



contacto@vigilan.com.ar

Vigilan

Con fuerte presencia en el sur del país, **Vigilan** agrupa dos unidades de negocios: una dedicada a la seguridad física y otra de seguridad electrónica, que incluye el monitoreo de alarmas y la provisión de equipos. Fernando Azpiroz, Director de la empresa, brindó un panorama acerca de la actualidad de la actividad y el posicionamiento de **Vigilan** en el mercado.

Veinte años de presencia en el mercado del sur del país convierten a la marca **Vigilan** en una de las líderes del sector, principalmente de la seguridad física y el monitoreo de alarmas. Sumando las propuestas de seguridad electrónica, la empresa se convierte en un completo prestador de servicios y desarrollador de proyectos integrales. *Fernando Azpiroz, Director de la firma*, brindó un panorama acerca de la actualidad del mercado y los proyectos de **Vigilan**.

- ¿Cuál es la actividad principal que desarrollan?

- Con **Vigilan** tenemos dos unidades de negocios. Una empresa de vigilancia física, que ya tiene 20 años en el mercado, y otra con la que nos dedicamos a la seguridad electrónica. En lo que se refiere a vigilancia física, trabajamos desde La Pampa hasta Tierra del Fuego y ocupamos aproximadamente 1100 personas, lo cual nos da una posición de liderazgo en el sur argentino. En lo que se refiere a seguridad electrónica tenemos dos ejes: lo que es la central de monitoreo con sede en Bahía Blanca y la parte de seguridad electrónica con la que integramos proyectos de CCTV, intrusión, etc. Las empresas son *Seguridad y Control SA* para seguridad electrónica y *Vigilan SRL* para seguridad física, pero ambas bajo **Vigilan** como marca.

- ¿Cuáles son los principales mercados de la empresa?

- De acuerdo a nuestras unidades de negocios, los mercados varían, aunque en algún punto se complementan. Por ejemplo, en lo que se refiere a vigilancia física nuestro eje son las plantas industriales y grandes superficies, como polos petroquímicos, refinerías, puertos de aguas profundas y supermercados. En cuanto a la seguridad electrónica, tene-

mos un local a través del cual distribuimos y comercializamos productos que cuenta también con un área de proyectos, relacionadas con intrusión o CCTV. En este punto es en el que nuestros mercados se cruzan, ya que muchas veces esos proyectos están orientados a nuestros propios clientes, que nos piden la instalación de cámaras, alarmas u otro tipo de sistema de seguridad. En cuanto a la demanda, se está notando cada vez más el incremento de la demanda de sistemas de CCTV por parte de la pequeña y mediana industria o comercio, que encuentran hoy proyectos viables de acuerdo a sus propios recursos y necesidades.

“La gente del interior desconfía un poco de ser monitoreada por un call center, lo cual nos brinda a las empresas locales una buena oportunidad de desarrollo”

- ¿Qué relación hay entre la oferta de productos que puede encontrarse en el interior del país respecto de la de Capital?

- Sin dudas los grandes distribuidores y representantes de las principales marcas están Buenos Aires y no está mal, dado el volumen de negocios que se maneja en la Provincia y el norte del país, principalmente. Los que son prestadores de servicios de monitoreo, en las principales ciudades del interior, son en general firmas reconocidas a nivel nacional que atienden a sus clientes, principalmente, desde un call center y pocas veces tienen presencia física en el lugar. Eso nos obliga, de alguna manera, a prestar servicios diferenciales.

- ¿Cuál es la estrategia, entonces, para poder competir con ellas?

- La gente en el interior o en las ciuda-

des que no son tan grandes, desconfía un poco de ser monitoreada de manera remota, ya no siempre se le asegura presencia de un móvil o personal de seguridad ante una eventualidad, algo que la empresas locales sí podemos hacer. Eso nos otorga, de alguna manera, una ventaja para poder competir con éxito. Por otra parte, quienes vivimos y trabajamos en el interior tenemos también la ventaja de conocer el lugar y la gente y a la vez, de ser conocidos. Entonces nuestras posibilidades se amplían.

- ¿Qué posición ocupa hoy Vigilán en el mercado?

- Creo que somos en la actualidad unas de las empresas líderes del sector, dado nuestra penetración en todo el sur del país. Nuestras expectativas están puestas en seguir liderando el sector y continuar como una de las empresas referentes en la prestación de servicios de seguridad. Además, creemos que se van seguir incorporando nuevos usuarios lo cual nos obliga a buscar nuevas fórmulas para seguir creciendo y consolidar nuestra imagen. En lo que se refiere a los rubros de seguridad específicamente, en CCTV queda aún mucho por crecer, lo mismo que en control de accesos y sistemas contra incendios. La incorporación de nuevas tecnologías en estos rubros reabre el mercado y por eso creo que va seguir creciendo y desarrollándose, mucho más que los sistemas de intrusión.

- ¿Cuáles son los proyectos de la empresa?

- En la actualidad estamos desarrollando un plan de expansión a toda la zona lindante a Bahía Blanca y proponiendo nuevos servicios en el área física y tele-vigilancia con GPS, una tecnología con la que todavía queda mucho por explorar pero que creemos será uno de los pilares de las comunicaciones futuras. ■