

Tres años de permanencia en el mercado le bastaron a **Bagui S.A.** para hacerse de un nombre como proveedor de productos y soluciones en seguridad. La apuesta a la atención personalizada, el soporte técnico y la excelente performance de sus productos son los puntales de una realidad exitosa.

"El cliente valora tanto el producto como la atención"

Pronext[®] es una marca registrada de **BAGUI S.A.** que nació al mercado nacional hace tres años. Anteriormente comercializaba diversos productos dentro del rubro de la seguridad, como sirenas y baterías, en el cual tienen más de 10 años de experiencia. Sin embargo fue a hace tres años cuando decidieron darle un giro de 180 grados a su gama de productos, apostando para ellos en aumentar la inversión en el rubro seguridad y gracias al continuo trabajo y el apoyo de sus clientes, sus ventas totales superan ampliamente a las del 2005.

- ¿Qué metas se propusieron cuando iniciaron el proyecto?

- Sabíamos que había mucho mercado por desarrollar. Nuestra meta era sin dudas tanto aumentar nuestro mercado como también los productos a comercializar. Para ello fue necesario mucha investigación, testeo y control sobre los productos. Sabíamos que era necesario tener un precio competitivo para poder ingresar y gracias a nuestras importaciones a escala, lo hemos logrado.

- ¿Qué ventajas ofrece Pronext[®] respecto de otras marcas?

- En principio se puede asegurar una excelente performance en todos nuestros productos. Hemos desarrollado productos propios que son fabricados bajo estrictas normas de calidad, de manera tal que sean completamente compatibles con el mercado argentino. De igual forma, somos importadores directos y exclusivos de la marca **Pronext[®]**, pudiendo asegurar un precio competitivo en todos nuestros productos. Sabemos de otras empresas dan un excesivo valor agregado a sus productos, lo cual se traduce a sus clientes en un precio no siempre del todo accesible. Nuestro compromiso es ofrecer siempre productos que sean beneficiosos en toda la cadena, tanto para el negocio, como para el instalador y finalmente el público.

www.pronext.com.ar

En la página web pueden encontrarse todos los productos y soluciones que ofrece **Pronext[®]**, ya que el sitio ha sido desarrollado con el objetivo de brindar la mayor información posible. Así, el

cliente podrá encontrar allí fichas técnicas, características y hasta preguntas frecuentes de cada producto. La web, sin embargo, no se limita solo a eso: también incluye una zona de descargas -exclusiva para clientes- a través de la cual podrá bajar catálogos, precios y demás programas que sean de utilidad.

- ¿Cómo comercializan los productos?

- Actualmente nos encontramos comercializando nuestros productos en todo el territorio argentino. Tenemos clientes desde Jujuy hasta en Ushuaia, además algunas ventas a Uruguay y Paraguay. Nuestras ventas están dirigidas principalmente a negocios del gremio y se realizan por contacto directo con alguno de nuestros vendedores, que pasa visitarlos, o bien directamente desde casa central mediante mail o teléfono. Nuestra atención personalizada es sin dudas también una ventaja que nuestros clientes saben valorar

- ¿Qué servicio técnico ofrecen?

- Todos nuestros productos cuentan con garantía, aunque ofrecemos un servicio técnico especializado para resolver cualquier inconveniente. Además tenemos con stock permanente de repuestos, de manera de agilizar al máximo la reparación de cualquier producto ante cualquier desperfecto.

- ¿Cuáles son los próximos proyectos a desarrollar?

- Son proyectos guardados bajo candado, pero algo podemos adelantar: estamos manejando sistemas DVR con un software mucho más sencillo y dinámico, con el cual prácticamente no va a haber diferencia de uso con una PC común. Del mismo modo estamos viendo de sacar a la venta nuevos combos (DVR + Monitor) que seguramente le facilitará la instalación y modus operandi a más de uno. Hemos notado que muchas empresas argumentan tener productos de fácil instalación, pero al mismo tiempo ofrecen capacitación para la instalación de sus productos, lo cual parece una contradicción. Pretendemos hallar soluciones fáciles de operar hasta por personas que no están acostumbradas a usar este tipo de productos. ☒

Principales productos

- Baterías de Gel
- Bocinas de exterior
- Buzzers
- Cámaras y Domos
- Minicámaras
- Soportes, Housings
- Kits de Monitores
- Luces Strobo
- Pulsadores de Pánico
- Porteros con Visor
- Barreras Infrarrojas
- Sensores varios (Gas, Humo, vibración, Rotura de vidrios, Infrarrojos)
- Sirenas de exterior y piezoeléctricas
- Magnéticos
- Accesorios

Principales marcas

- JSP y TEVICOM: Cámaras
- PRESS: Baterías de Gel
- PRONEXT[®]: Monitores, Sirenas de auto, Sirenas de Exterior, Sensores, Luces Strobo, Porteros, Housing, Bocinas, Buzzer.



Federico Ballabriga,
Gerente de Compras de Bagui S.A.