



Daniel Banda

Con título de Licenciado en Informática, comenzó a relacionarse con el mundo de la seguridad electrónica casi de casualidad, cuando le propusieron formar para de una empresa de monitoreo radial de alarmas. Su vínculo con el sector se consolidó hasta que formó su propia empresa, hoy exportadora de sistemas reconocida en el mundo.

Licenciado en informática, *Daniel Banda* comenzó a relacionarse con el mundo de la seguridad electrónica en 1992 cuando, luego de un viaje a Brasil, conoció a quien lo convocaría para formar parte de Concepto 2000, empresa pensada para fundar el servicio de monitoreo de alarmas residencial inalámbrico en el país. "Por ese entonces no había demasiado conocimiento de lo que significaba el monitoreo de alarmas y mucho menos de los métodos que se utilizaban para hacerlo efectivo", recuerda.

Es que años de Entel, conseguir una línea telefónica demandaba años y el monitoreo por vía terrestre, que se implementaba ya con éxito en distintas partes del mundo, era impracticable en nuestro país. "La falta de líneas y la dificultad para diseñar sistemas hacían de la tarea de crear demanda sostenida algo sumamente complejo", dice.

Para llegar a su actualidad profesional hay que retroceder mucho más, incluso. "Durante mi etapa de estudiante, junto con un amigo, había desarrollado un sistema de transmisión de datos aplicado al área bancaria. Lo que significó mi primera experiencia laboral rentable y que hasta que me incorporé a Concepto 2000 fue mi ámbito profesional", explica.

Esa primera incursión en el segmento de la seguridad electrónica si bien no fue fallida, tuvo su traspié: la llegada de las privatizaciones y con ellas la masificación del teléfono conspiró contra el crecien-

to del monitoreo vía radio, un método seguro para la transmisión de eventos entre el punto monitoreado y la estación receptora, pero bastante más caro de implementar y mantener.

"Cuando llegó la privatización de la telefonía resultó que en menos de 48 horas te ponían una línea en cualquier punto del país, lo cual le abrió las puertas a empresas líderes multinacionales a ganar mercado en el monitoreo de alarmas domiciliarias, con lo cual un sistema radial aparecía aún más costoso y para lograr clientes había que buscar entre las empresas que ya tuvieran su estructura armada y que fueran capaces de mantener en el tiempo el costo de los equipos", dice Banda acerca de los cambios en el negocio que trajo aparejada de la masificación del teléfono.

En esta ida y vuelta en el tiempo, debemos remitirnos a 1997, año de la fundación de Protek Seguridad Electrónica Global. Era la época de la paridad dólar-peso y durante la cual era mucho más rentable importar para distribuir que fabricar en el país. "Las consecuencias de esa etapa económica las vimos claramente después pero en ese momento -explica- la importación de productos era rentable y el creciente consumo de sistemas y elementos de seguridad electrónica propició la actividad. Argentina, como país exportador no tenía una gran oferta en el rubro y, además, no era competitivo".

Continúa en página 188

■ Trayectoria

1987/92

Cursa y se recibe en la Universidad Argentina de la Empresa (UADE) la carrera de Licenciado en Informática.

1992

Se incorpora a Concepto 2000, empresa pionera en el monitoreo inalámbrico de alarmas en el país, donde estaría hasta 1996.

1997

Nace Protek, empresa importadora y distribuidora de productos para seguridad electrónica

2002

Se funda Seguridad Electrónica Trading Corp, en Estados Unidos, para la venta de productos.

Formación y trayectoria

Viene de página 180

Durante la época de Protek, Banda asistía a distintas ferias internacionales como "comprador" y para "mantener y acrecentar las relaciones comerciales", con los distintos fabricantes. "en un momento llegamos a tener más de 70 logotipos en nuestras publicidades, de las distintas marcas que vendíamos. Incluso hasta de aquellas a las que no representábamos directamente sino que comprábamos a terceros".

Los cambios

La crisis de 2001 provocó un profundo replanteo de la economía argentina y el segmento de la seguridad electrónica, que ya se había consolidado como industria, no estuvo ajeno a ello. "Fue un momento en que nos dimos cuenta que todo lo hecho hasta entonces no serviría para perdurar en el negocio. La relación 4 a 1 entre el peso y el dólar provocó una profunda brecha que había que salvar para mantenerse vivos como empresa", explica.

Ese fue el momento en que comienza a germinar la idea del desarrollo propio, a la par que se mantenía la distribución de productos. "En 2003 nace SoftGuard, como empresa desarrolladora del software de monitoreo propio y se afianza Seguridad Electrónica Trading Corp., empresa fundada un año antes en los EE.UU para mantener la distribución -explica a cerca de los pasos comerciales dados entonces-. La idea de tener una empresa de compra y venta de productos con una rentabilidad del 3% era impracticable en el país pero en Estados Unidos, mantener una distribuidora con ese margen de rentabilidad y gran volumen es perfectamente viable y de hecho eso es una empresa de Trading: un firma que compra para vender con esos márgenes de ganancias".

Poco tiempo le llevó Daniel Banda, como desarrollador, darse cuenta de que podía hacer en el país un producto eficaz, capaz de convertirse en un referente en el mercado nacional y altamente competitivo en el mercado internacional.

Softguard

Si bien SoftGuard como empresa se conoció en 2003, le llevó dos años el desarrollo de un producto confiable, competitivo y capaz de brindar respuestas eficaces al mercado. "nos llevó dos años desarrollar un sistema propio, moderno y escalable, compatible con los distintos equipos de alarmas que ya había en el mercado. Hoy, siete años después, estamos en un porcentaje del 95% de compatibilidad a nivel del hard mundial", asegura.

En 2004 nació Softguard Tech Coporation en Miami, desde donde se centraliza la distribución de las exportaciones.

¿Por qué hacer base en otro punto del continente? "En general - explica- el argentino como exportador tenía mala fama, producto de una incultura de hacer negocios anterior que no fue bien recibida por el resto del mundo, nos miraban con desconfianza. Hoy el producto tecnológico argentino está muy bien considerado en el mundo, pero todavía subsisten algunos purritos cuando sale directamente desde el

"En general el argentino como exportador tenía mala fama, producto de una incultura de hacer negocios anterior que no fue bien recibida por el resto del mundo: nos miraban con desconfianza. Hoy el producto tecnológico argentino está en recuperación en el mundo"



país. En cambio, centralizando la distribución en el primer mundo, se adquiere un mayor prestigio aunque con mayores costos, claro".

"La solución de software comenzamos a distribuirla de acuerdo a 'la regla del compás': con punto de inicio en Argentina (que cuenta con unas 600 empresas), comenzamos a abrir el círculo para llegar a Uruguay, Chile, Paraguay, Perú, Colombia, Ecuador, Centro América, México (nuestro principal mercado hoy), que tiene unas 2500 empresas de monitoreo de alarmas y Brasil, otro mercado importantísimo".

También la constante presencia en las distintas ferias del sector incrementó el prestigio y valor del producto. "Durante muchos años asistimos a las distintas exposiciones como compradores. Hoy lo hacemos como exportadores de un producto que funciona muy bien en el mercado internacional".

El proceso que atraviesa un software para mantenerse vigente es uno de los desafíos de su vida profesional. "Contrariamente a lo que todo el mundo piensa, vender software no es darle al cliente una cajita cerrada, con un aplicativo que se instale y se usa así de por vida. Se trata de un proceso dinámico, de constante actualización y para lo cual tenés que formar un grupo de trabajo consustanciado con lo que esto significa. Creo que logré eso en la empresa y por eso podemos ser exitosos como marca", explica.

Las relaciones

"Es absolutamente necesario tener un grupo de trabajo totalmente comprometido y creo que es algo que se logró en SoftGuard. Eso te da aire para ver las cosas desde otras perspectivas, buscar variantes que te ayuden a progresar, tanto desde lo profesional como desde lo humano. Hoy por ahí no estoy tan abocado al día a día del desarrollo, por ejemplo, pero sí aportando el conocimiento del mercado y técnico necesarios para lograr un producto altamente confiable y competitivo", explica acerca de su actual rol en la empresa.

A lo largo de la charla, los nombres de sus colaboradores aparecerán en reiteradas oportunidades. "Pablo Canónico, mi socio, es una persona sumamente profesional en la delicada labor de la Gerencia de Desarrollo, constante materializador de proyectos y opciones, uno de los motores fundamentales de la empresa. Adriana Gracis y la Lic. Virginia D'Errico a cargo de las Gerencias de Administración y Ventas, son ejes de nuestra gestión, pilares del crecimiento y en lo personal representan mis afectos más sentidos en este ámbito. Están desde los inicios y siempre mostraron su predisposición para lograr el crecimiento de la marca a través de su propio crecimiento. Eso es fundamental para cualquier empresa que quiera crecer y trascender de manera genuina, con recursos honestos, provenientes del esfuerzo diario", detalla acerca de la importancia de las personas que lo acompañan en su propio desarrollo como profesional. ■

"Mis hijos, Lucas (10 años) y Candela (7) entienden lo que hago y lo aceptan. Pero a veces cuesta quitarle tiempo a la familia para dedicárselo a la empresa. Trato de estar con ellos demostrándoles, además, que el tiempo invertido es esfuerzo para lograr cosas, la única manera que conozco para tener algo a través del esfuerzo honesto y genuino"

■ Trayectoria

2002

Socio fundador de Casel, Cámara en la que cumple funciones de Prosecretario.

2003

Nace SoftGuard, desarrolladora de software para sistemas de monitoreo de alarma.

2004

Establece Softguard Tech Coporation en Miami, como distribuidora de las exportaciones de la empresa argentina.

2005

Es elegido como Secretario de Casel. Luego, tras su creación en 2009, participa del Grupo de Monitoreo de la entidad.