

Además de exportar tecnología, **Janus** tiene como propósito para este año, incursionar en la seguridad electrónica. Pioneros en desarrollar conversores IP en nuestro país, son reconocidos por su amplio conocimiento en el campo de la "comunicación" entre hardware y software.

"Apostamos a la integración de los sistemas"

- ¿Qué es Janus?

- Somos una empresa iniciada en 1999 haciendo electrónica de potencia. Luego comenzamos a desarrollar nichos de mercado en los que pudiéramos competir con éxito. Por un lado teníamos como clientes a empresas que brindaban servicio de seguridad satelital y luego comenzamos a desarrollar conversores de tecnología IP -fuimos la primer empresa argentina en desarrollar ese producto-. Esos conversores eran una "caja" rústica, poco estética, que evolucionó de la mano de la tecnología, hoy con microcontroladores. Somos una empresa de filosofía un tanto conservadora y de mucho desarrollo de ingeniería: primero apostamos a sofisticar nuestro trabajo, llevarlo a la máxima expresión tecnológica, capaz de competir con éxito frente al producto importado y a mantener un stock. Son políticas un tanto contrarias a nuestro mercado, pero fue el camino que elegimos.

- ¿Cuál fue el motivo por el cual decidieron darse a conocer un poco más al mercado?

- Consideramos que alcanzamos la madurez suficiente como para enfrentar el mercado desde un punto de vista más comercial, más dedicado al cliente, de mayor servicio y desde un lugar en el que nos sentimos capaces: nuestra meta es brindar herramientas para que nuestros clientes -instaladores o distribuidores- trabajen y potencien su propio negocio. Los rubros que se fueron generando son un poco el resultado de varios años de maduración, llevando a la empresa desde la concepción de la ingeniería hasta a la tecnología aplicada al cliente.

- ¿Cómo creen que los va a recibir el mercado?

- Creo que Argentina está logrando tener un mercado de mayor volumen. El gremio se está dando cuenta que los productos de ingeniería nacional pueden competir con éxito frente al importado, que estamos en los mismos niveles pero con una ventaja competitiva en el precio que hace algunos años no se daba.

- ¿Cuál la oferta de la empresa hacia sus clientes?

- Creo que al cliente lo podemos dejar tranquilo en muchos aspectos. No somos nuevos en el mercado y fue el contacto directo con ellos el que nos llevó a descubrir las ventajas de "ser argentinos", por decirlo de alguna manera. No fabricamos al estilo chino. Nosotros producimos un producto que el cliente instala y pretende un servicio por muchos años. Por eso quiere encontrar en su proveedor respuestas, algo contrario a ese mercado chino. Esa cuestión de precio que marca el producto oriental también es combatible. Este es para ellos un mercado de oportunidad: "fabriqué esto y lo vendo como sea hasta terminarlo". El nuestro, en cambio, es un mercado en el que el producto es una inversión que el cliente quiere amortizar con óptimo funcionamiento.

- ¿Cómo ven el mercado argentino actual?

- El mercado está tendiendo a lograr la integración de los sistemas y nosotros apostamos a eso. Creo que entre los proveedores de tecnología no debiera haber competencia como en una guerra sino de otra manera: ampliando la oferta, integrando los sistemas para que todos puedan comunicarse de manera más fácil, logrando así mejores oportunidades para todos.

- ¿Se puede lograr una mayor apertura?

- El mercado latino tiene lo bueno de buscar alternativas, de estar constantemente atrás de la novedad. Como contrapartida, eso produce una gran diversidad de protocolos y medios de comunicación que dificultan la tarea del integrador. Si el mercado fuera un poco más abierto comercialmente creo que se podrían lograr muchísimas más cosas.

- ¿Cuáles son los rubros en los que Janus incursiona?

- Estamos centrados en lo que es supervisión, medición y control mediante sistemas Scada, que son dispositivos de campo que toman variables analógicas y se integran a una PC. Es decir, puedo volcar esas variables al mundo de la tecnología de la información, logrando estratificar esa información desde el nivel operativo más bajo hasta los niveles gerenciales. En ese mercado, las tecnologías de comunicación por IP, por LAN o por internet son las reinas y nosotros tenemos, para lograr esa integración y comunicación, la herramienta principal: el protocolo de comunicación. Somos fabricantes de la tecnología. También trabajamos en otros rubros, como adquirentes de datos para seguridad, control de rondas para serenos y mecanismos de apertura de puertas.

- ¿Qué es lo que diferencia hoy a un fabricante de otro?

- Hoy en el mercado encontrás empresas que hacen software, otras que hacen hardware y quienes integran ambos. Nosotros tenemos la particularidad de hacer las tres cosas. Por eso es que destaco que todos los proveedores debemos planear estrategias unificadas. Tender a que la comunicación entre sistemas se realice por un lenguaje único, lo cual facilitaría la labor operativa de una empresa.

- ¿Cuáles son los proyectos para este año?

- Vemos que la tecnología viene muy acelerada y creo que el 2007 va a ser un muy buen año para el desarrollo, no sólo en el país sino en todo Latinoamérica. Uno de los proyectos de la empresa es comenzar a explotar el software argentino. Creemos que en nuestro rubro, en lo que es automatización industrial, sistemas Scada y software de planta podemos competir con éxito en todo el continente. Por eso es que nos propusimos tratar de elevar el porcentaje de venta de software, hoy en el orden del 10%, poniendo énfasis en mercados como México. ☒



Hernán Monserrat,
Consultor estratégico de Janus