

# Fire Protection Systems

Entrevista a Pablo Alcaraz, Presidente de FPS

*FPS estrena sede: cuenta hoy con dos pisos de modernas oficinas en Villa del Parque y proyecta, además de la distribución de Notifier, ampliar sus líneas de productos para poder satisfacer de manera integral las necesidades de sus clientes.*



FPS

-  +54 11 2106 7783
-  ventas@fpssa.com.ar
-  www.fpssa.com.ar
-  /Fpsa-sa



**F**PS ofrece al mercado asesoramiento, ingeniería, proyecto y equipamiento para cada sistema de seguridad, conjuntamente con el servicio de programación, puesta en marcha y capacitación de sus clientes. Especialistas en sistemas contra incendios y reconocidos por su trabajo con la marca Notifier, todos sus productos se instalan en los más importantes emprendimientos de la industria en general, establecimientos dedicados a la salud, el comercio, las finanzas y la educación.

“Nuestro nombre está ligada de manera casi automática a la marca Notifier. Hace muchos años que, personalmente, trabajo esa línea de equipos y fue la que elegimos a la hora de distribuir como empresa”, señala Pablo Alcaraz, Presidente de Fire Protection Systems.

La empresa cuenta hoy con una nueva sede, ubicada en Remedios de Escalada de San Martín 3325, 1er Piso, del Barrio Santa Rita de Villa Del Parque, en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

“Estuvimos un tiempo sin oficina propia y creímos que era el momento adecuado para establecernos en un lugar

en el que pudiéramos brindarle a nuestros clientes un servicio adecuado. En este punto quiero hacer un agradecimiento a la gente de Iselec, en especial a Marcelo y Jorge Panzuto, que nos brindaron todo su apoyo prestándonos un sector de sus propias instalaciones mientras buscábamos un lugar donde instalarnos”, cuenta Alcaraz.

## LA NUEVA SEDE

En el edificio donde se encuentran las oficinas, FPS cuenta con dos pisos propios, uno para el área técnica y administrativa y el segundo, en el que se encuentra ubicado el depósito y la sala de esparcimiento.

“Nos pareció una buena idea dedicar una sala donde tanto el personal como los visitantes puedan estar a gusto, donde podamos hablar y concretar negocios por fuera de un ámbito estrictamente de oficina”, describe Alcaraz.

Ese segundo piso está acondicionado con sillones, música funcional y mesas de ping-pong y pool. “Son detalles que hacen al confort y que tanto quienes trabajan con nosotros como nuestros clientes merecen”, concluyó el directivo.

## RELACIÓN CON LOS CLIENTES

“Desde hace muchos años mantengo, desde lo personal, una clientela que particularmente me es fiel, que confía en el nombre y en el producto. Son clientes con los que se establecieron lazos muy fuertes y que hoy son el pilar de FPS. Inaugurar estas oficinas, con estas comodidades, es un poco devolverles a esos clientes la fidelidad y paciencia de todos estos años. Realmente estoy muy agradecido por el respeto que tienen por nosotros, lo mismo que mis colegas, con quienes mantengo una excelente relación”, expresó Pablo Alcaraz.



- ¿Cómo fue la decisión de abrir esta oficina?

- Creo que llegamos a un punto, como empresa, en que nos debíamos y les debíamos a nuestros clientes una sede de estas características, donde poder atenderlos de una manera más eficiente. Esta casa es una manera de devolverles parte de esa confianza.

- ¿Cuál es la relación con el sector?

- El grupo de profesionales dedicados a incendios es bastante reducido y tiene la particularidad de que cada nombre está perfectamente identificado con alguna marca, es muy raro que alguien que ofrece detección y protección contra incendios cambie de proveedor. A lo sumo incorpora nuevas líneas de productos, pero es muy poco probable que deje de lado o cambie la marca con la que trabajó siempre y es con la cual el cliente lo identifica.

- ¿Cuáles son las claves para crecer en el mercado?

- Es fundamental tener sobriedad a la hora de gastar y saber dónde se coloca la inversión: según nuestra visión hoy es fundamental tener stock. Con la competencia que existe entre las marcas y entre empresas, tener stock disponible puede marcar la diferencia entre ganar un negocio o no. El cliente se acostumbró a que nosotros tengamos mercadería disponible, por lo cual ante la necesidad de productos saben que pueden acudir a nosotros, sin necesidad de buscar productos en distintos proveedores para completar lo necesario.

- ¿Cómo se planifica la inversión?

- A la hora de invertir, pusimos muchas cosas en la balanza. Cuando comenzamos a pensar en esta oficina una de las premisas fue seguir manteniendo la sobriedad con la que nos manejamos hasta ahora, pensando en invertir sin derrochar. Logramos así un equilibrio, que es lo que buscamos: una oficina cómoda y, lo más importante, con amplio stock de mercadería. Para nuestra empresa la imagen es parte importante de un negocio y hasta el momento veníamos trabajando gracias a un nombre y una marca. Hoy, ese nombre lo acompañamos con un lugar físico acorde.



Pablo Alcaraz

Estamos devolviéndole a nuestros clientes el acompañamiento sostenido. Todos los años hacemos un informe de compras y vemos que, la mayoría de los clientes –o al menos los más importantes– compran a lo largo del tiempo más o menos lo mismo. Podrán comprar una central más o menos por año, diez detectores más o menos, pero básicamente es lo mismo. Eso lo que hace es darle un grado de certeza muy importante al mercado, lo cual se traduce también en la certeza a la hora de elegir qué productos vas a tener en stock. Si seguís la línea que te trazan esos clientes, seguramente la inversión que hagas será la adecuada. El secreto, creemos, es estar atentos a las necesidades del mercado y en especial a las de nuestros distinguidos clientes.

- ¿Qué diferencia al mercado de incendios de otros segmentos de la seguridad?

- El mercado de incendios es un mercado totalmente diferente al resto de los segmentos de seguridad, es mucho más específico, el cliente sabe lo que necesita, más allá de algún requerimiento puntual pedido en algunos pliegos técnicos. Difiere mucho de otros segmentos como el CCTV o la intrusión, que es más diversificado y accesible a otro tipo de clientes.

- ¿Cuáles son los proyectos para el resto del año?

- Entre los proyectos para los próximos meses está tratar de tomar la línea Honeywell Security para poder ofrecer un abanico más amplio de soluciones

a nuestros clientes. Esto vendrá también acompañado de una serie de capacitaciones y cursos que ya estamos programando con Honeywell y que nos gustaría que sean más económicos y accesibles para el público. La idea es ofrecer productos para videovigilancia y algunas líneas de control de accesos. Muchas veces tenemos clientes que también requieren de esas soluciones para completar su proyecto y quieren tener un solo proveedor, evitando tener que salir a buscar distintos mayoristas para ajustarse a sus requerimientos. Esa necesidad es la que nos hace considerar sumar soluciones a nuestro portfolio.

- ¿Cuál es la relación con Notifier?

- Hoy contamos con todo el apoyo de nuestro proveedor, lo cual nos permite también pensar en llegar a otro tipo de clientes, que requieren de mayor volumen de productos, lo cual nos va a seguir posicionando en el mercado. Utilizar las mejores tecnologías disponibles en proyectos económicamente viables, acompañando a nuestros clientes gracias a la confianza de nuestro proveedor es una de las claves que permitirá que FPS siga creciendo en el mercado a los niveles sorprendentes que hoy lo está haciendo. ■

#### UNIDADES DE NEGOCIOS

- Centrales de alarma de incendios.
- Detectores de incendios.
- Sistemas de extinción.

