

# Nuevas tendencias para hogares interactivos

Ventajas y posibilidades para el integrador

*La demanda de seguridad en tiempo real va en aumento. En la actualidad, gracias al desarrollo de tecnologías y plataformas intuitivas, es posible lograrlo a costos accesibles; esto abre nuevos mercados para el profesional y le permite, además, la fidelización de sus clientes.*



**Hernán Herrera**  
Gerente de marketing de productos de intrusión para Tyco Security Products

Considerado un segmento de alto crecimiento, el mercado de hogares interactivos experimentó diversos cambios en los últimos años gracias al lanzamiento de tecnologías intuitivas, accesibles y fácilmente disponibles. Estos desarrollos permiten a los consumidores administrar múltiples dispositivos en su hogar, instalando un sistema o un servicio interactivo que se comunique con ellos. Seguridad, videovigilancia, bloqueo de puertas, gestión de energía y automatización del hogar: todo se puede administrar y controlar desde la vivienda o en forma remota, según las necesidades específicas de los clientes.

Dos de los temas más relevantes en el mercado son la gestión de video y energía en forma remota. Muchos consumidores quieren tener la posibilidad de ver imágenes de su hogar en tiempo real, para verificar cómo llegaron sus hijos de la escuela o para asegurarse de que la familia está bien mientras ellos están de viaje de negocios. Por su lado, los sistemas de gestión de energía permiten que los propietarios configuren, por ejemplo, el encendido del aire acondicionado para que el sistema funcione a temperaturas más altas y, luego, el retorno a la climatización del ambiente cuando la familia está por regresar a casa.

En este escenario, los distribuidores de soluciones de seguridad pueden aprovechar los beneficios del mercado de hogares interactivos y la creciente demanda de los consumidores ofreciendo servicios y sistemas interconectados con sistemas de control y seguridad para el hogar.



## VENTAJAS DE LOS SISTEMAS INTERACTIVOS

Un sistema de hogar interactivo combina múltiples dispositivos en un solo sistema fácil de administrar. Los dispositivos como sensores de inundación, luces, sistemas de intrusión y hasta cerraduras de puertas contienen los componentes necesarios para comunicarse con un sistema maestro que, a su vez, puede administrar la operación de cada dispositivo.

Tyco Security Products anunció recientemente la integración del sistema PowerSeries Neo de DSC con los servicios interactivos en la nube de Alarm.com. Esto permite a los distribuidores e integradores atender las necesidades de clientes residenciales y clientes comerciales pequeños o medianos a través de una misma solución

híbrida y escalable. Alarm.com utiliza la red celular GSM y un protocolo inalámbrico basado en el estándar de radio Z-wave. Estos dispositivos también tienen la capacidad de convertir o pasar de Z-wave a ZigBee y así brindar más confiabilidad, ya que no están en una red de banda ancha compitiendo con los sistemas del hogar que utilizan esta conexión.

PowerSeries Neo combina la flexibilidad de un sistema cableado modular con la simplicidad de una amplia variedad de dispositivos inalámbricos compatibles. Esta plataforma, sumamente flexible, utiliza las capacidades superiores de PowerG, una de las tecnologías de intrusión inalámbrica más reconocidas de la industria. PowerSeries Neo cuenta con capacidades de Z-Wave incorporadas a través de los comunicadores



CDMA y HSPA (3G) para proporcionar las mejores soluciones de monitoreo y control de viviendas inteligentes con Alarm.com.

Para los propietarios de viviendas que quieren un sistema inalámbrico independiente que pueda aprovechar los beneficios de Alarm.com, Tyco Security Products ofrece exactamente eso mediante la línea de sistemas de seguridad IMPASSA.

#### GENERANDO FIDELIDAD E INGRESOS RECURRENTE

Con un sistema interactivo, los consumidores pueden recibir notificaciones sobre su propiedad (por ejemplo su vivienda u oficina) cuando están de viaje. Puede ser tan simple como recibir un mensaje de texto en el celular que indica que se desactivaron los sistemas de alarmas cuando los niños regresaron a casa de la escuela, o ver un video a través de la web o de un smartphone que muestra que la niñera está entrando por la puerta principal.

Los propietarios también pueden aprovechar los beneficios de las integraciones fluidas con otros sistemas, sin interrupciones de servicio ni costos adicionales. Por ejemplo, cuando Alarm.com anunció la integración con Lutron, una empresa de automatización de iluminación, los propietarios pudieron aprovecharla de

manera inmediata gracias al trabajo llevado a cabo en la plataforma para posibilitar la integración.

El bajo costo es otra ventaja: los sistemas de hogares interactivos actuales no requieren servidores de respaldo o licencias y tampoco exigen costos adicionales para actualizarse a la última versión del software. Esto significa que el costo inicial para realizar el trabajo en la plataforma es mínimo.

Así como los beneficios para el consumidor de tener control sobre su vivienda son tan amplios, también lo son para los distribuidores e instaladores que están a la búsqueda de la manera de aumentar el valor de la seguridad para sus clientes. Quieren atraer nuevos clientes, pero también retener a los existentes a largo plazo.

La automatización para viviendas, cuando está integrada a un sistema de seguridad, es una de las maneras en las que los distribuidores pueden entregar un sistema que muy bien posicionado en el mercado de consumidores.

El resultado es una mayor oportunidad de generar ingresos mensuales recurrentes, ofreciendo servicios interactivos como un complemento al servicio de monitoreo de los sistemas de intrusión tradicionales: esto también contribuye a bajar las tasas de pérdida de clientes gracias a la variedad de los beneficios

ofrecidos por el sistema. Los clientes pueden aprovechar su sistema de hogar interactivo para recibir alertas de condiciones climáticas complicadas o programar un patrón de eventos que tendrán lugar a lo largo de la jornada, tal como encender las luces exteriores cuando oscurece.

Además, las plataformas en la nube son más fáciles de actualizar porque están basadas en software. La actualización de una plataforma ingresa en cada una de las cuentas conectadas de forma simultánea en lugar de hacerlo de manera individual, lo que llevaría mucho más tiempo. Esto es posible gracias a un enfoque basado en la nube, donde cada cuenta está conectada y utiliza la misma plataforma, permitiendo que los usuarios puedan ver rápidamente los cambios. Asimismo, los distribuidores pueden resolver problemas en forma remota e iniciar las actualizaciones del firmware desde el backend, lo que se traduce en ahorro de tiempo y dinero, ya que no es necesario enviar personal de campo al sitio del cliente.

La demanda para hogares interactivos ya es un hecho. Los instaladores de seguridad tienen una gran oportunidad para aprovecharla en distintos niveles mientras desarrollan su negocio para el futuro y fortalecen sus relaciones con los clientes. ■