

Tras dos décadas de presencia en el mercado, Gonner supo adaptarse a los cambios tecnológicos y los vaivenes del país. En la actualidad, es una de las industrias nacionales del rubro de mayor trayectoria y reconocida calidad.

"La clave es superar obstáculos y optimizar recursos"

- ¿Cuándo nació la empresa?

- La empresa nació en enero de 1985, pero con otro nombre, dedicada a fabricar las primeras alarmas para autos. Se desarrolló un producto novedoso para aquel entonces, lo que nos llevó a un crecimiento acelerado. Gracias a ello comenzamos a fabricar una línea de alarmas domiciliaria, caracterizada por su robustez y simpleza de manejo e instalación. Siempre atendiendo el servicio y tratando de hacer productos de acuerdo a la necesidad del mercado, ya en el '87 se formó *Gonner SRL*, con dos líneas de productos bien definidos: una de alarmas para autos y otra domiciliaria y para industria, siempre con desarrollo propio. Fuimos creciendo a la par del avance tecnológico, hasta lograr un nombre en el mercado.

- ¿Cuándo comenzó a cambiar el mercado para las industrias nacionales?

- En los '90, al abrirse la importación, como fabricantes tuvimos que duplicar el esfuerzo para seguir siendo competitivos, habida cuenta que la idiosincrasia del argentino indica que a igual producto y precio prefiere siempre uno importado. Continuamos en el mercado en base a ofrecer productos con estándares de calidad y control a nivel internacional y con un soporte técnico, respaldo y garantía que nos diferenció de importadores que aprovechaban el momento.

- ¿Qué pasó con la empresa en el 2000?

- A fines del 2001, viendo de qué manera podíamos competir porque los costos no daban, desarrollamos una base receptora para monitoreo, en aquel momento con la idea de venderlo a barrios cerrados, para que pudieran monitorearse ellos mismos. Con la crisis el equipo se convirtió en la primera y única base de monitoreo desarrollada en el país para empresas de seguridad. La devaluación nos posicionó mejor y desarrollamos un panel de alarma monitoreable, comunicadores y toda una línea de productos necesaria para el monitoreo, con estándares similares a los de cualquier producto importado.

- ¿Sigue siendo difícil competir con el producto importado?

- La importación sigue entrando y al analizar los productos que entran, vemos que tienen costo negativo. Son productos subsidiados en origen. En la parte automotriz, por ejemplo, tenemos que competir con empresas brasileras que ingresan sus productos sin ninguna restricción y subfacturados, mientras que a los productos argentinos les cuesta muchísimo ingresar a Brasil y muchas veces no lo logran. No me parece mal que se pongan esas barreras, lo que sí creo es que acá tendríamos que tener un sistema similar para defender mejor nuestros productos, el trabajo de nuestra gente.

- ¿La industria nacional tiene apoyo por parte del Estado?

- Lamentablemente no tenemos ningún tipo de apoyo y revalorizar desarrollos y seguir avanzando en tecnología implica un costo enorme, no obstante lo cual duplicamos esfuerzos para

generar niveles de competencia adecuados a los productos importados y ofrecer productos que atiendan especialmente las necesidades locales a nivel usuario e instalador.

- ¿Hay alguna diferencia en las condiciones del fabricante hoy respecto a 20 años atrás?

- En el '85, con el gobierno de Alfonsín, pese a todo había una diferencia cambiaria y una serie de restricciones que nos permitían competir con mayor expectativa. Aunque había productos importados, no eran tantos y las diferencias de precio más las restricciones impuestas, nos dejaban un poco mejor posicionados a la hora de competir.

- ¿Cuáles fueron las claves para permanecer en el mercado?

- Después de 21 años tenemos un nombre en el mercado. Si no tuviéramos productos confiables y alta calidad de servicio, no hubiera sido posible subsistir. Estamos seguros de que la clave es superar obstáculos y optimizar recursos para ofrecer alternativas competitivas y un servicio sostenible.

- ¿Qué características tenía el primer producto que lanzaron al mercado?

- Hablando de sistemas de alarmas domiciliarios, el primer producto fue una central de 4 zonas, con bypass por llaves en el tablero desarrollada con electrónica discreta (los microcontroladores eran una utopía en aquel entonces). Tenía mucho de artesanía, de armado manual, pero se caracterizaba por su nobleza y confiabilidad, tal es así que muchas de estas centrales están aún en funcionamiento. Hoy está todo mucho más industrializado y la irrupción de los microcontroladores y el avance de la comunicaciones revolucionó este y otros mercados.

- ¿Están desarrollando nuevos productos?

- Siempre que terminamos un proyecto comenzamos a pensar en el siguiente, vamos captando necesidades del cliente y comenzamos a pensar en las soluciones. Desarrollamos los softwares de programación y gestión, tanto para el receptor telefónico de monitoreo como para el up/down de los paneles, una línea de barrera infrarrojas de exterior, detectores de movimiento inalámbricos y continuamos con la producción de una extensa gama de productos. En poco tiempo, vamos a lanzar una nueva línea de alarmas para autos.

- ¿Cuáles son las expectativas para el futuro?

- Uno va muy a caballo de las políticas del país. Esperamos que el país, aunque sea complicado para nuestro sector, siga manteniendo el crecimiento de otros sectores que son los que, indirectamente, nos amplían el horizonte. Seguiremos apuntando a mejorar el servicio hacia nuestros clientes, esperando se mantenga cierta estabilidad que permita proyectar la empresa en lapsos medianamente prolongados. ☒



Daniel Buscio,
Socio Gerente de Gonner