



rachinelli@elipgo.com

Elipgo



Con amplia trayectoria en el área de las comunicaciones, Elipgo propone a la industria de la seguridad electrónica soluciones destinadas al área de la videovigilancia en todos los segmentos. Hablamos con su Presidente acerca de las posibilidades y futuro que ofrece esta tecnología.

Nos avala una extensa trayectoria de innovación y creación de negocios que operan donde detectamos un espacio fértil para su desarrollo. Por eso es que enfocamos nuestros proyectos dentro de tres líneas de aplicación: las comunidades, la tecnología y los negocios, explica Ricardo Achinelli, Presidente de Elipgo.

- ¿Cómo operan en el mercado?

- Tenemos tres modalidades principales de operatoria: a través de las empresas pertenecientes al grupo, que en la actualidad cuenta con actividad en la Región Europea y en América Latina y por medio de la asociación con partners locales, a quienes ofrecemos toda nuestra gama de soluciones y proyectos relacionados.

- ¿Cuál es la principal herramienta de Elipgo?

- En el Laboratorio de Elipgo constantemente estamos creando nuevas tecnologías, destinadas a brindar mejores soluciones a empresas y comunidades. Aquí es donde los sistemas que componen cada proyecto se articulan y cobran vida gracias a un equipo profesional interdisciplinario. Nos basamos en la experiencia que nos da nuestra extensa trayectoria en desarrollo de herramientas tecnológicas, para lo cual contamos con el conocimiento creativo, estratégico, técnico y comercial para interpretar cada avance tecnológico a fin de vincularlo a las necesidades de los clientes mediante innovaciones que alcancen mejores soluciones.

- ¿Cuál es el segmento del mercado al cual está dirigido el producto?

- Nuestras plataformas están pensadas y diseñadas tanto para el operador de una central de monitoreo, para un usuario final, para un distribuidor, etc. De hecho nosotros trabajamos todos los eslabones de la cadena, respetando: desde el consumidor final hasta el integrador o distribuidor, respetando a cada eslabón.

- ¿De qué se trata específicamente cada plataforma?

- Son dos soluciones de monitoreo IP pensadas para segmentos de mercado diferentes, por sus características. V-Monitoring es una plataforma para proyectos de ingeniería y a escala, con la cual se puede crecer ilimitadamente en dispositivos, usuarios y sitios a monitorear de manera remota o local. Vortex IP, en cambio, está pensada para un mercado Pyme, es prácticamente un plug and play que tiene distintas versiones según la cantidad de cámaras a administrar. Pero tienen caracte-

“Concebimos a la tecnología como una posibilidad de generar soluciones con impacto positivo en las comunidades de usuarios, a través de negocios oportunos y rentables para las empresas”

rísticas comunes: ambas aplicaciones son multimarca y cien por ciento web, tratando de superar la oferta existente hoy en el mercado. V-Monitoring es además de un programa de gestión de dispositivos IP una plataforma de arquitectura abierta, es decir que puede ser integrable con sistemas de alarma, CCTV, control de accesos, sistemas de facturación, etc.

- ¿La solución propuesta es específica o puede adaptarse al uso domiciliario, por ejemplo?

- Hay paquetes armados para uso residencial de dos cámaras, cuatro cámaras, con grabación remota, etc. Es una solución altamente flexible y que cuenta con una ventaja: no necesita de dispositivos intermedios para la grabación. Es decir, que con solo una conexión a Internet puede instalar y manejar nuestra plataforma para el monitoreo de las cámaras, con la seguridad de que los datos captados no se pierden, ya sea por la falla o sustracción de ese dispositivo intermedio. Nuestras platafor-

mas operan también con otros dispositivos de seguridad, como por ejemplo una central de alarmas. Basta con que el proveedor de ese equipo nos de un contacto seco para poder conectar la cámara para que ante un evento, ésta comience a grabar o enviar imágenes.

- ¿Cuál es la manera de brindar soporte técnico?

- El soporte está dividido en tres niveles, tanto para los dispositivos instalados como para la plataforma. ¿Qué significa esto? Si la falla está por ejemplo en la cámara, si la cámara la pusimos nosotros es nuestra responsabilidad pero si viene de un distribuidor, será él quien deba repararla o reemplazarla, según el caso. Al distribuidor se le da soporte en los tres niveles de la plataforma mientras que al cliente que compra la solución completa, se le da tanto sobre la plataforma como sobre el equipamiento. El primer y segundo nivel de soporte es telefónico: los clientes tienen un número donde llaman y reportan la falla y en 30 minutos un ingeniero se pondrá en contacto con ellos para hacer un check list estándar para detectar la falla. En caso de no poder resolverse en esos niveles, un ingeniero se acerca al lugar y comprueba que el problema no sea una conexión física. Si no es así y la falla es del dispositivo, lo llevamos a reparar o cambiar, de acuerdo al tipo de contrato que tenga el cliente, su garantía, etc.

- ¿Cuál es el futuro de estas tecnologías?

- Hoy no podemos verle un techo, básicamente porque en lo que es IP estamos recién en las primeras etapas, al menos en nuestra región. El compromiso de nuestra empresa es seguir en la búsqueda de nuevas tecnologías, que vayan abriendo nuevos espacios de negocios. Estas oportunidades se presentan con diferente alcance y profundidad y detectarlas y ponerlas al alcance de los clientes es parte de nuestra actividad, junto al desarrollo del proyecto para lograrlo. ■