

Entrevista a Víctor Bravo, Presidente



victorbravo@segurplusseguridad.com.ar

Segurplus



Segurplus opera desde hace 20 años, brindando seguridad electrónica en dos ámbitos: instalación y monitoreo de sus abonados directos y Servicios de Monitoreo Mayorista, con una atención profesional de primer nivel que asegura la máxima protección.

Segurplus está asociada a CEMARA y su central operativa, que funciona en la casa matriz ubicada en Tandil, provincia de Buenos Aires, está homologada bajo la Norma IRAM 4174, respaldando su transparencia, seguridad y calidad de servicio. Para el desarrollo de sus actividades cuenta con un plantel de 35 colaboradores directos, que reciben entrenamiento y capacitación continuos, estimulando el trabajo en equipo, el compromiso con sus clientes y potenciando el crecimiento personal.

- ¿Cuáles son sus principales mercados geográficos?

- Con un constante crecimiento, que nos ha posicionado como una de las empresas líderes en la provincia de Buenos Aires, atendemos a nuestros abonados directos situados en varios partidos de la región y, con el Servicio de Monitoreo Mayorista, abarcamos varias provincias, alcanzando todo el ámbito de la República Argentina.

- ¿Qué relación tienen con sus clientes de Monitoreo Mayorista?

Tenemos una relación de total respeto y confiabilidad, que concretamos desde el inicio. Se basa en una estricta atención personalizada, que definimos con cada cliente mayorista, determinando las metas y estrategias para acompañarnos juntos en la atención y el crecimiento comercial que comprende: una visión conjunta de largo plazo y definición de objetivos comunes; trabajo en equipo, intercambio y complementación; atención en su nombre, con su identidad, por parte de nuestros operadores; adaptación de nuestro personal en su vínculo con cada abonado, según la modalidad de cada mayorista; asesoramiento comercial, técnico, jurídico, administrativo y respaldo permanentes y comunicación las 24 horas con todas las áreas de Segurplus.

- ¿Qué incluye el Servicio de Monitoreo Mayorista?

- El servicio es prestado por nuestra Central de Monitoreo con varios operadores por

turno y un supervisor. Su performance energética incluye grupos electrógenos de arranque automático para prevención de cortes y soportes de energía UPS, 14 líneas analógicas y trama digital inalámbrica para la recepción de eventos, líneas rotativas y servidores duplicados. Entre otros servicios propios del monitoreo, incluye atención a su nombre (con su identidad); tarifa plana con costos precisos, comunicación interna por teléfonos móviles con áreas y directivos las 24 horas; disponibilidad de grabaciones de audio para auditoría de eventos; cobertura de seguro exclusiva de responsabilidad civil comprensiva de la actividad; acceso vía Internet y autogestión de cuentas; incorporación a la cadena de proveedores y capacitación integral y apoyo en todas las áreas.

"Aún teniendo empresas rentables, nuestros clientes actuales y potenciales, al decidir contratar los servicios de Segurplus, reciben en forma inmediata una utilidad muy importante por el ahorro de costos"

- ¿Quiénes son sus actuales y potenciales clientes de Monitoreo Mayorista?

- Mes a mes, los costos operativos de una empresa de monitoreo han ido subiendo, haciendo que muchas compañías trabajen con baja o nula rentabilidad y en riesgo de pérdidas. Esas empresas que poseen pocos abonados se están viendo obligadas a compartir recursos, debido a los constantes aumentos de salarios materiales y servicios, derivando la actividad a empresas especializadas. Aún teniendo empresas rentables, nuestros clientes actuales y potenciales, al decidir contratar los servicios de Segurplus, reciben en forma inmediata una utilidad muy importante por el ahorro de costos, y generan muchas más oportu-

nidades de nuevos clientes. A partir de su decisión, se desligan de todos los temas que implica el manejo de numeroso personal de una central, que funciona las 24 hs., los 365 días del año, así como también, de instalaciones de computación, programación, insumos, comunicaciones telefónicas, etc., y al disponer de más tiempo, se concentran y focalizan esfuerzos obteniendo rápidas mejoras en su actividad comercial y de postventa.

- ¿Qué perspectivas tiene en la actualidad el negocio del monitoreo?

- Ante la creciente inseguridad en el país, con pocas posibilidades de atenuarse en el futuro, las perspectivas son muy favorables. A esto se suma la incorporación de las nuevas tecnologías de comunicación inalámbricas, video verificación y la demanda de seguridad urbana en calles y paseos por parte del estado municipal y provincial como un nuevo mercado a trabajar. De modo que, con buenos pronósticos, y costos crecientes, implica todo un desafío poder competir con éxito, adaptarse y tomar las decisiones racionales necesarias para seguir aumentando las ganancias y la participación.

- ¿Qué perspectivas, en este contexto, imagina para su empresa?

- Durante los últimos años, Segurplus vino creciendo a una tasa del 12 al 15%, lo cual estamos convencidos que seguiremos concretando en el futuro. Esperamos seguir consolidando estos resultados positivos y aumentar nuestra penetración en el mercado, a través de la excelente imagen de la empresa, tanto en el mercado mayorista como el privado, y la permanente inversión en esas últimas tecnologías, recursos en nuevos desarrollos y capacitación. En esta tarea compleja de la seguridad de 24 hs., el personal y los directivos de Segurplus, ponemos al servicio de nuestros clientes todo nuestro entusiasmo, energía, fuerza, creatividad y actitud, para plasmar así un proyecto común de eficiencia empresarial, brindar un servicio de excelencia, acompañando y motorizando el crecimiento de nuestros mayoristas ■