempre satisface las necesidades que motivaron la compra. Por suerte algunas organizaciones, tales como ALAS o CASEL entre otras, están promoviendo la educación en seguridad.

- ¿Cómo se posiciona la empresa en este contexto?

- Nuestros negocios están creciendo. Al reactivarse la economía las cosas están volviendo al volumen que Argentina debe tener.

- Dentro del mercado latino, ¿cuál es la posición de nuestro país?

- Está detrás de México y Brasil. Si bien el mercado brasilero es más grande, sigue siendo muy latino en sus costumbres. México, en cambio, está muy cerca de Estados Unidos y ese sólo hecho facilita los negocios de seguridad. Argentina lo que tiene a su favor, es un mejor nivel de técnicos y profesionales. Por lo tanto, más facilidad para educar y mayor potencial.

- ¿Cuáles son las expectativas de CODAS como empresa?

- Estamos en medio de una transición provocada por las transformaciones mismas del mercado. Somos proveedores de elementos periféricos, ya que hoy sólo tenemos en el mercado lectores y tarjetas para el control de accesos. Nuestro foco no es ser integradores verticales: nuestra mayor habilidad se manifiesta trabajando un escalón más arriba del cliente final y proveyendo a nuestros clientes, cada vez más elementos relacionados con el control de accesos. ☒



Luis Cosentino, Presidente de CODAS Electrónica S.A.