

Posicionada como empresa referente en el mercado de alarmas, **Alonso Hnos.** ingresó a la era digital de la mano del panel A2K4. Hoy, la firma se encuentra abocada al desarrollo de nuevos productos, de la mano de la inversión en tecnología y control de calidad.

## "En un mercado exigente la calidad es fundamental"

### - ¿Cómo nació la empresa?

- **Alonso Hnos.** es una empresa fundada en 1967, en sus inicios dedicada sólo al ramo metalúrgico. En 1987 se reconvirtió para dedicarse a la fabricación de sirenas electrónicas para sistemas de seguridad. A mediados de 2000, se lanzó al mercado una nueva línea de sirenas electrónicas inteligentes, denominadas "Serie 2000", que cambiaron el concepto de las mismas, con un diseño moderno, microcontroladas y con una serie de funciones adicionales que muy pronto se convirtieron en las preferidas del gremio de la seguridad.

### - ¿Cuál fue el primer producto que lanzaron al mercado y cómo evolucionó el mismo?

- Comenzamos con sirenas metálicas, que luego fueron evolucionando en las sirenas que actualmente tenemos en el mercado, en líneas tanto de interior como exterior. En las primeras cuidamos al máximo el diseño y la estética y le fuimos sumando prestaciones, hasta llegar a un modelo con prealarma mientras que en las de exterior, también de estética muy cuidada, además de ser microprocesadas tienen una batería interna para la función antisabotaje.

### - ¿Sus productos únicamente se distribuyen en el país o son exportados?

- Desde el 2000 y luego de participar en exposiciones internacionales y visitar diferentes lugares, la firma está exportando sus productos a varios países de América y Europa.

### - Habiendo tanta importación, ¿cómo surge el impulso de fabricar?

- En la última década no hubo productos de fabricación nacional, en lo que a alta producción se refiere, que es a lo que nosotros apuntamos. Además, siendo fabricantes creemos que, a diferencia de los productos importados, podemos tener un muy buen producto a precios más accesibles y sin diferencias tecnológicas.

### - ¿Cómo se logra la calidad en la fabricación?

- La calidad está dividida en distintas etapas. El diseño es el primer escalón para obtener un producto de calidad; la matricería y los materiales también son piezas fundamentales, ya que hacen a la apariencia y terminación del producto final. Por otra parte, los componentes electrónicos de primera marca son vitales para lograr un producto confiable y duradero. En lo referente a la producción en sí, se implementan varios puntos de control de calidad en diferentes partes del proceso de fabricación, la obtención de normas internacionales de calidad como UL, CE, SC dan garantía de que nuestros productos están hechos bajo estrictos controles de calidad.

### - ¿Cuáles son las ventajas competitivas de un produc-

### to de fabricación nacional respecto de uno importado?

- Los productos nacionales cuentan con el apoyo del mismo fabricante y no de representantes y/o importadores, dando la garantía y continuidad que buscan los clientes.

### - Actualmente, ¿se justifica la inversión en tecnología para lograr productos de mayor calidad?

- Sí. En un mercado tan exigente como el actual, no se puede ofrecer un producto de baja calidad, y obviamente la calidad tiene su precio, por eso se cuida al máximo la elección de los componentes y las materias primas, todo de primera marca, y el equipamiento de testeo, que debe ser seguro y preciso. En el 2003 incorporamos tecnología de punta para la fabricación de nuestros productos, una línea totalmente automatizada de inserción de componentes en SMD, logrando así la más alta calidad y automatización en la fabricación, con el fin de mantener los mayores estándares de calidad a nivel internacional, requeridos para exportar productos de seguridad electrónica.

### - ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de ser fabricante?

- La principal ventaja es la independencia de tus productos y poder vender tus productos en otros países, las desventajas principalmente es estar en un país en donde a veces las reglas no son claras las inversiones y compras de maquinarias se hace de alto riesgo.

### - ¿Qué producto fue el de más reciente lanzamiento?

- Presentamos recientemente un Control remoto de tres canales, el TX300 que trabaja por el buz de datos del Panel A2K4. Entre sus características cuenta con un alcance de hasta 40 m, todas las teclas pueden programarse para una función específica, tiene salida de relé para manejar portones automáticos o luces y la posibilidad de diferenciar a cada llavero con un número de usuario distinto, lo cual va a posibilitar a la empresa de monitoreo identificar con qué llavero se activó o desactivó el sistema. Además es universal, lo cual lo hace compatible con cualquier panel de alarmas.

### - ¿Están trabajando en algún nuevo proyecto?

- Nuestro departamento de ingeniería está permanentemente desarrollando nuevos productos, que serán presentados en sucesivas etapas. Hoy nuestro esfuerzo están en hacer conocer en el mercado el control remoto TX300.

### - ¿Cuáles son las expectativas para el futuro?

- Nuestras expectativas son muy buenas. Tenemos una participación muy importante en el mercado local y estamos exportando a 11 países de América, Europa y Asia. Los pedidos de distribución son cada vez más frecuentes y las expectativas de ventas se mantienen en crecimiento mes a mes. ☑



Alejandro Rudi, Jorge Alonso y Claudio Alonso