

Entrevista a Lucas Uner, Socio Gerente



lucas.uner@digiset.com.ar

Digiset



Con muchos años de experiencia en la importación de productos e insumos, hace dos años Digiset comenzó a importar sistemas de seguridad electrónica, poniendo foco, inicialmente en CCTV. Hoy, su cartera de productos crece día a día, al igual que su oferta de servicios.

“Acorde a nuestros orígenes familiares, brindamos una atención personalizada a todos nuestros clientes como si fuesen parte de nuestra propia familia. Nuestro propósito es ofrecerles una amplia gama de productos a instaladores, revendedores, mayoristas y al público en general de todo el país, con precios altamente competitivos y superar también toda expectativa de calidad y atención”, explica Lucas Uner, Socio Gerente de Digiset, acerca de la filosofía de la empresa que, pese a su corta experiencia en el rubro seguridad, lleva más de 15 años en el rubro importaciones.

- ¿Cuándo comenzaron a importar productos para seguridad?

- Aunque en Diciembre cumplimos formalmente un año en este local, hace dos años que comenzamos a importar productos para seguridad electrónica, inicialmente en el rubro CCTV. Si bien somos nuevos en el sector de la seguridad, tenemos una larga experiencia como empresa importadora, en rubros como telefonía y computación, por ejemplo.

- ¿Por qué se decidieron a incursionar en seguridad?

- En realidad, unos meses antes de abocarnos a la importación, estuvimos observando el mercado y nos convencimos de que podíamos ofrecer productos para un nicho poco explotado, que requiere de productos de calidad con una relación costo-beneficio óptima. Para lograrlo, estuvimos un largo tiempo recorriendo y viendo los productos de distintas fábricas de oriente. Los testeamos, comprobamos su fabricación y que realmente fueran de buena calidad. Cuando encontramos ese fabricante, comenzamos a ofrecer productos para CCTV a nuestros clientes, que eran pocos en el rubro.

- ¿Con qué mercado se encontraron?

- Creemos que estamos en un mercado muy competitivo, pero que aún tiene mucho para ofrecer a quienes trabajen de manera seria y ofreciendo productos de calidad. También es un mercado que

busca constantemente nuevas opciones, tanto tecnológicas como en costos y que, fundamentalmente, requiere de una constante atención y servicio postventa. Esto obliga a las empresas a una mejoría constante, lo cual las vuelve cada vez más competitivas.

- ¿Cuál es su relación con los clientes?

- Nuestro real compromiso es con nuestros clientes, fuente de todo esfuerzo y es por esto que nos encontramos en la constante búsqueda de nuevos productos para nuestro mercado local. Nuestra meta es poder satisfacer y resolver todas las necesidades, tanto particulares como comerciales, de una actividad que se encuentra en franca y constante expansión.

“En Digiset buscamos soluciones accesibles, abarcando una amplia gama de espectros, ya sea en el ambiente comercial como en el personal. Ofrecemos productos confiables, con una excelente relación entre su costo y sus prestaciones”

- ¿Sólo trabajan con el instalador o llegan al cliente final?

- Nuestros clientes son los integradores e instaladores, lo cual no significa que no los acompañemos en un proyecto. Puede suceder que nuestro cliente venga acompañado de su propio cliente y entre todos buscamos la solución más adecuada, proponiendo sistemas o equipos específicos para que el requerimiento quede satisfecho con las mejores opciones disponibles. Nuestro apoyo y soporte a nuestros clientes es constante y es la base de nuestra em-

presa. Con todos y cada uno de ellos tenemos una relación basada en la confianza, lo cual también contribuye al crecimiento de ambos. Creemos, además, que esa manera de relacionarnos es un distintivo de nuestra empresa.

- Siendo importadores, ¿cómo brindan soporte técnico?

- Como nuestra atención es tan personalizada, es muy raro que programemos cursos o seminarios de capacitación, aunque lo hemos hecho. Nosotros conocemos y sabemos de la tecnología que importamos, por lo cual estamos capacitados para ofrecer un servicio de postventa completo. De todas maneras, siempre estamos pre-dispuestos para ofrecer al cliente todo el asesoramiento que necesiten en la implementación de un sistema o en el funcionamiento de un producto en particular.

- ¿Tienen pensado importar productos para otros segmentos de la seguridad?

- Estamos pensando en una línea de productos para control de accesos de última tecnología, que ya tenemos disponible. Nuestra intención es seguir sumando productos y servicios, pero de manera gradual, con la seguridad de poder ofrecer, ante cada nuevo desafío, las mismas respuestas que somos capaces de darle hoy a nuestros clientes.

- ¿Cuáles son los nuevos productos que incorporarán?

- Ya estamos trabajando para sumar a nuestro portfolio una serie de productos para videovigilancia relacionada con el segmento del transporte. Se trata de una nueva línea de DVR con transmisión GPS y GPRS, pensada exclusivamente para el seguimiento de vehículos y aplicables, por ejemplo, en móviles policiales, ambulancias, camiones, transporte urbano de pasajeros, etc. Con esta línea buscamos cubrir un nicho de mercado en el que hoy no tenemos presencia, pensando siempre en ofrecer mayor cantidad y calidad de productos y servicios a nuestros clientes ■