



SERVICIOS

Prosegur unifica bajo Avos Tech parte de su negocio tecnológico

La compañía busca entrar en nuevos sectores y expandir sus operaciones en Latinoamérica. **Por M. Prieto**

Prosegur ha unificado toda su oferta de externalización de procesos y servicios tecnológicos en España bajo una única marca, Avos Tech, como parte de la estrategia del grupo de seguridad privada para impulsar su actividad en este mercado, que contempla la incursión en nuevos verticales y la expansión en la región de Latinoamérica.

El actual plan estratégico de Avos Tech, que cubre el periodo 2024-2025, prevé alcanzar una cifra de negocio de 100 millones de euros, lo que supone un crecimiento superior al 30%. En 2027, la compañía espera llegar a los 130 millones de facturación.

Además de la externalización de procesos de negocio (BPO), Avos Tech tiene un portfolio de software propio para la gestión de procesos en un modelo de servicio. La compañía invertirá más de diez millones de euros hasta 2025 para impulsar el desarrollo de esta oferta tecnológica en la nube, que se enriquecerá con capacidades de inteligencia artificial. Avos Tech destinará una inversión similar a impulsar su estrategia comercial.

De esta manera, espera poder incursionar en nuevos sectores. Avos Tech se ha centrado en la última década en la digitalización y automatización de procesos de negocio en entidades financieras y aseguradoras, principalmente. Ahora, busca expandir su oferta a sectores como el energético, automoción, telecomunicaciones, recobro o Administraciones Públicas.

El plan estratégico también contempla expandir sus operaciones en Latinoamérica. La compañía opera en Chile desde 2021, tras la adquisición de la empresa local Solunegocios, especializada en el negocio de BPO, que aportó al grupo español capacidades tecnológicas.

La transición hacia Avos Tech se completará en 2025



Jaime Ron,
consejero delegado
de Prosegur Tech.

La compañía prevé alcanzar una facturación de 130 millones de euros en el año 2027

Espera generar 150 empleos tecnológicos y alcanzar los 500 profesionales en este ámbito

con la incorporación de las operaciones en Chile bajo esta marca.

La compañía, que espera iniciar su actividad en Colombia en las próximas semanas, estudia su entrada en otros países de la región, como México y Perú. “Nos vamos a apalancar en las capacidades y la cartera de clientes de Prosegur en Latinoamérica. La estrategia es crecer de manera orgánica, aunque no descartamos alguna operación puntual”, dice Jaime Ron,

consejero delegado de Prosegur Tech, quien también comanda el negocio de ciberseguridad del grupo.

Ron defiende que el planteamiento estratégico de Avos Tech brinda al grupo la oportunidad “de competir de manera directa con las grandes compañías de integración especializadas en la externalización de procesos”. En su opinión, la transformación del modelo de negocio acelerará la innovación en producto y servicios, situando a la compañía como un proveedor capaz de ofrecer servicios integrados, que engloban tanto tecnología propia como el *outsourcing* de personas. “Es una propuesta de valor que nos permitirá crecer en ingresos y mejorar los márgenes al combinar producto y servicio”, subraya.

La apuesta por la innovación se traducirá en un crecimiento de la plantilla de profesionales tecnológicos, que ahora es de 350 personas, hasta los 500 profesionales.