

A punto de cumplir una década en el mercado nacional y con la filosofía de seguridad israelí como estandarte, Prevención y Control de Pérdidas, PCP, ofrece soluciones integrales como marca distintiva.

## "Proteger antes es proteger mejor"

### - ¿Qué es Prevención y Control de Pérdidas?

- PCP, Prevención y Control de Pérdidas es una compañía de seguridad privada de origen israelí aunque el capital de los accionistas es 100% argentino. Pertenecemos al holding ASC Group (Administration Service and Consulting Group), con sede en Tel Aviv. Somos una compañía de seguridad privada brinda soluciones integrales. Desde 1996 Ofrecemos servicios de seguridad física (guardias), servicios de custodia móvil y mercadería en tránsito y proyectos de ingeniería de seguridad electrónica a través de nuestra división de negocios PC Electronix.

### - Vinieron por un cliente puntual, ¿cuál fue el paso siguiente?

- Comenzamos a buscar nuevos rumbos, nuevas cuentas y con el correr del tiempo PCP fue formando una cartera de clientes muy interesante, explorando nuevos mercados y hoy somos proveedores de soluciones de seguridad desde un hipermercado a una planta industrial, o desde una PYME a una petrolera. Con el correr del tiempo se diversificaron los negocios y la cartera de clientes.

### - Cuando diagraman proyectos de seguridad electrónica, ¿el equipamiento utilizado es propio o tienen empresas proveedoras?

- Básicamente somos integradores de seguridad en todo su espectro. El equipamiento y la mercadería que adquirimos son primeras marcas, como Pelco, SensorMatic o Samsung. De todas maneras, si algún cliente quiere una marca específica o tecnología israelí, la traemos para ese proyecto puntual.

### - ¿Qué opinión tienen en Tel Aviv que un grupo extranjero quiera usar su nombre y tecnología en Argentina?

- Hay una mística detrás de todo lo que tienen que ver con Israel. Eso en algún punto es muy bueno. Nosotros tenemos muchos clientes que nos requieren por trabajar con tecnología israelí y estar capacitados en Israel. Eso tiene un fuerte impacto en nuestros clientes potenciales. Hay un cierto respeto, no por nada los americanos aplican la doctrina israelí en toda su envergadura. Es una ventaja competitiva si bien no es una solución mágica porque detrás de todo eso se necesita la ingeniería del proyecto.

### - ¿Cómo ven como empresa la realidad del mercado?

- Vemos que el negocio sigue creciendo, a tal punto que nos encontramos con los referentes de las empresas proveedoras de soluciones con un conocimiento que hace 5 o 6 años atrás no tenían. Hoy cualquier gerente o jefe de seguridad de una compañía mediana puede tener una conversación mano a mano con una persona de 10 o 15 años de trayectoria en el mercado. Notamos mucho avance en cuanto a la capacitación y la diversificación que se ha dado de

estos negocios. También en seguridad física, particularmente en GPS. Creemos que el negocio va a seguir creciendo en los próximos años a paso lento pero firme.

### - ¿Qué diferencia encuentran entre el mercado actual y el de hace una década?

- Respecto a PCP, en el '96 contábamos con un solo cliente y hoy nuestra cartera es de aproximadamente 180, de todos los rubros, el crecimiento ha sido muy bueno. Independientemente de la inversión económica para montar el negocio, hay tiempos que no se pueden acelerar: el tiempo para que el mercado conozca la marca y la respete. Es un mercado muy competitivo en el que hay empresas que tienen 20 o 25 años. Para nosotros el avance ha sido muy bueno, superando las expectativas.

### - Con casi 10 años de trayectoria, ¿qué lugar ocupan en el mercado?

- Creemos que estamos en un lugar de privilegio porque somos una empresa joven en el mercado. De privilegio porque tenemos un nombre que es respetado, porque la gente que adopte PCP difícilmente lo quiera dejar, están acostumbrados a la flexibilidad y a la rapidez de respuesta. Frente a grandes competidores creo que estamos en un lugar de privilegio a pesar de que quedan muchas cosas por hacer, por mejorar y muchos objetivos por cumplir.

### - ¿Tienen algún proyecto inmediato?

- Estamos trabajando en un proyecto de una compañía aérea de vuelos de cabotaje e internacionales. Es un proyecto de CCTV que nuclea 175 cámaras en 4 sites con transmisión digital de imágenes a un centro de monitoreo. Esta compañía concibe el sistema para administrar sus riesgos tanto patrimoniales como humanos, un proyecto que se comenzó a implementar hace 6 meses y calculamos 2 o 3 meses más de implementación total por la envergadura del mismo. Hoy está funcionando un 60% del proyecto en sus edificios.

### - ¿Cuáles son las expectativas de la empresa?

- Nuestro Plan de Negocios 2006/2010 proyecta el crecimiento de nuestra Unidad de Negocios más estratégica, la de Consultoría en Soluciones en Administración de Riesgos y Seguridad Tecnológica, de modo tal que llegue a representar un 30 a 35% de nuestras ventas frente al 10% que representa hoy día (nuestra Unidad de Negocios Guardias o Vigiladores hoy representa el 90% de los ingresos de la compañía), pueda llegar a un 30%. Dentro de esta visión estratégica de los negocios que tenemos en PCP, vemos que nuestro mercado va a seguir profundizando este tipo de demanda donde el valor agregado se percibe más en la innovación tecnológica y complementaria, que en el servicio de guardias físicos. A diferencia de la mayoría de nuestros competidores, nuestra filosofía es la de seguridad pro activa y no reactiva, de ahí nuestro nombre: Prevención y Control de Pérdidas. Para PCP "Prevenir es Proteger Antes y cuando uno Protege Antes, Protege Mejor". ☒



Sebastián Páramo, Gerente de Ventas y Operaciones de Seg. Elec. de PCP