

Entrevista a Diego Cacciolato



dcacciolato@bykom.com.ar

Bykom S.A.



El Gerente Comercial de la empresa expuso el plan estratégico y los principales proyectos que tienen a mediano y largo plazo, desde consolidarse en todo Latinoamérica hasta un nuevo software WEB que permite a los clientes automonitorearse y hacer gestión de vehículos y flotas.

Diego Cacciolato, Gerente Comercial de Bykom S.A. nos invitó a recorrer las oficinas donde funciona la desarrolladora de software y nos contó un poco cómo nació y hacia dónde se dirige la empresa.

Lo interesante de esta compañía, más allá de ser líder en el mercado, es su interés constante en el clima de trabajo: prioriza los recursos humanos y las relaciones entre compañeros y clientes. Esto se ve reflejado en la estructura misma de sus oficinas, donde se percibe la buena relación y se escucha a los técnicos el trato amigable y desestructurado que sostienen con los clientes.

Al respecto, Cacciolato explicó que no es solo una forma de trabajo, "sino una manera de entender los valores de la organización. Cada vez que ingresa alguien a nuestra compañía, reflejamos el vínculo que tenemos con los clientes y entre los mismos compañeros de BYKOM, lo cual demuestra no solo lo que fuimos y hasta donde llegamos, sino que seguimos manteniendo los pilares de trabajo con los que se gestó nuestra empresa".

En diálogo con nuestro medio, Cacciolato hizo un racconto de la historia de Bykom: "Fundamos nuestra compañía en 2001, en medio de una crisis institucional en Argentina. Pero a lo largo de toda esa etapa de inseguridad, nos enfocamos en analizar la necesidad de un mercado muy concreto como el de monitoreo, el cual requería soluciones especializadas para gestionar de forma adecuada, eficaz y global sus negocios".

A partir de esa necesidad, los IT de la empresa realizaron una exhaustiva investigación en el área de seguridad, analizando software, tecnologías y herramientas de base de datos existentes en el mercado, lo cual integrado al trabajo de investigación y desarrollo realizado por el área comercial, dieron como resultado el nacimiento de Bykom.

"Desde entonces, agrega el Gerente Comercial, nuestra empresa está transitando un camino de crecimiento sostenido, construido a partir de un conjunto de pilares que caracterizan su gestión. Estos son estar

en permanente contacto con los clientes para conocer sus necesidades y evolucionar la solución; mantener una política de reinversión constante de utilidades en investigación y desarrollo; desarrollar un modelo de comercialización eficiente para la región y el compromiso con una gestión socialmente responsable".

La compañía tiene tres servicios destacados: primero, el desarrollo y mejoras constantes del software. "Nuestro departamento de desarrollo está a la vanguardia de las nuevas tecnologías como así también sobre los mismos requerimientos de los clientes, tanto en materia de alarmas fijas como vehiculares", explica Cacciolato.

"Bykom es el único software del mercado concebido sobre un eje de integración real para toda la empresa, en un único entorno funcional: desde que el comercial cotiza hasta llegar al proceso de carga de datos y monitoreo propiamente dicho"

En segundo lugar, un área de capacitación. Al respecto, dice: "Todos nuestros sistemas se entregan con la capacitación inicial, ya sea en nuestras oficinas o bien en el lugar donde se operará el mismo. Y tercero está la mesa de soporte técnico y ayuda para consultas, diseñada para responder todas las necesidades del cliente en forma personalizada. Bykom S.A. posee la estructura, experiencia y know-how para brindar un servicio 24 horas los 365 días del año. También garantizamos por escrito la calidad de este servicio".

Nuevos proyectos

Bykom es el único software del mercado que está concebido sobre un eje de inte-

gración real para toda la empresa, en un único entorno funcional. Desde que el comercial cotiza, pasando por el área administrativa y la jefatura técnica hasta llegar al proceso de carga de datos y monitoreo propiamente dicho, Bykom brinda a sus clientes un nivel de sistematización y automatización suficiente para organizar todas las áreas involucradas.

Asimismo, desde su entorno, el usuario realiza monitoreo domiciliario de alarmas, verificación de alarmas por videos/fotogramas, seguimiento/rastreo/logística y monitoreo de vehículos y flotas.

"Honestamente, creemos que no hay otro software de similares características en el mercado, no solo por prestaciones y funcionalidades, sino también por los servicios que ofrece a sus clientes, como actualización e innovación. Nuestros IT's investigan a diario los avances en materia de tecnología aplicada a la seguridad electrónica y consecuentemente actualizar el sistema a las mismas. Estas actualizaciones son brindadas a los clientes como un servicio más. También destacamos la capacidad de desarrollo y testeado. Estructuralmente, estamos preparados para testear en productivo (y no solo en banco de pruebas) nuestros desarrollos, sometiendo los mismos a más de 10.000 eventos/día".

Mirar hacia el futuro

Cacciolato asegura que en estos momentos existen más de 10 proyectos propios y otros tantos de terceros en paralelo. También se está trabajando en el desarrollo de un software que revolucionará el mercado, que se dará a conocer en el corto plazo. La empresa cuenta con más de 600 implementaciones entre Argentina, Chile, Uruguay, Paraguay, Ecuador, Perú, Bolivia, Colombia, Venezuela, México, Costa Rica y Guatemala.

"Estamos llevando a cabo un ambicioso plan de expansión con presentaciones en las principales ferias de seguridad de Latinoamérica y alianzas estratégicas con los mejores fabricantes de hardware y asociaciones/cámaras del sector", concluyó Diego Cacciolato. ■