

Una mirada fresca para la empresa familiar

Diciembre 23, 2015 05:00

TIEMPO DE LECTURA: 3 MINUTOS

-a +A



45



El gerente comercial de extintores Grauser habla de cómo fueron sus comienzos en la empresa familiar y del aumento de la conciencia respecto a la necesidad de "invertir" en seguridad contra incendios



L. CARREÑO

(Por Florencia Pereira)

Desde los 5 años Alan Grauser vio el nacimiento de la empresa familiar dedicada a la seguridad y prevención de incendios que fue creciendo de la mano de su padre y abuelo con la marca del apellido.

Aunque no tenía muy claro si se iba a integrar al negocio familiar, a los 18 años comenzó a estudiar Licenciatura en Gerencia y Administración en Universidad ORT y a la par ingresó a la empresa fundada en 1993. Por decisión de su padre empezó "desde abajo" repartiendo y cargando extintores, lo que reconoce fue fundamental para conocer el funcionamiento del negocio para llegar a desempeñarse como gerente comercial.

Poder aplicar en la empresa lo que estaba estudiando fue un impulso fundamental para terminar de decidirse aunque reconoce que hay una brecha enorme entre la teoría y la práctica. Grauser le dio a la empresa su mirada fresca y aportó sus conocimientos de [marketing](#) para consolidar la marca y darle otra cara a una de las compañías líderes en el rubro. Con 27 años divide su tiempo entre la empresa, el fútbol (su gran pasión) y viajar "a todos los lugares que se pueda".

¿Cómo está el mercado? ¿Hay conciencia de la importancia de contar con seguridad anti incendios?

Ha mejorado mucho: hay mayor conciencia. Las leyes han hecho su aporte, como por ejemplo la de Responsabilidad Empresarial. Sin embargo, todavía se ve como un costo y no como una inversión de que estás protegiendo tus bienes y tu vida. Hace falta dar mayor difusión de los requerimientos de seguridad y los peligros que conlleva no tener los sistemas adecuados. Hay muchas empresas que no saben que necesitan tener habilitación de [Bomberos](#) para funcionar y se enteran cuando les llega una inspección.

¿Hace falta cultura de la prevención?

Hace falta conciencia y más que nada en esta época de incendios forestales. Hay muchos incendios que son intencionales y eso es reflejo de nuestra sociedad y contra eso es muy difícil. De todas formas, hay que insistir en el tema a través de la difusión de las medidas para tratar de evitarlos y también cómo enfrentarlos, ya que es una situación límite que no es fácil enfrentar y aunque no sabes cómo vas a reaccionar cuanto más preparado estés es más factible que sepas qué hacer para tratar de minimizar las consecuencias.

¿Cuál es el desafío que enfrentan con las empresas?

Algunas empresas buscan el precio y quieren minimizar los costos y a veces utilizan materiales o instalaciones que no cumplen con los requisitos de calidad y cuando enfrentás un incendio lo barato te puede terminar saliendo muy caro.

¿Hay mucha competencia?

Hay cuatro empresas que nos mantenemos como los principales proveedores y somos las que formamos la Cámara Uruguaya de Empresas de Materiales contra Incendios que nos encargamos de que el mercado sea lo más parejo y prolijo posible. Sin embargo, es un rubro complicado: hay empresas que aparecen y desaparecen y que a veces traen materiales de dudosa calidad o no se hacen cargo luego de dar los mantenimientos correspondientes. Hay que estar muy alertas porque el daño que causan puede ser muy grave. Como ejemplo hemos tenido casos de que no se hacían correctamente las recargas de los extintores a un precio más barato que el que ofrecen las empresas serias. Un ejemplo más de que "lo barato sale caro".

¿Hacia dónde apunta la empresa?

Nosotros buscamos que el cliente se desentienda del tema, es decir nosotros le damos una solución integral que va desde la habilitación de Bomberos, hasta todo el equipamiento que se necesita. Desde 2010 Bomberos creó un software que permite a los técnicos registrados armar e ingresar su proyecto y presentarlo. Aquí tenemos un departamento de gerencia de habilitaciones que ha crecido bastante donde se ingresa el trámite y es Bomberos el que juzga si el proyecto está correcto.

¿Cuál es la clave para mantenerse vigente?

Cuando yo entré a la empresa nosotros teníamos una importación muy grande de extintores: teníamos el 60% del volumen anual. En esos momentos no era tan fácil el acceso; el negocio era comprar y revender. Ahora las empresas traen sus propios extintores, por lo que el desafío ha sido estar abiertos al cambio constante y llegar al cliente final de otra forma. Estar en las ferias internacionales, tener la última tecnología y adaptarse a los cambios que se vienen es fundamental para seguir vigentes. Estar un paso adelante.

Ver más

[incendios](#)

[Marketing](#)

[incendios](#)

Notas Relacionadas



TORMENTA

Ascensores trancados, árboles caídos y voladuras de techo por



PREMIOS

Las publicidades uruguayas más premiadas de 2015



INFORME

El valor de preservar el patrimonio de Montevideo

Populares de la sección



LANZAMIENTO

En marzo llega a Uruguay el Netflix latino



PUJA

UTE quiere suba de tarifas de 7% y Economía, de 9%



CONSTRUCCIÓN

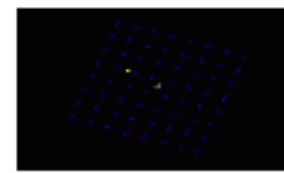
Bagno & Company va por un centro logístico y comercial

Informar un error en la noticia

Las más leídas



El diccionario tomer del Comcar



Un GIF, la nueva ilusión óptica que se hizo viral



Guardavidas reclamaron tirándose a la laguna Garzón



Quedó inaugurado el polémico puente Garzón



¿Por qué el acuerdo es una victoria para Novick y en qué ganó Martínez?

Blogs

El aire de Tel Aviv se llama wifi



05:00 Tiene una vida juvenil, de bares y centros culturales que sorprende

por Jaime Clara

Cocina con cerveza artesanal



¿Al auge de la bebida puede seguirle una moda como ingrediente gastronómico?

por Sebastián Mariani

Detrás de la pirotecnia



Seguimos sin saber cuáles son las causas de la crisis en ANCAP

por Ricardo Peirano

Marcelo Tinelli para presidente



Vedettes, bailes y roces filo amorosos en la alta política argentina

por Gabriel Pereyra

Tres espumantes para brindar



Algunas de las mejores burbujas uruguayas para la mesa de Navidad

por Martín Viggiano

Usted pregunta, El Observador investiga

¿Qué cosa quisiera entender sobre la economía del país?

140 caracteres restantes

Tu información de contacto

Estaremos en contacto si encontramos una respuesta.

Nombre

Dirección de correo

Código postal (opcional) (opcional)

Puede publicarse mi nombre

Envíe

Powered by [Usabot](#).

Tweets

Seguir

El Observador

@ObservadorUY

28m

Sigue el mal clima: alerta naranja para el norte y advertencia amarilla para el sur del país bit.ly/1YAVLzG pic.twitter.com/BPYWfZpOIL



Abrir

El Observador

@ObservadorUY

36m

Ideas para la mesa de los más chiquitos en estas fiestas de fin de año bit.ly/1YAVt2z pic.twitter.com/PSutjQsvNS



Twitrear a @ObservadorUY

Cartas del Lector [Suscripciones](#) [Beneficios 365](#) [El Observador +](#) [Clasificados](#)



Secciones

Portada	Nacional
Economía y Empresas	Opinión
Mundo	Agro
Cromo	Espectáculos
Salud	Estilo
Viajes	Especiales
Seisgradados	Remates
Publicaciones	Cinemag
Recomendadas	

Social

Facebook
Twitter
Youtube
Google +
Instagram
Pinterest

Servicios

Cartas del Lector
El Tiempo
Fúnebres
Horóscopo
Rss
Restaurantes
Política de Privacidad
Términos y condiciones

Temas

comunista
Gonzalo Casaravilla
Organización Mundial del Comercio
Latejapride
Malena Muyala
Hablan Por La Espalda
Carly Rae Jepsen
Fondo Capital
Oleaginosos
Guldenzoph
OMC
Maná
Tame Impala
AFC
Señor Faraón
Natalia Lafourcade
Kendrick Lamar
Alfonso Prat Gay