

Cualquier semejanza con una tienda de artículos para espías es mera coincidencia. Como lo aclara Mario Olivera, entrevistado por RND[®], la tecnología que produce y comercializa Maxx Tech está pensada para entidades gubernamentales y la resolución de delitos complejos, con equipos que exceden en capacidad a los que pueden encontrarse aún por Internet.

"Producimos para un mercado de alto riesgo"

MAXX Technology S.A. fue fundada sobre el concepto de la tecnología aplicada a la investigación, control y auditoría de redes y/o gestión en Organismos Gubernamentales. La empresa, que inició sus actividades en 2003, opera comercialmente a nivel internacional y lanzó recientemente al mercado argentino, equipos y sistemas de Medidas y Contramedidas Electrónicas que pueden ser adquiridos por organismos de gobierno, lo cual les ofrece una interesante oportunidad para desarrollar nuevas tecnologías de alta rentabilidad, a través de una línea de productos con grandes ventajas competitivas

- ¿Cuáles son esas ventajas?

- Nuestro departamento de sistemas e informática tiene a su cargo el desarrollo, soporte y actualización de los software cuyos programas nos permiten total independencia del *know how* respecto a equipos importados, otorgando a los usuarios el 100% de garantía y protección en los sistemas. También somos la única empresa que otorga garantía escrita mínima por un año, evitando inversiones riesgosas, como ocurre al adquirir equipos del extranjero y ante la eventualidad de fallas o desperfectos técnicos de origen, donde se pierde toda posibilidad de reclamo, reparación o cambio.

- ¿Existe el riesgo de falla en los equipos que diseñan?

- El riesgo por prestación es "Cero", ya que ofrecemos a nuestros clientes la posibilidad de constatar el funcionamiento de cualquiera de nuestros productos en la Argentina "previo a su compra" y bajo estrictas condiciones. Esa es una de las mayores ventajas que posee el futuro cliente, ya que se evita tomar riesgos de inversión por incertidumbre, riesgos en la compatibilidad con sistemas y redes locales.

- ¿Quiénes son sus principales clientes?

- Comenzamos vendiendo nuestros productos a distintos gobiernos de América Central, que encontraron en nuestros equipos la misma o mayor calidad técnica que en los de nuestros principales competidores pero a un precio sensiblemente menor. A veces, con diferencia de hasta cinco veces en el precio.

- ¿Y sus competidores?

- Existen verdaderos monstruos en Israel, Inglaterra y Estados Unidos que producen tecnología como la que nosotros ofrecemos. Son países de por sí productores de equipos destinados a la seguridad, por sus propias características sociales y exposición mundial. La diferencia entre nuestros equipos y los que se producen en esos países es fundamentalmente el precio, ofrecemos lo mismo pero a un costo notablemente inferior, a lo que agregamos una capacitación y soporte que otras empresas no ofrecen.

- ¿Qué los diferencia de una tienda para espías?

- Conceptualmente no tenemos ningún punto en común. Si

bien se trata de equipos de escucha, localización o cámaras ocultas, el destino y uso que se da a los equipos es totalmente diferente. Por lo general, una tienda con artículos para espías, por denominarlas de alguna manera, se dedican más a delitos del tipo privado, sean en el ámbito doméstico como en el empresarial. Y si bien nosotros podemos dar respuesta también a esos requerimientos, no es el fundamento de la empresa. Nuestros equipos están destinados a áreas de Gobierno, tienen una sensibilidad y una tecnología superior a los que se encuentran en el mercado y, fundamentalmente, no están al alcance de cualquiera.

- ¿Cuál es la metodología de venta?

- Como son equipos pensados y desarrollados para resolución de delitos complejos, por ejemplo la interceptación de un teléfono celular involucrado en un secuestro, u operaciones militares, no cualquiera puede tener acceso a nuestro showroom. Para poder verlos en funcionamiento, debe estar debidamente acreditado y nosotros saber que la persona es quién dice ser. Por otra parte, todos los equipos se venden bajo estricta reserva y bajo declaraciones juradas de confidencialidad.

- ¿Cuáles son las responsabilidades de la empresa en el uso posterior de los equipos?

- Absolutamente ninguna. Nosotros vendemos equipos bajo estrictas normas de seguridad, el uso posterior de los mismos no es responsabilidad nuestra. Es un caso similar a la de una armería, por ejemplo: ellos venden el arma pero no tienen responsabilidad posterior en el uso que se le dé a la misma.

- ¿Qué planes de expansión tiene la empresa?

- Seguimos apuntando a exportar tecnología de excelencia. Casi desde la concepción misma de la empresa esa fue la meta y lo sigue siendo. Nuestro foco está en seguir desarrollando y produciendo equipamiento altamente sofisticado, capaces de dar respuesta ante las más variadas problemáticas de seguridad, siempre con el plus de un precio altamente competitivo y el permanente apoyo y capacitación de nuestros clientes.

- ¿Cuáles es la participación de la empresa en el mercado nacional?

- Dentro de nuestra línea de negocios tenemos una determinada gama de productos específicos para al ámbito privado de nuestro mercado. Entre ellos sistemas de monitoreo satelital para prevención de secuestros y sistemas de vigilancia para la resolución de fraudes internos. También tenemos un área destinada al diseño y equipamiento de vehículos para escucha y detección, por ejemplo, de señales hasta a 500 metros a la redonda. Estamos diseñando nuevos productos y servicios, siempre con tecnología de punta y pensados para satisfacer mercados de alto riesgo. ☒



Mario Olivera,
Director de Maxx Technology S.A.