



Sobre la compañía

Unión Sistemas y Energía es una empresa nacional fundada en 1995, especializada en equipos de energía para la misión crítica, como UPS (UPS), baterías VRLA, aire de precisión, llaves de transferencia automática (ATS) y las llaves estáticas (STS). También tenemos una línea completa de equipos para Gestión de TI (Línea Avocent), bancos de carga y protectores de brote. Además, tenemos una línea completa de accesorios y software para gestión de sitios.

www.unionsistemas.com.br

Brasil

Alexandre Sayar es Gerente de Ventas de la empresa **Unión** Sistemas y Energía de Brasil que trabaja como integradora de soluciones para infraestructura y operaciones críticas comparte su experiencia como socio estratégico de Vertiv América Latina.

¿Por qué escogieron a Vertiv como socio de negocios?

Trabajamos con Vertiv hace más de 10 años y lo hacemos porque es una empresa con un nombre y poder de marca muy fuertes y porque sus productos gozan de excelencia y reconocimiento internacional, además, Vertiv nos capacitó para vender productos y prestar servicios en el mercado. Hoy somos un socio, un brazo de Vertiv en el mercado brasileño para ofrecer productos, servicios y soluciones.

¿Qué significa para ustedes haber recibido el premio a la Mejor solución de eficiencia energética?

Es un premio muy importante para Unión porque es un reconocimiento al trabajo que hemos hecho a lo largo de más de 10 años.

En particular, el proyecto que mereció este premio lo hicimos para un banco en Brasil al que le proporcionamos muchos equipos, principalmente soluciones de aire acondicionado de eficiencia energética muy alta. Fueron muchas unidades de enfriamiento chillers y el proyecto tuvo un valor de más de 2 millones de dólares, por lo cual estamos muy agradecidos por este reconocimiento.

En el caso que usted menciona, ¿cuáles fueron las soluciones y por qué las escogieron?

El cliente exigía equipos de alta eficiencia, por lo cual escogimos los productos de Vertiv de aire acondicionado y unidades de enfriamiento para atender las necesidades de ese banco.

¿Qué beneficio le trajo a su cliente las soluciones de Vertiv que ustedes implementaron?

Los beneficios que proporcionan estos equipos de aire acondicionado son un ahorro de energía eléctrica muy grande para los próximos años. Así mismo, la implementación de este proyecto le significará al cliente un retorno de inversión en un plazo muy corto.

¿Qué significa para usted esta cumbre de socios de Vertiv?

Este evento es muy importante primero, porque consolida a Unión dentro de Vertiv como unos de sus socios principales y, segundo, por el networking que hacemos aquí, no solo con otros socios de Brasil, sino con otras empresas de América. La relación, comunicación y el intercambio de experiencia con las otras compañías fue muy importante.

¿Qué nos puede decir sobre el programa de canales de Vertiv?

Este programa es algo innovador en el mercado nacional, ya que le trae muchos beneficios a los nuevos socios. Además, nos coloca en una posición diferenciada, y nos permite vender y ofrecer soluciones con un alcance locativo mayor como proveedores.

¿De qué manera Vertiv ha ayudado a su compañía

Vertiv ha ayudado mucho a Unión al colocarnos en una posición diferenciada en el mercado a través del apoyo técnico y comercial, a la par de condiciones comerciales especiales, una atención muy buena en términos de marketing, lo cual nos permite hacer más negocios. Por esto, Vertiv es muy importante para Unión porque nos permite tener más oportunidades de negocios.

Caso de éxito

Cliente: Institución financiera en Brasil

Problema: Equipos de alta eficiencia energética

Solución:

- Equipos de aire acondicionado
- Unidades de enfriamiento

Resultado:

- Ahorro de energía eléctrica muy grande para los próximos años
- Retorno de inversión en un plazo muy corto

Desea participar o conocer a alguien con una gran historia para contar?

Visite www.vertiv.com/casosdeexito para ver ejemplos y compartir su historia.