

Entrevista con Martín Lozano de la empresa PUNTO CONTROL

*Punto Control nace como un desprendimiento de la empresa Intellektron, que es hoy un Grupo Empresarial con fuerte presencia nacional y proyección comercial europea. Punto Control es en este esquema, una empresa de cara al mundo.*

## «El énfasis está puesto en exportar»

### **-Hablemos de los comienzos...**

Habíamos tenido dos intentos anteriores de abrir una empresa un tanto desafortunados. Con el tiempo nos encaminamos hacia el rubro informático y hacia el rubro de control y adquisición de datos. Así nace Intellektron en el '91 y desde allí, se han ido incorporando varias líneas de negocios. La primera de ellas y con la cual nacimos, fue la de protección de software y después control y adquisición de datos, que se van orientando con la experiencia en el tema de seguridad y por requerimientos de nuestros clientes, hacia la parte de control de accesos y control de tiempo y asistencia. Dentro del control de accesos, teníamos un área dedicada al control de rondas y serenos mediante un aparato portátil.

### **-¿Punto Control era un producto dentro de Intellektron?**

Era una línea de productos, de software y hardware, que nosotros manejábamos como una unidad de negocios pequeña y que nació con la primera importación, ya que si bien Intellektron siempre fue y será eminentemente fabricante, inicialmente para solucionar algunos pedidos especiales de clientes de control de accesos, que ya eran obras mayores, trajimos un producto que era el "Control de Rondas". Ese producto funcionó medianamente bien, pero tenía 2 contras: la principal era su precio, como producto importado era muy caro y el otro tema, tenía que ver con el tipo de servicio que nosotros, como fabricantes, estábamos acostumbrados a dar. Eso nos hizo replantear el tema y hacer frente al desarrollo de un producto propio. Se encara dentro de la línea Intellektron y al poco tiempo se empiezan a ver los resultados; se deja de traer el producto importado y a partir de que empezamos a fabricar el nuestro, le comenzamos a poner un poco más de empuje al desarrollo de esa línea.

### **-Y eso deviene en la creación de esta empresa...**

Claro, lo que comenzamos a ver con el tiempo es que se nos hacía un poco difícil manejar las prioridades. O sea, Intellektron crecía aceleradamente, por lo tanto, era muy difícil manejar las prioridades de las diferentes unidades de negocios que iban surgiendo y ese sacar un producto nuevo o una línea nueva, atentaba contra la focalización del resto de los productos que perdían tiempo de ingeniería, de desarrollo, focalización de marketing y demás. Entonces, allá por el año 2002, pensamos que la mejor forma de crecer, era puntualizar sobre los negocios que teníamos en una misma empresa. Así surge Sitepro, la primera empresa que se crea como un desprendimiento de Intellektron, con resultados muy satisfactorios y que nos dice que estábamos por el buen camino. En el 2003, fue tiempo de abrir una nueva empresa que se llamó Punto Control S.A.; a partir de esa aper-

tura el producto comienza a crecer, por lo que se rediseña en su totalidad, incluido su "packaging" y se ponen objetivos entre los cuales se encuentra el de exportación.

### **-O sea, toda esta reformulación empresarial tiene apenas un año...**

Es una empresa joven, que maneja el producto desde hace 5 años. Rediseñamos su estrategia de marketing, su cadena de soporte técnico y de distribución. Es un producto muy sometido al vandalismo o al sabotaje de los mismos usuarios, por lo que decidimos hacerlo de acero en su cubierta exterior, rediseñamos el software, retomamos un proyecto de exportación, se expuso en Brasil en un stand solo para este producto... es decir, se pasó de la idea en un tablero a una realidad.

### **-¿Es el único producto que maneja Punto Control?**

Exclusivamente. Hemos trabajado en el desarrollo de software específico para el control de guardias y recorrido y sistemas de control móviles de presencia. Además, fuimos adaptando otros accesorios al producto que nos permitió ampliar su mercado.

### **-El balance entonces es positivo...**

Bueno, a nivel de resultados ha sido mucho mejor del que esperábamos. Para darte una idea, el nivel de ventas se ha cuadruplicado con respecto al promedio de ventas que se obtenía dentro de Intellektron. Eso ha permitido absorber el gasto duplicado de estructura, porque la empresa está funcionando en otra sede. A nivel de objetivos, el producto ha sido rediseñado en hardware y software y el principal énfasis que se ha puesto en todo este rediseño de mercado, fue en las exportaciones. Actualmente, hemos logrado que el 50% de las ventas de Punto Control sean al exterior. Exportamos a 15 países, entre ellos España y México, en los cuales tenemos distribuidores oficiales que no solo venden el producto, sino que dan respaldo técnico similar al que el cliente tendría en su propio país, es decir, contar con stock, atención calificada y software, manuales y packaging, traducidos al portugués y al castellano neutro para evitar malas interpretaciones.

### **-¿Cuáles son los proyectos para el próximo año?**

En principio, pensamos certificar para el mercado europeo con normas UL y demás, que en este momento nos están impidiendo integrar más países europeos a nuestra cartera de clientes y un segundo objetivo está dado por el desarrollo de un nuevo producto que se va a basar en los sistemas de proximidad y no en el de contacto, con el que estamos trabajando actualmente. Pero el principal objetivo que nos hemos propuesto desde la creación de Punto Control, es continuar esta política comercial de apertura agresiva de nuevos mercados internacionales.

### **-¿Y en lo personal?**

Mi perspectiva en particular, es tratar de hacer crecer el grupo desde el puesto gerencial que me toca ocupar.



Martín Lozano  
Socio-Gerente