

“No hay excusas para no hacer bien las cosas”

Entrevista a Felipe Srnec

Con más de dos décadas y media en el sector, Felipe Srnec es hoy uno de los profesionales más reconocidos del mercado: a través de su labor en Enyco, supo ganarse el respeto de sus clientes y colegas, con quienes mantiene una relación de amistad.



De la telefonía a la seguridad. Así fueron los inicios de Felipe Srnec en la industria. “En Enyco tenemos más de 25 años de servicios e instalación de sistemas de seguridad. Comenzamos con instalaciones de telefonía y porteros eléctricos, y luego nos fuimos hacia el sector de la seguridad. Empezamos con alarmas para luego incorporar los distintos rubros de la industria, hasta llegar a la integración de sistemas, que es lo que hacemos actualmente”, cuenta.

Hoy es, sin dudas, uno de los profesionales de mayor trayectoria y reconocimiento en el sector. “Después de muchos años de trabajo logramos establecernos en una oficina propia, transformándonos, además, en importadores de productos específicos para nuestras propias obras, que no podemos adquirir por los canales de distribución convencionales”, continuó.

En cuanto a sus inicios en la profesión, Srnec recorre parte de la historia de la

industria nacional de alarmas. “Me inicié de manera particular instalando alarmas a raíz de una propuesta laboral y con mucha curiosidad por lo que podría pasar con ese mercado. Así, comencé instalando sistemas de las marcas Sicur, Alerta Rojo y Hiwata, todas de fabricación nacional. Poco después vinieron las primeras alarmas importadas, entre las que estaba DSC”.

La llegada de la importación no solo cambió el modelo de negocios, sino que también, desde el punto de vista técnico, propuso nuevas opciones.

“Estábamos acostumbrados a los productos fabricados acá, con la última tecnología disponible en el país pero que atrasaba respecto de lo que estaba pasando en el resto del mundo. Esa apertura a los productos importados nos abrió los ojos a un nuevo mundo tecnológico, ya que se trataba de sistemas microprocesados. Fue un gran cambio y no solo desde la tecnología sino también desde los servicios que se brindaban”,

cuenta el protagonista de esta nota.

Respecto de los cambios que trajo aparejada la llegada de productos con nuevas tecnologías, aseguró que no fue un cambio traumático. “Se trataba de capacitarse para poder seguir evolucionando desde el punto de vista profesional. Esa capacitación nos obligó ponernos a la altura de empresas mucho más grandes y en poco tiempo logramos igualar en instalaciones y servicios a esos grandes competidores”.

En cuanto a los cambios que provocó desde el punto de vista del trabajo del instalador, Srnec explicó que “hace unos años poníamos una alarma por mes: teníamos que desarmar toda la casa, se utilizaba otra calidad de cable, se requería una obra más costosa y compleja... Hoy ponemos una alarma en tres horas. La tecnología cambió y los recursos de los que disponemos son otros, lo mismo que la capacitación, que se extiende a cada uno de los que integran Enyco, ya que es el certificado

de confianza y la garantía de idoneidad ante nuestros clientes”.

“En estos más de veinte años de trayectoria podemos decir que quienes dan nuestras mejores referencias son nuestros propios clientes. Esto tiene que ver con la profesionalización que logramos y la calidad del trabajo realizado”, concluyó.

LOS NUEVOS DESAFÍOS

“El trato con nuestros clientes hoy sigue siendo el mismo que cuando comenzamos. El mayor cambio se da por la masificación de las nuevas tecnologías de comunicación. Siempre mantuvimos un vínculo muy estrecho con nuestros clientes, una relación muy personal: eran ellos los que nos recomendaban a un nuevo cliente y hoy eso cambió. Una página web, una red social, un mail y hasta un mensaje vía celular te posibilitan llegar a nuevos mercados, vínculos impensados cuando nos iniciamos. Es verdad que eso hace un poco más impersonal el vínculo, pero es nuestra tarea como profesionales hacer que ese vínculo se refuerce y permanezca en el tiempo”, cuenta Felipe Srnec acerca de cómo cambiaron los nuevos métodos de comunicación la relación entre las personas.

“Desde lo personal sigo manteniendo un vínculo muy particular con aquellos clientes que desde hace mucho tiempo nos confían sus obras”; concluyó.

LA RELACIÓN CON EL SECTOR

Como integradores de diferentes marcas e importadores de productos específicos para sus propias obras, además de su amplia presencia en el mercado, casi hubiese sido natural el paso de la obra a la distribución. “Sí, en algún momento pensamos tener ese canal de distribución, pero como hay grandes mayoristas no podíamos competir en costos con ellos. Ya a pesar de que traemos productos que muchos distribuidores no importan, lo hacemos solo para nuestras propias obras”, explicó.

En referencia a sus propios proveedores, Srnec señaló que son elegidos, fundamentalmente, en base a los servicios que brindan. “Nuestros proveedores son aquellos que nos acompañan desde la parte técnica, desde la formación profesional y aquellos que dan respuestas ante algún inconveniente. Nos pasó que alguna vez que hubo equipos que no funcionaron como debían y cuando acudimos a quien nos lo vendió, no supo darnos una respuesta. Por eso elegimos como proveedor a aquella

empresa que nos acompaña cuando hay algún inconveniente y que nos capacita en las nuevas tecnologías”.

“Quienes hace años estamos en el sector aprendimos lo que significa la responsabilidad de lo que viene después de ejecutar un proyecto, y por eso no aceptamos un trabajo que sabemos que puede traer alguna consecuencia a futuro. Además, con la capacidad de información que hay y las herramientas multimedia, no hay excusas para no hacer bien las cosas”, expresó acerca de la responsabilidad que tienen como instaladores de sistemas de seguridad.

EL FUTURO

“Vamos a seguir aprendiendo, es parte de nuestro crecimiento. Ese crecimiento, también, está ligado a lo personal y es, a la vez un agradecimiento a mi familia, a mi mujer Etel, a mis hijos... El crecimiento personal y de la empresa siempre encontré en ellos un gran acompañamiento. Etel, hoy socia en la empresa, fue quien llevó adelante la familia en las horas de ausencia, que fueron muchas. Por eso es hacia ellos el primer agradecimiento. Gracias a su permanente apoyo y el de nuestros clientes hoy podemos disfrutar de este presente”, concluyó Felipe Srnec. ■