



gabriela.rodriguez@datco.net

DATCO



Desde 1981 DATCO está presente en el mundo de los negocios, trabajando en la provisión de infraestructura, soluciones IT y comunicaciones, agregando a su cadena la integración de distintos sistemas de seguridad y control. Su oferta de servicios con valor agregado se orienta a garantizar un total respaldo y atención personalizada para las necesidades de sus clientes.

Con operaciones en Argentina, Chile, Perú y España, Datco es una compañía líder en la provisión de infraestructura, servicios y proyectos integrales de informática y comunicaciones para aplicaciones de misión crítica. Su amplia oferta incluye servicios especializados con alto valor agregado para empresas como consultoría, provisión de equipamiento, integración de infraestructura, desarrollo y monitoreo de aplicaciones, soluciones de comunicaciones, transmisión de datos, acceso a Internet, servicio técnico y mesa de ayuda.

Hablamos con Gabriela Rodríguez, Gerente comercial de la División Seguridad y Control, acerca de los fundamentos y futuro de la empresa

"Datco es una empresa de capitales argentinos nacida en 1981 y ya próxima a cumplir 30 años en el mercado. Consultoría, integración, soporte y help desk, outsourcing, mantenimiento y desarrollo son algunos de los servicios de valor agregado que ofrecemos a nuestros clientes, a través de su equipo de trabajo formado por profesionales certificados por los vendedores de tecnología más importantes del mundo", explica Rodríguez acerca de los orígenes de la empresa.

-¿Desde cuándo están presentes en el mercado de la seguridad?

- Desde sus inicios Datco tiene presencia en el segmento de la seguridad y dado el crecimiento del sector, en 2001 la empresa decidió poner foco especial en el mercado, creando una División de Seguridad y Control, que tiene hoy unas 50 personas trabajando. Cuando el objetivo es proteger bienes y personas, brindamos soluciones en forma integral que contemplan el crecimiento edilicio e incluso la capacidad de afrontar la necesidad de tener vínculos entre edificios y dependencias remotas.

-¿Son integrados o desarrolladores de soluciones?

- La empresa es básicamente un integrador de soluciones para distintos pro-

yectos. Si bien tenemos algunas soluciones propias, como en software de control de tiempo y asistencia, control de visitas, contratistas y comedores, lo mismo que algunas terminales. En el resto del espectro de la seguridad somos partners de distintas marcas y empresas, todos de renombre mundial

"Asumiendo un rol de compromiso con cada cliente, el equipo de profesionales de la compañía se convierte en el socio ideal para ayudar a las empresas a mejorar sus procesos y optimizar sus costos con la ayuda de las soluciones de tecnología que mejor se adaptan a necesidades particulares"

- ¿Hacia dónde apunta la demanda en integración?

- Claramente el mercado está apuntando a una integración que migra su tecnología hacia productos IP. Las empresas están empezando a tomar el control hacia esa tecnología y el área de sistemas comienza a involucrarse un poco más en estas áreas, lo cual sin dudas brinda un diferencial a la hora de competir con aquellas que no tienen previa experiencia en el área de comunicaciones o transportes de datos. Por nuestra experiencia en proyectos de integración y de seguridad sobre diferentes tipos de plataformas, contemplando etapas de migración y estandarización, creemos ser el socio ideal para asegurar el éxito en cualquier tipo de proyecto.

- ¿Cuáles son sus principales mercados?

- Datco es una empresa con presencia en todo el país, con oficinas distribuidas en la mayoría de las provincias. A eso le suma su proyección internacional, con

oficinas propias en Chile y Perú, entre otros puntos. También, por nuestra relación como partners de Microsoft tenemos muchos trabajos realizados en distintos países del mundo, como España.

- ¿Trabajan como distribuidores o solo con llegada al cliente final?

- Por nuestro carácter de integradores buscamos trabajar con el cliente final, a quien le ofrecemos soluciones de alto valor agregado. En líneas generales, cuando se trata de un proyecto llave en mano trabajamos directamente con el usuario. Y en algunos casos, cuando no estamos presentes con oficina propia, brindamos servicios y soporte a través de compañías locales, con las que establecemos alianzas estratégicas. No solo ofrecemos el proyecto integral sino que también, cuando hay un sistema en marcha, podemos intervenir si se requiere de un salto de tecnología o actualización de equipos.

- ¿Cuál es el criterio de la hora de seleccionar una marca o producto?

- La calidad de un producto o marca es un punto muy importante, lo mismo que el soporte que se brinda. Otro tema importante es la robustez y durabilidad, por eso es que se eligen Partners de sólida trayectoria y tecnología probada, capaz de soportar en el tiempo sus productos. La empresa tiene clientes importantes a los que brinda soporte desde hace muchos años, lo cual nos obliga a ofrecerles un servicio de actualización y control tecnológico permanente. Si no tuviéramos una marca fuerte detrás, sería imposible lograrlo.

- ¿Qué región del continente ven con mejores oportunidades?

- Actualmente Chile ofrece muchísimas oportunidades de negocios, lo cual le da un nivel de crecimiento más alto que a nuestro país, donde el crecimiento es sostenido, a niveles un poco más bajos y que se encuentra asociado, lamentablemente, a las grandes falencias de seguridad que se ven en los últimos tiempos. ■