

Reconocida en el mercado de cerraduras y control de accesos, **BCG** busca afianzarse en el mercado nacional e internacional ofreciendo nuevos productos y soluciones, apuntando a la integración de los sistemas de seguridad.

## "Nos basamos en el servicio y la tecnología"

### - ¿Qué es BCG?

- **BCG** son las siglas de Building Consulting Group, una compañía dedicada a la fabricación y distribución de equipos y accesorios para sistemas de Control de Accesos y Seguridad. Con personal altamente calificado para este tipo de desarrollo, hemos elaborado productos de excelente calidad a nivel internacional, compatibles con las distintas marcas de Control de Accesos disponibles en el mercado o con equipos instalados. El objetivo de la empresa es ser auxiliar de los integradores de sistemas, ofreciendo soluciones confiables y ventajosas, en especial porque contamos con stock de mercadería permanente para satisfacer la demanda de nuestros clientes.

### - ¿Cuáles fueron las premisas iniciales de BCG?

- Desde sus inicios, **BCG**, se basó en dos conceptos fundamentales: Servicio y Tecnología. Así comenzó la fabricación de productos con calidad de exportación. Entre los fundamentos de la empresa se cuenta la propuesta de comercializar productos de primeras marcas del mercado internacional y brindar el mayor soporte técnico al gremio de la seguridad electrónica.

### - ¿Cómo se insertaron en el mercado exportador?

- En un principio fue bastante complicado ya que exportar cerraduras a algunos países no fue una tarea sencilla. Sin embargo, pudimos ingresar en los mercados de Chile, Colombia, Bolivia con nuestros productos. Luego, algunas de nuestras cerraduras comenzaron a comercializarse en México, Brasil y Uruguay.

### - ¿Qué respuestas tuvieron sus productos en el mercado local?

- En el mercado local las cerraduras **BCG** de la línea C se han ido posicionando entre las favoritas, como la C 300 y la C 600, en sus diferentes configuraciones. Por otro lado, seguimos trabajando para sumar nuevos modelos a nuestros productos, con el fin de ofrecer una mayor variedad pero manteniendo siempre la misma calidad. En la actualidad, contamos con una lista que ofrece desde retenes simples hasta las nuevas versiones de cerraduras magnéticas de 1200 lb., las que se lanzaron al mercado a comienzos de este año. En total tenemos en el mercado aproximadamente quince modelos de cerraduras magnéticas, todas con sus respectivos accesorios.

### - ¿Cuál consideran la razón por la cual BCG tiene un nombre en el mercado?

- Parte del éxito de **BCG** es ser el distribuidor de dos líneas de productos líderes del mercado: Los lectores y tarjetas de **INDALA**, en todas sus versiones y los sistemas de seguridad de una empresa de renombre internacional como **BOSCH**. Para ambas firmas logramos establecernos como el primer distribuidor de sus productos en Capital Federal con local a la calle, en especial en lo que se refiere a todas las líneas de los productos **BOSCH** de intrusión, **BOSCH** detección y aviso de Incendio así como la amplia variedad de los productos **BOSCH** de CCTV.

### - ¿Qué ofrecen para el mercado de control de acceso?

- En control de accesos, además de los equipos tradicionales, ofrecemos nuevos productos y diferentes alternativas para que los instaladores puedan mejorar sus negocios futuros y renovar sus instalaciones existentes. Para ello estamos ofreciendo el *elock IP* y otros productos de **BOSCH** en control de acceso en IP.

### - ¿Cuál es el balance que hacen de 2005?

- Creemos que el 2005 fue un buen año, durante el cual el mercado mejoró comparativamente lo sucedido en 2003 y 2004. Particularmente creo que hemos crecido con trabajo y apostando a la calidad de las marcas que representamos así como a la calidad en la fabricación de nuestros productos.

### - ¿Cuáles son sus expectativas para este año?

- Para el 2006 tenemos muchas expectativas y, principalmente, creemos que será el año de la expansión de la empresa. Para lograrlo estamos considerando la posibilidad de abrir una sucursal de la firma en provincia de Buenos Aires así como la concreción de distintos distribuidores en el interior del país. Asimismo, además de continuar con los sistemas de intrusión, detección de incendio y CCTV, ofreceremos a nuestros clientes otros productos y novedades tanto en hardware como en software, siempre para el mercado de la seguridad. Apuntamos a la integración con otras líneas de productos que comercializamos, basados en CCTV y accesos en IP, Lectores Biométricos y software de aplicación específica, además de portillos ópticos y la más amplia gama de accesorios para control de accesos, desde sensores de última generación hasta pulsadores. ☒



María Beatriz Amado Cattáneo, de Building Consulting Group S.A.