

"La cerradura es el origen del control de accesos"

- ¿Cómo se inició en la seguridad electrónica?

- Comencé en 1988, cuando fui contratado por **Securitron** como Gerente de finanzas. En los últimos cinco años me encargué primero de Ventas para Latinoamérica y ahora me ocupo de todas las ventas internacionales de la empresa.

- Desde esos inicios hasta hoy, ¿en qué cambió el mercado en cuanto a la relación con los clientes?

- Desde siempre nuestro objetivo fue ofrecer productos de calidad para satisfacer sus necesidades. Lo que cambió con el paso del tiempo es la actitud de los clientes: hace unos 20 años el mercado de la seguridad era muy reducido, restringido a gente que se ocupaba de control de accesos a altos niveles de seguridad. En la actualidad, quien hace alarmas también se vuelca a control de accesos, quien se ocupa de la cerrajería también está ingresando al control de accesos. Es como que se dan cuenta que desde la llave -sistema primitivo y originario del control de accesos- la actividad está evolucionando y se está electrificando.

- ¿Esto abre nuevos mercados?

- Sin dudas el proceso de electrificación está abriendo el mercado no sólo para los fabricantes sino también a nuevas aplicaciones y a gente nueva que están ingresando en el mercado como los cerrajeros. En Estados Unidos, por ejem-



Con 20 años en el mercado de la seguridad, Juan Cabezas, Director Internacional de Ventas de Securitron, empresa líder en cerraduras electromagnéticas representada en Argentina por Drams Technology, visitó nuestro país y habló con RNDs® acerca de la actualidad del mercado mundial, el mercado nacional y las expectativas que la empresa tiene en el mismo.

plo, la Asociación de Cerrajeros está poniendo énfasis actualmente en sistemas de cerrajería electrificados. Ven que si no lo hacen los miembros de la asociación van a perder una parte importante del mercado, que está migrando hacia las empresas de control de accesos.

- ¿Hay un techo en cuanto a la evolución tecnológica en cerraduras para control de accesos?

- Hay dos partes dentro de control de accesos. Una es el software, que regula cómo va a funcionar ese sistema de control de accesos. La otra parte es la física, lo que va montada en una puerta: una cerradura electromagnética, una cerradura electrificada... La tecnología que va en la puerta ha cambiado muy poco en los últimos 20 años. Las cerraduras que se hacen hoy no difieren demasiado de las de hace 20 años. Ha habido cambios estéticos, se añadieron sensores de posición de puerta, luces... Son pequeños cambios y mejoras.

- ¿Cuáles fueron los principales cambios?

- Antiguamente con el software de control de accesos era solamente presentar una tarjeta para permitir o no el ingreso de una persona. Hoy este mismo sistema se está combinando con sistemas de huellas digitales y se está integrando con control de personal. Creo que la evolución del software no tiene techo y va a depender siempre de las necesidades del cliente.

- ¿Cómo está posicionada Securitron a nivel mundial?

- A nivel mundial es una de las tres empresas más importantes en el área del diseño y la fabricación de elementos electrificados para control de accesos. Luego hay un segundo grupo de empresas que se hacen presentes en el mercado con productos generalmente copias de algunas de las tres empresas líderes. El último grupo lo integran las empresas de origen asiático y las locales.

- ¿Es la primera incursión en el mercado Latino?

- Conocíamos el mercado argentino desde hace mucho tiempo. En el 2000, debido a la caída de la economía en casi todos los países de Latinoamérica nuestra participación en el mercado desapareció, excepto en México. Pasó en general con todos los productos provenientes de Estados Unidos, por una cuestión de aranceles y equiparación de divisas. Eso, sin embargo, dio mucho empuje a las empresas locales, entre ellas a las del mercado de Brasil. Por eso, en este retorno, la competencia con los mercados locales es difícil de vencer. Para **Securitron**, en este momento, lo importante es la labor de entrenamiento y capacitación que está llevando adelante la empresa en estos mercados.

- ¿Quien los representará en la Argentina?

- El único distribuidor que tendremos en Argentina es

Drams Technology. Esta empresa va a hacer la distribución de los productos, el soporte técnico y el asesoramiento a los integradores. Toda la labor de **Securitron** fuera de Estados Unidos se hace a través del distribuidor.

- ¿Que expectativas tiene del mercado argentino?

- Sin dudas, muy buenas. Desde hace un par de años hemos visto que el mercado argentino, el chileno y el latinoamericano en general está comenzando a crecer nuevamente. Creo, también, que luego de varios años en los cuales el precio era la única variable tenida en cuenta a la hora de decidir una compra, existen cada vez más integradores que perciben la diferencia de calidad. A la hora de elegir las cerraduras para un edificio corporativo, banco, museo o prisión, las prestaciones, calidad y confiabilidad son fundamentales. Los productos de **Securitron** tienen garantía de por vida lo cual es obviamente apreciado por el cliente. Por su parte, el integrador sabe los ahorros que tendrá en el costo de mantenimiento al no tener que reemplazar productos defectuosos. Todo esto, más el interés demostrado por la gran cantidad de visitantes que asistió a esta exposición hacen que veamos el futuro muy positivamente. Es por ello, que hemos decidido confiar en **Drams Technology** para la distribución de nuestros productos ya que la consideramos una empresa con una excelente capacidad técnica y conocimientos como para desarrollar el mercado de **Securitron** en Argentina. ☒