

Luego de desarrollar soluciones para importantes empresas de Argentina y Latinoamérica, DCM Solution presentó al mercado una amplia gama de productos para control de accesos, comunicaciones y seguimiento satelital.

“Ofrecemos al mercado soluciones integrales”

¿Qué es DCM?

- DCM es una empresa dedicada al desarrollo de productos, lo que era nuestra tarea cuando trabajábamos en la planta IBM. Desarrollábamos soluciones tecnológicas para aplicaciones diversas como transporte, seguridad, seguimiento satelital, etc. Cuando IBM decidió cerrar su planta, comenzamos a desarrollar productos para terceros hasta que tomamos la decisión, hace dos años, de fabricar nuestros propios productos.

- ¿Por qué eligieron el segmento de control de accesos?

- En realidad porque ya conocíamos el mercado. Ya en IBM habíamos trabajado en el tema seguridad, diseñando los molinetes para el ingreso a las canchas de fútbol. Los primeros en instalarse, en 1997, se colocaron en la cancha de Huracán, que fue la primera en implementar este sistema. También hicimos molinetes para colectivos en Chile.

- ¿Cómo tomaron la decisión de presentar su propia línea de productos?

- Comenzamos a crecer desarrollando para terceros y viendo las posibilidades y necesidades del mercado decidimos hacer nuestros propios productos. Recién ahora podemos decir que estamos comenzando nuestro crecimiento como empresa, acompañando el crecimiento general que se está observando en el país y en particular en el mercado de la seguridad.

- Además de desarrollar, ¿fabrican también sus productos?

- Sí, cuando cerró IBM adquirimos la maquinaria que se usaba en la planta y le agregamos nuestra propia matricería, por lo que salvo la chapa plegada, fabricamos íntegramente el producto. Siempre estamos viendo la posibilidad de desarrollar nuevos productos, que en realidad es lo que nos gusta, estamos constantemente pensando en nuevas opciones. La empresa es básicamente mucho desarrollo, la mitad de la gente que trabaja acá está abocada al desarrollo del producto, en sus distintas etapas: matricería, ingeniería, ingeniería electrónica, software, etc.

- ¿Les costó acompañar el crecimiento tecnológico?

- Por el contrario, veníamos con la ventaja de haber trabajado en una empresa líder, por lo que mucha de la tecnología que hoy se está aplicando ya la conocíamos. Se están comenzando a aplicar recién, aunque costó un poco ingresarlas al mercado. Hace diez años la tecnología de internet y la transferencia de datos por celular, por ejemplo, no estaban desarrolladas, entonces era imposible aplicar ciertos desarrollos en nuestro mercado. Es más, en el '94 ya habíamos planteado en IBM trabajar con estas tecnologías pero las condiciones no estaban dadas para aplicarlas. Tuvimos la suerte de estar en un lugar en el que vimos muchas cosas que recién hoy están comenzando a aplicarse

e incluso tecnología que se aplicaba en Europa y que recién está llegando a nuestro país.

- Como fabricantes, ¿sienten que el producto nacional está reconocido?

- Lamentablemente todavía el producto nacional no tiene todo el reconocimiento que merece, siempre se lo está comparando con lo importado, pero ya es una característica del mercado. Todo lo contrario sucede en Brasil, donde el producto nacional tiene amplio apoyo y reconocimiento local.

- ¿Están trabajando solo en Argentina o exportan sus productos?

- Estamos exportando a Ecuador, Chile, Perú y México, países en los que tenemos representantes. Nuestro lazo más estrecho es con Ecuador, donde instalamos el trole de Quito. Ese trabajo, lo hicimos con IBM pero luego le brindamos el mantenimiento y la remodelación de algunas estaciones, colocando nuevos molinetes. Son mercados interesantes ya que, salvo México que tiene un desarrollo importante, el resto de los países recién están comenzando. Para poder llegar a esos mercados es importante tener alguien que te acompañe, que vaya a ver al cliente cuando tenga algún problema. También tenemos algunos distribuidores en el interior del país, puntualmente en Córdoba y Santa Fe, y estamos en la búsqueda de mayor presencia en otros puntos.



Entrevista a Marcelo Cucci, Socio gerente de DCM Solution TTT

- ¿Qué servicios ofrece DCM a sus clientes?

- Ofrecemos soluciones integrales que abarcan desde el diseño hasta la fabricación y pruebas del producto terminado listo para su comercialización. Esto se traduce en una versatilidad que nos permite satisfacer las necesidades específicas de cada cliente. Nuestros servicios incluyen, diseño de producto; presentación en 2D y 3D; diseño y fabricación de herramental; prototipado; documentación; fabricación de pequeñas a grandes series; pruebas de subconjuntos y soporte y mantenimiento posventa.

- Lanzados ahora con su propia marca, ¿cuáles son sus expectativas?

- La tecnología crece muy rápido, hay muchos cambios y el mercado necesita que constantemente estemos invirtiendo en nuevos productos. Ya sea en dispositivos estándar como los molinetes, pero hay muchas cosas nuevas que puedan desarrollarse, motorizadas, con sensores... siempre hay que estar ahí, apostándole a soluciones cada vez más integrales. No creemos en una solución única sino en un conjunto de dispositivos capaces de satisfacer las necesidades del cliente. Seguimos apostando al crecimiento, viendo qué nueva prestación podemos agregarle a algún producto. El mercado está creciendo y eso es bueno, porque nos da la posibilidad a todos de desarrollarnos. ☒