

Gregorio Aspis

El recuerdo a un referente de la familia de la seguridad electrónica

Ayudante del comercio de artículos de caballeros de su padre en su niñez, ingeniero recibido, agente del estado, desarrollador, fabricante, importador... Todas y cada una de esas facetas componen la historia profesional de Aspis, que recorreremos en estas páginas alternando la cronología con la anécdota.

Recibido como ingeniero electrónico con especialidad en Telecomunicaciones en la Universidad de La Plata, docente en la UBA y la UTN, agente estatal, asesor comercial, desarrollador, importador, nuevamente fabricante y distribuidor. Los avatares de la vida profesional de Gregorio Aspis fueron muchos, variados y ricos en anécdotas y experiencia.

Considerado un referente en la industria de la seguridad nacional y Presidente de una de las empresas más reconocidas del mercado, quisimos conocer algo más de su vida profesional. Esa charla se transformó en un recorrido en primera persona por distintas etapas del país, que incluye pinturas de época y realidades que vale la pena repasar y recordar.

EL TÍTULO

Gregorio Aspis se recibió en 1972 en la Universidad Nacional de La Plata con el título de Ingeniero electrónico con especialidad en Telecomunicaciones. Poco después de recibido y seleccionado por la Facultad de Ingeniería, se integra a la función pública en la Secretaría de Industria de la Nación, como Subdirector de Evaluación de Proyectos. “Esa área se había creado recientemente y funcionábamos como una especie de consultoría para el estado en materia de tecnología y comunicaciones. Trabajé en ese sector hasta 1976, momento en que asume el gobierno militar. Realmente con el cambio de gobierno también vino un cambio muy grande en las prioridades y ese sector pasó a ser casi un adorno. Tanto que estuve ahí tres meses sin hacer absolutamente nada, por lo que tomé la decisión de renunciar. No fue una determinación sencilla, ya que estaba recién casado, pero era una decisión que había que tomar. En los últimos días nos dedicábamos a hacer análisis de economía, tanto desde el punto de vista técnico como comercial como un



ejercicio para pasar el tiempo. Cobraba un buen sueldo, es verdad, pero realmente ese trabajo no concordaba con mi modo de ser”, recordó Aspis de aquella época en la entrevista que le hicieramos en mayo de 2011.

Esa decisión, además, implicó una disyuntiva desde el punto de vista familiar. “Veníamos de luna de miel, bajamos del avión y nos fuimos a casa. Mi mujer lo primero que hizo fue tomar sus libros para ir a la facultad cuando nos avisaron del caos que era el país y al poco tiempo le avisé que renunciaba a la Secretaría. No fue nada sencillo”.

A LA EMPRESA PRIVADA

A los dos meses de haber renunciado a su cargo en la Secretaría de Industria, consiguió un puesto en la empresa Wobron (hoy conocida por sus repuestos para la industria automotriz). “Un amigo me avisó que podía llegar a trabajar en Wobron, donde crearon un cargo para que yo pudiera ingresar.

En ese momento, fabricaban productos para telecomunicaciones bajo licencia de una empresa británica, Pye, y estaban más enfocados en la venta al Estado que al sector privado, que por esos años en el área de telecomunicaciones estaba bastante verde”, recordó.

Como el sector público no le era nada desconocido, no extrañó que la empresa lo seleccionara para presentar un proyecto al Estado. “Un día se presentó la posibilidad de desarrollar un proyecto que debía ser presentando ante las autoridades nacionales. Me seleccionaron a mí para acompañar al personal del departamento comercial como apoyo, por si era necesario explicar algunos detalles técnicos que desde el área comercial no manejaran. Logré participar para que la venta se cerrara, con lo cual la empresa me pasó al área comercial como soporte técnico, lo que luego se transformó en Técnica de apoyo comercial, que se dedicó a la venta para el sector privado,

algo que estaba descuidado por la empresa. En esa unidad generamos una red de distribuidores a través de la cual hicimos crecer las ventas al sector”.

Su trabajo en Wobron le ofreció una nueva oportunidad: pasar a una empresa privada que quería aplicar el modelo de gestión comercial que había posibilitado el crecimiento de un área descuidada. “Nos dieron 6 meses para organizar las ventas -dice Aspis- que triplicamos en ese lapso. Era una época de mucha inflación y cada venta había que concretarla sí o sí porque si no, se perdía plata. Esa empresa había prometido asociarnos, algo que no cumplió ni creíamos que fuera a concretar por lo que, nuevamente, con otras dos personas que integrábamos el área técnico-comercial, decidimos independizarnos”.

TRAYECTORIA

Mencionamos sólo algunos de los hitos más destacados en la vida profesional de Gregorio Aspis. Su trayectoria al frente de Simicro y los logros de la empresa son ampliamente conocidos:

1972: se recibe en la facultad de Ingeniería de la Universidad de La Plata como Ingeniero en Telecomunicaciones.

1974: ingresa como docente en la Facultad de Ingeniería de Buenos Aires. Seleccionado por la Facultad, ingresa en la Secretaría de Industria de la Nación, como Subdirector de Evaluación de Proyectos.

1976: ingresa como docente en la Universidad Tecnológica Nacional. Comienza a trabajar en Wobron Electrónica.

1979: decide comenzar su propio emprendimiento junto a dos ingenieros colegas de la UTN, desarrollando y fabricando centrales telefónicas electrónicas.

1987: se retira de la sociedad anterior y funda Simicro, como fabricante de centrales telefónicas electrónicas. Dos años más tarde instala la producción en un edificio industrial en Loria y Venezuela de C.A.B.A.

1990: se incorpora a la Cámara Argentina de Telecomunicaciones y Afines (CATYA), entidad que presidió desde 1995 hasta el 2000.

2002: ingresa a la Cámara Argentina de Seguridad Electrónica (CASEL), de la que formó parte hasta sus últimos días, en distintos cargos directivos.

PRIMER DESARROLLO

“En 1979 decidimos, junto a otros dos ingenieros, comenzar a fabricar y desarrollar una central telefónica. A la vez, fuimos admitidos como representantes de la firma Kemdit. Entonces, con la distribución de la marca, gracias a la buena relación que tenía con ese director, nos permitió vender durante 90 días cumpliendo con un cupo de ventas. Los cumplimos con creces: en 8 meses pasamos a ser los distribuidores líderes”, explicó.

“Trabajábamos todo el día: empezábamos a las 8 de la mañana y terminábamos a las 11 de la noche. Ganábamos muy buena plata e hicimos inversiones importantes que perdimos en 1982, por las condiciones del país en ese momento. En 1983 vendíamos una central que incluía un monitor que, instalado en una consola, mostraba todo el tráfico de datos: entrantes, salientes, internos ocupados, era un adelanto increíble para esos años”, explicaba sobre su paso por esa sociedad.

NACE SIMICRO

En 1987 Gregorio Aspis fundó Simicro, en sus inicios fabricante de centrales telefónicas. “En 1989 compramos un predio en Loria y Venezuela, una planta industrial que acondicionamos completamente para la fabricación. Toma-

mos más gente y comenzamos de a poco a crecer en el mercado” explicó en esa ocasión acerca de la etapa de fabricante, que duró tan solo dos años.

“En 1991 se bajaron los aranceles a las importaciones, con lo cual toda tecnología de afuera era más barata y de prestaciones superiores a lo que podíamos ofrecer en ese momento. Entonces tomamos la decisión comenzar a importar. Entre otras marcas importantes, comenzamos a trabajar con toda la línea de telefonía de Panasonic”, recordó acerca de esa época.

“También comenzamos con los primeros equipos de CCTV, importando el kit de cámaras de monitoreo Videoman, marca que impusimos en el mercado. En dos años casi dejamos de lado la telefonía para dedicarnos exclusivamente a la seguridad”, contó acerca de la evolución de Simicro, empresa a la que dedicó su vida e hizo crecer, transformándola en una de las referencias indiscutidas para el profesional.

FUTURO

Negocios de seguridad mantuvo un diálogo con los familiares de Gregorio Aspis para extenderle sus condolencias por la reciente pérdida. Ellos, agradecidos, confirmaron que continuarán su legado con el mismo entusiasmo que él tuvo en vida. ■

Gregorio Aspis me entrevistó en los primeros días de julio de 1993 y desde ese año trabajé con él, cuando comenzaba a importar los productos de Videoman. Podría decirse que estuvimos juntos desde el inicio en este negocio: yo con apenas 21 años, él con 47 y una vasta experiencia en la actividad comercial. Pasaron 22 años desde ese momento. Hoy tengo 43 años y él ya no está.

Quienes lo conocieron a lo largo de sus años de actividad, probablemente recuerden algunas de sus características: su postura erguida, su voz profunda, su elegancia, su gusto por los buenos zapatos. Yo, por supuesto, recuerdo todo eso. También tantas de sus frases, que me marcaron a lo largo de mi carrera: en tono de enseñanza, en tono de reto y, algunas veces, de felicitación.

Siempre existió el respeto entre nosotros. En 20 años jamás dejamos de tratarnos de usted. Nuestra relación siempre fue estrictamente profesional, él era mi jefe y yo su empleado. Pero ambos estábamos en el mismo barco y trabajábamos, cada uno desde su lugar, para hacerlo navegar. Tuvimos muchas discusiones y diferencias pero ambos sabíamos que teníamos los mismos objetivos.

Con él aprendí infinidad de cosas. Aprendí lo que hay que hacer y lo que no hay que hacer. He dicho hasta el cansancio que “aprendí con la plata de otro, mis errores los pagó Aspis”. Y eso es algo por lo que voy a estar siempre agradecido; no hubiera llegado hasta acá sin esos 20 años a su lado. En la empresa siempre bromeaban con que yo era el “hijo no reconocido del viejo”. Puede que haya sido un poco así, quizás él fue un poco mi padre y yo un poco su hijo en cuestiones comerciales.

Me duele no haber podido decirle que tuvo ese lugar para mí. Me duele no haber podido despedirme de él de otra manera. Me duelen las cosas que pasaron mientras no estuve a su lado. Me duele la gente que traicionó su confianza. Pero, sobre todo, me duele su ausencia.

¡ADIÓS, JEFE!



Marcelo Fernández Pericas