



info@anker.com.ar

Anker Mayorista de Monitoreo

Nacida en 2006, Anker se basa en premisas fundamentales: seriedad, confiabilidad y transparencia en su operatoria. Tres socios fundadores de la empresa nos cuentan del origen, el presente y los proyectos, siempre previendo su crecimiento con el respeto al cliente como un valor ineludible.

Foto: Gastón Tígalo, Lic. Roberto Figueroa y Lic. Alejandro Beyer.

Con sede en Capital Federal, Anker Mayorista de Monitoreo desde 2006 presta sus servicios en todo el ámbito nacional, con una fuerte concentración de clientes en la Provincia de Buenos Aires. Su edificio consta de 120 metros cuadrados de oficinas acondicionadas al efecto de monitoreo y administración de sus cuentas, tres privados, sala de reuniones y proyección, recepción y sector de espera. Allí, **Alejandro Beyer, Roberto Figueroa y Gastón Tígalo**, los principales directivos de la empresa, reciben a RNDs® para contarnos sobre sus inicios, actualidad y proyectos.

Alejandro Beyer, uno de los primeros egresados de la carrera de Licenciatura en Seguridad de la Universidad de la Policía Federal -título que le confiere la mayor idoneidad para la labor que realiza- es quien cuenta sobre los inicios de Anker: "En 1995 comenzamos a trabajar en el mercado del monitoreo y como toda empresa instaladora, decidimos contratar los servicios de una central de monitoreo mayorista, lo que funcionó muy bien por un tiempo. Con la llegada de las multinacionales, los clientes comenzaron a demandar más servicios y como la oferta era mayor, los precios bajaron e inevitablemente impactaron en nuestra estructura de costos diluyendo la rentabilidad que proponía el negocio".

La crisis de 2001 abrió las puertas para que quienes hoy conforman Anker empezaran a trabajar en grupo junto a otras once empresas colegas, lo cual posibilitó acuerdos con proveedores para mejorar los precios de compra por volumen. "Fue en ese marco que empezamos a debatir la idea de formar un centro de monitoreo propio que satisfaga nuestras necesidades y cubra las falencias operativas del entonces proveedor, que evidenciaba una falta de inversión tecnológica y proponía constantes cambios en el modelo del negocio", explica Roberto Figueroa, Licenciado en Economía de la Empre-

sa y quien coordina las distintas unidades de negocios de la empresa.

"Después de muchas horas de trabajo y debates, aprendimos a interactuar con colegas que a -la vez- eran nuestra competencia; algo generalmente impensado para nuestro rubro. Con ellos compartimos muchas experiencias de vida: desde modelos de negocios hasta problemas con empleados y cada uno fue aportando su punto de vista. El respeto fue el eje del grupo y por eso se afianzaron los lazos, que consolidaron una relación de amistad entre los integrantes", concluye Gastón Tígalo, el tercer Socio Director de Anker.

"Desarrollamos un modelo de empresa capaz de cubrir y satisfacer necesidades que, en algún momento quedaron relegadas por los proveedores, como la inversión en tecnología. Hoy contamos con posibilidades técnicas inigualables, a la que sumamos una oferta de servicios personalizada y a costos razonables"

Finalmente, en 2005, se conformó la sociedad con algunos integrantes de ese grupo inicial, se invirtió en un software, se acondicionaron las instalaciones tal como establece la norma IRAM 4175 y el 1 de diciembre de 2006 empezaron a llegar las primeras señales de lo que sería, sin dudas, una nueva etapa en la vida de la empresa: la estación de monitoreo, tal como sus fundadores la pensaron y diseñaron: robusta, eficiente y confiable.

Servicios y trato diferenciales

Monitoreo de alarmas residencial, comercial y a instituciones; recepción telefónica y por múltiples formatos IP; video verificación de alarmas por IP; con-

trol de equipos GPRS; control de horarios; reportes automatizados vía mail; reportes instantáneos por SMS; módulos de acceso Web y Servicio Técnico y acceso a planes celulares Diferencial son algunos de los servicios que ofrece Anker a sus clientes, que en breve se ampliará con la integración de monitoreo de flotas por GPS.

"Después de haber estado del lado del instalador -que tiene algunos abonados- y habiéndonos convertido en Pyme, con un mayor número de abonados y una estructura formal de trabajo pudimos comprender los puntos fundamentales a tener en cuenta para que una relación de negocios se proyecte en el tiempo: seriedad, confiabilidad y transparencia. Para ANKER, aunque los clientes sean de nuestros clientes, los tratamos como propios; involucrándolos en la excelencia de toda la operatoria", explica Tígalo acerca del trato que Anker tiene para con sus abonados.

El concepto de confiabilidad es tan simple comprender que cuando un cliente final contrata con la empresa instaladora un servicio de este tipo, espera que cuando "algo" le pasa al sistema, "alguien" se ocupe del tema, sea una falla simple o una emergencia.

"Para hablar de atributos diferenciales -dice Beyer- debemos destacar que nuestro esquema está basado en la atención de servicios de monitoreo mayorista en todo el país. Analizamos ciertas cuestiones locales que hacen a la vida de un pueblo del interior, muy diferente del anonimato de las grandes ciudades y eliminamos los costos de larga distancia usando tecnología IP. Todo esto basado en la fuerte presencia local del instalador para dar asistencia técnica, acuda o custodia de las llaves del lugar".

"Nuestro cliente puede conectarse a nuestra base de datos a través del Módulo de Acceso web y ver en tiempo real toda la información de sus cuentas y -lo más importante- la Auditoría, observando el histórico de señales y el tratamiento que le dio el operador", completa Figueroa. ■