

Entrevista a Carlos Camogli, Gerente de Mercados verticales

Tyco busca formas cada vez más inteligentes de salvar vidas, mejorar los negocios y proteger a las personas. Presente en Argentina desde 1999, tiene en el país tres unidades de negocios bien diferenciadas. RNDS habló con una de sus autoridades al respecto.



TYCO INTEGRATED FIRE & SECURITY

+54 11 4708 7900

ar.info@tyconint.com

www.tycoifs.com.ar

Tyco es una de las empresas de seguridad y protección contra incendios más grandes del mundo. Con más 57 mil colaboradores en más de mil ciudades, la compañía tiene un enfoque consultivo para entregar soluciones a medida, específicas para cada industria. Por su alcance global, Tyco tiene la capacidad de anticipar cambios que atraviesan distintas geografías e industrias y desplegar las soluciones adecuadas rápidamente. En los entornos más difíciles y exigentes, la compañía ayuda a sus clientes a alcanzar sus objetivos de seguridad y negocios.

En Tyco diseñan, realizan mantenimiento e instalan sistemas integrados; ofrecen a sus clientes soluciones localizadas, una misma venta. El objetivo de la compañía consiste en proteger a empleados, clientes, instalaciones, activos, inventario, procesos y operaciones con soluciones orientadas, adaptables y continuamente mejoradas.

Presente en Argentina desde 1999, Tyco provee cobertura para un gran número de empresas y hogares protegidos, con sucursales en puntos estratégicos del territorio como Buenos Aires, Córdoba, Mendoza, Rosario y Neuquén. "Tyco en Argentina tiene tres unidades de negocios bien diferenciadas: la primera de ellas y la más conocida por el consumidor final es ADT, que es la que se ocupa del negocio del monitoreo residencial y cuenta con 200 mil clientes en el país. La segunda unidad está enfocada en el segmento minorista



Carlos Camogli

(comercios, tiendas, shoppings, etc.), para el que ofrecemos distintas soluciones, mientras que la tercera, de la cual soy Gerente comercial, es Mercados verticales", explica Carlos Camogli acerca de Tyco en Argentina.

– ¿Cuál es la finalidad de la tercera unidad?

– Mercados verticales es la unidad de negocios Tyco que se encarga de los grandes clientes, las cuentas corporativas y los clientes globales, y está enfocada en soluciones integrales. Esto significa que nos ocupamos del asesoramiento, estudiando qué necesita esa empresa para elevar su nivel de seguridad; luego hacemos una propuesta de diseño y una económica de los materiales necesarios y eligiendo los equipos adecuados, que cumplan con las necesidades del cliente. Esta propuesta incluye también la instalación, configuración y puesta en marcha de los equipos. Se trata de un servicio llave en mano que incluye asistencia posventa y mantenimiento, para que los equipos se encuentren operativos a lo largo del tiempo

– ¿Qué sistemas involucra?

– Dentro de lo que es seguridad ofrecemos sistemas para detección y ex-

tinción de incendios, sistemas de control de acceso, CCTV y BMS para edificios inteligentes, con la particularidad de que contamos con equipos y sistemas que se integran entre sí. Con esto le brindamos al cliente la posibilidad de tener el control de todos los sistemas de seguridad que tenga instalados en una sola plataforma. Contamos con un equipo de gerentes de producto que ejecutan los proyectos, un equipo de técnicos que instalan y configuran los variados sistemas y otro que se encarga del mantenimiento. Tyco cuenta con equipos multidisciplinarios de excelencia en todo el mundo que nos asesoran en todo lo que respecta a ingeniería de proyectos; la empresa tiene alrededor del mundo 35 fábricas y 20 centros de investigación y desarrollo donde se producen y diseñan diferentes productos y tecnologías de vanguardia.

– ¿Qué ventajas ofrece la marca?

– La principal ventaja es que en Argentina somos integradores, lo cual significa que no solo instalamos productos Tyco sino que también tenemos técnicos certificados en otras marcas. Entonces, cuando escuchamos las necesidades de nuestros clientes podemos adaptarnos a ellas, ofreciendo un amplio

abanico de opciones. Si bien inicialmente solemos pensar una propuesta con productos Tyco porque conocemos perfectamente su calidad, en algunos casos nuestros sistemas quedan fuera del rango de lo que nos pide el cliente; ahí es donde ofrecemos otro tipo de productos. Pero, definitivamente, el tener una gran variedad de productos y soluciones nos permite ingresar en segmentos en los que los productos de alta gama quizá no sean los ideales para las necesidades del cliente.

– ¿Las soluciones son estandarizadas?

– No existen dos proyectos iguales, por lo que cada caso es tratado de manera particular con el cliente. Si contamos con plataformas y soluciones estandarizadas, que pueden ser modificadas según cada caso. No existe en el mundo de mercados verticales una solución única aplicable a todos los casos. Eso sí se da en el mercado residencial, donde está todo mucho más definido: depende de dónde se aplique el sistema se podrá incluir un sensor más o uno menos, un exterior más o una cámara interior específica, pero básicamente la solución es la misma.

– ¿Cuáles son las principales variables que incluyen en el mercado?

– Cada vertical, por llamarlo de alguna manera, tiene sus picos de actividad en función de los índices que maneja cada actividad, como podría ser el indicador del oro en minería. Hoy, por ejemplo, se ve un crecimiento importante en los mercados que involucran edificios sustentables, del que participamos a través de nuestras soluciones BMS. Sin dudas cada mercado tiene sus altibajos, y nosotros nos vamos adecuando a la dinámica de cada uno, ya que tenemos soluciones tecnológicas para todos ellos.



– ¿En qué sector ven mayor crecimiento?

– Nuestra participación en proyectos de gobierno hoy está en crecimiento: hace un año que decidimos participar en este segmento, por lo que todavía tenemos mucho por crecer. Si hablamos de empresas, ahí estamos más consolidados. Muchas de ellas llegan a nosotros por referencia de otros clientes, que encuentran en Tyco las soluciones que necesitan para resolver su problemática. La participación en ferias como Intersec es para nuestra empresa una buena vidriera, ya que podemos mostrar nuestra oferta de productos y servicios a visitantes que en general se involucran en las tomas de decisión. Esto sin dudas contribuye a nuestro crecimiento como compañía y a la expansión de Tyco como marca.

TYCO SECURITY PRODUCTS

Tyco Security Products y sus marcas operan en 177 países, en diversos idiomas y emplean a casi tres mil personas en todo el mundo, incluyendo equipos de investigación y desarrollo, marketing,

fabricación, ventas, servicio y logística en América, Europa, Medio Oriente, África y el Pacífico asiático. Sus productos permiten a sus clientes ver más, hacer más y ahorrar más en industrias y segmentos tales como cuidado de la salud, gobierno, transporte, finanzas, comercio minorista, aplicaciones comerciales y residenciales.

Tyco Security Products ayuda a proteger el 42 % de las compañías listadas en Fortune 500, sistemas de transporte de cinco continentes, el 37 % de las cien tiendas minoristas más importantes del mundo, más de dos millones de empresas comerciales, miles de estudiantes en más de 900 centros educativos y más de cinco millones de residencias privadas. ■

UNIDADES DE NEGOCIOS

- Videovigilancia.
- Control de acceso.
- Edificios inteligentes.
- Intrusión.
- Detección de incendios.
- Extinción de incendios.

