

App's para seguridad electrónica

Los principales fabricantes responden sobre su implementación

En el mundo de la seguridad ya es ineludible hablar de aplicaciones para el comando de distintos sistemas. Estas "Apps" ya habían irrumpido en el mundo tecnológico fundamentalmente para el comando de centrales de domótica. Algunos de los principales referentes hablan sobre este tema.

Decir que la tecnología evoluciona es una obviedad tal como afirmar que el mundo gira sobre su eje. Hoy, cada vez más dispositivos añaden "inteligencia" para llevar a cabo, de manera automáticas, diferentes funciones. Así, las cámaras de videovigilancia son capaces de enviar una alarma, la foto de un evento o rastrear una matrícula con solo cargarla en una base de datos de búsqueda. Lo mismo sucede con los sistemas de alarma y cualquier otro dispositivo asociado al confort o la seguridad.

En ese contexto, y asociadas al creciente uso de smartphones, es que surgen las aplicaciones: desarrollos informáticos que pueden controlar a distancia todo tipo de sistemas.

El mundo de la seguridad no es ajeno a esa evolución y las empresas vuelcan cada vez más recursos en ofrecer a los usuarios de sus productos la posibilidad del comando a distancia desde una interfaz manejada desde un celular.

No hay dudas de que el camino recorrido es aún muy corto y las posibilidades que ofrecen las aplicaciones están en su etapa primaria, con una perspectiva de evolución formidable. Evolución que, sin dudas, cambiará la manera de hacer negocios y propondrá, en el futuro, nuevas posibilidades.

Sobre este tema consultamos a los referentes de la industria, a través de un sencillo cuestionario que dejó respuestas que abren, afortunadamente, nuevos interrogantes.

A continuación, las respuestas que nos dieron cada uno de los participantes de este informe.

- ¿Qué ventajas tiene para el usuario disponer de una app que le permita manejar un panel de alarmas, monitorear cámaras o abrir un portón?

Juan Hamparsomián: Las aplicaciones para smartphones se hacen cada día



más populares y las hay de todo tipo, incluso para realizar cosas impensadas como un chequeo médico, por lo que es lógico que el rubro seguridad no quede al margen. Recuerdo las primeras aplicaciones para las alarmas de auto, a las que se sumaron luego las de los paneles de alarmas, para llegar hoy a que casi todas las líneas del rubro seguridad tengan su propia app. Entre las ventajas, pondría en primer lugar la comodidad, la sensación de que todo puede ser controlado desde un teléfono en tiempo real. No depender de terceros para nuestra seguridad da la sensación de que con la aplicación podemos hacernos cargo de nuestra propia seguridad.

Diego Madeo: Sin dudas en los últimos cinco años el uso de las aplicaciones en teléfonos móviles cambió radicalmente el esquema del negocio de la seguridad domiciliar, principalmente los clientes encontraron mayor sentido de pertenencia con su sistema de seguridad, una aplicación ofrece una mejor experiencia de uso, por lo tanto la valoración que le da el cliente a un sistema de seguridad es mucho más elevada que en los sistemas sin apps. Las ventajas básicas que ofrecen las apli-

caciones, están sustentadas en el comando a distancia del panel de alarmas, mejorando su eficacia y eficiencia, puesto que no solo las operaciones como la activación y desactivación del panel son esenciales en el uso, sino también la posibilidad de ver en tiempo real el estado de las zonas o generar el comando automático o manual de luces, motores, el riego del jardín, entre muchas funciones más. Todo a través de un simple teléfono móvil nos vamos acercando poco a poco a un nuevo modelo de negocio que ofrece mayor valor agregado al cliente final.

David D'Angelis: No veo en nuestro nicho de mercado específica ninguna ventaja en el uso de apps, ya que las operaciones relacionadas con la apertura o cierre de una puerta o portón deben realizarse en la línea de vista.

Hernán Fernández: En la actualidad las ventajas que ofrecen las aplicaciones son múltiples, considerando que los teléfonos móviles forman parte de la actividad cotidiana de las personas y una herramienta de trabajo ya indispensable. En ese aspecto, con el smartphone como parte de una "oficina", es lógico que las aplicaciones ofrezcan siempre más opciones.

Damián Rubiolo: Indiscutiblemente, lo más ventajoso de una app es el uso amigable del producto que permite de una forma muy sencilla, en el caso de un panel de alarmas, utilizar un teléfono para múltiples funciones, además del control del panel. Cuando se habla de domótica, por ejemplo, es posible a través de una app lograr el encendido de artefactos eléctricos, comandar luces obtener escuchas ambientales. En cuanto a la seguridad, lo más destacable es la posibilidad del automonitoreo del panel.

Adrián La Fontana: Estamos convencidos de que la tendencia es que cada vez más los usuarios finales quieren tener el control total de su propiedad a través de un smartphone. Para ello, nuestra empresa ofrece una aplicación disponible para que las empresas de monitoreo puedan ofrecer a los usuarios final un "monitoreo interactivo". Esto es permitiendo funciones como activar o desactivar una alarma, lograr un histórico de eventos, abrir un portón automático o encender luces, entre otras posibilidades.

Lucas Bottinelli: Hay varios puntos de importancia, entre ellos el tema de sensación aumentada de seguridad. El hecho de que uno puede tener acceso remoto a las cámaras de su ubicación les da la certitud de que todo está bien. El tema de manejar los paneles indica conectividad constante con el hogar – conectarse y tener acceso a los eventos en cualquier momento. Finalmente el tema de confort se traduce más allá de abrir un portón o manejar la iluminación en forma predeterminada de acuerdo a los hábitos de vida de las personas.

Daniel Arcondo: En nuestro caso, el servicio AssistReports es 100% compatible con dispositivos móviles como Ipads, tablets y smartphones bajo sistemas operativos IOS, Android y Windows Phone. Esto permite al usuario

estar continuamente conectado con nuestros servidores para visualizar toda la información relacionada al control de asistencia de empresa, supervisar el estado de cada equipo y realizar desde cualquier lugar las tareas cotidianas sobre los mismos (descarga, puesta en hora, habilitaciones, etc.).

Diego Ripoli: La ventaja de que un usuario disponga de una app es que agilita los tiempos de respuesta con su sistema de seguridad. Estar conectado en tiempo real con su sistema a través de una herramienta que habitualmente lleva consigo en todo momento, como una tablet o un teléfono, constituye más control de su seguridad, la de su hogar y la de su familia.

Hernán Vallejos: En la actualidad, el usuario con la utilización de aplicaciones accede a la posibilidad de poder manejar sus sistemas de seguridad o automatización en forma remota. La combinación de hardware y app le permite, por ejemplo, poder ver en línea lo que está sucediendo en su comercio o domicilio, tener un control de aperturas y cierres e identificar visualmente quién lo realizó, hacer supervisiones a distancias e incluso poder dar acceso a personas, a su empresa o domicilio sin necesidad de estar físicamente en el lugar.

Pablo Verdier: Los smartphones se han convertido en una parte fundamental de la vida diaria y ya no sólo para el trabajo. La mayor ventaja que ofrecen es poder llevar en un solo dispositivo el control de múltiples soluciones que nos acompañan a todos los lugares que vamos. La conectividad nos acerca y nos potencia de manera que permite una amplia mejora en la eficiencia productiva, así como en la calidad de vida. En el mundo de la seguridad, específicamente, poder controlar un panel de alarmas o monitorear

cámaras puede traducirse en no tener que dar el PIN del panel a personal no jerárquico o personal doméstico, poder controlar la apertura de una puerta para recibir un mensajero y monitorear sus movimientos por medio de las cámaras que también son accedidas por el mismo dispositivo; todo esto sin importar en qué parte del planeta uno se encuentre.

Marcelo Raschinsky: Entre las múltiples ventajas priorizaría la de permitirle al usuario tomar el control de una manera sencilla de la seguridad de su hogar u oficina o local, en todo momento y desde cualquier lugar con las herra-

"Sin dudas, lograr verificación de eventos, de cualquier naturaleza, con la practicidad que ofrece un teléfono móvil es una de las ventajas de las apps".

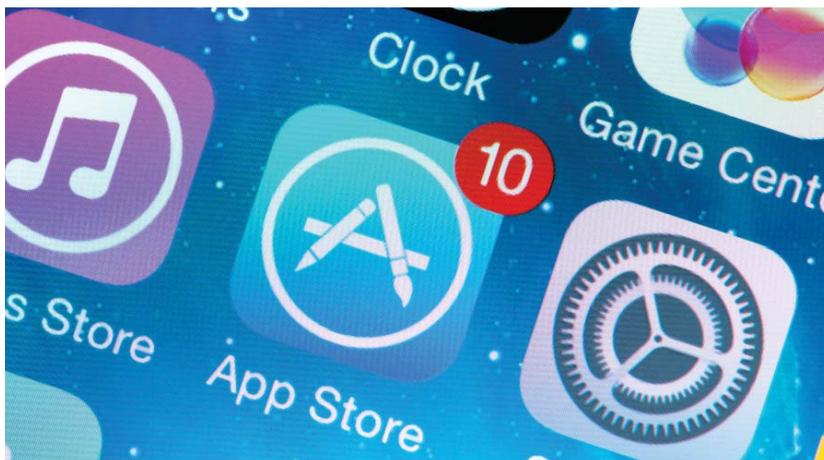
Matías Favaro - Sincro

mientas de integración entre el panel de alarmas, las cámaras y las utilidades de un hogar inteligente en una misma app. En el caso de las cámaras y la app, resaltaría la función de videoverificación en tiempo real y el video a demanda.

Rogério Martos: La app facilita el control de la seguridad a distancia, esté donde esté mientras exista conexión a internet, ya que recibe un aviso y puede tomar las acciones necesarias de forma inmediata ante cualquier evento ocurrido en su domicilio, desde un disparo de la alarma o la apertura del portón. El usuario puede, también, chequear a distancia el estado de los dispositivos de seguridad instalados tanto en su hogar como ofician, realizar algunas otras acciones, como prender las luces del interior o del exterior, desactivar el sistema de alarmas, abrir el portón momentos antes de su llegada a casa o hasta prender artefactos, brindando así el efecto disuasivo para evitar posibles eventos de robo o asalto.

Matías Favaro: Sin dudas lograr verificación de eventos, cualquiera sea su naturaleza, con la practicidad que ofrece una app en un smartphone. Hoy tener la posibilidad de controlar los sistemas a través de un único dispositivo es primordial para el usuario.

Alejandro Lentón: La principal ventaja que representa para el usuario una app es tener toda su seguridad en la palma de la mano, no solo permitiendo gestionar la seguridad de su patrimonio sino que también puede gestionar la seguridad de su grupo familiar y dar seguimiento completo en todo momento y al instante.



- ¿Cuáles son los beneficios que ofrecen las empresas a través de este tipo de app y qué oportunidades de negocios brinda?

Juan Hamparsomían: Los beneficios que ofrecen son muchos y cada día se agregan mayores posibilidades, con nuevas actualizaciones de la aplicación y nuevos modelos avanzados del producto. Podría decirse que los diferentes desarrollos de productos están pensando en qué beneficio se puede ofrecer desde la app.

Diego Madeo: Las oportunidades de negocio se expanden radicalmente. Lo más importante de entender es si las empresas proveedoras de monitoreo están preparadas para este cambio que ya ha comenzado hace tiempo. Debemos comprender que los clientes finales buscan economía en el producto, innovación para poder diferenciarse del resto, buscan conveniencia en el uso, reducir tiempos, vivir "on-line", buscan que su sistema de seguridad le brinde algo más. Los clientes finales no compran alarmas, compran beneficios y bajo este concepto el esquema del uso de apps y la posibilidad de saber en tiempo real que sucede se torna cada vez más solicitada.

El uso de las apps ha afectado al sector de la comunicación, la fotografía, la música, los videojuegos, la salud, los libros, ¿por qué no pensar que también está cambiando el esquema del negocio de la venta de productos y servicios de los sistemas de seguridad?

David D'Angelis: Insisto, son lindas apps y pueden, como empresa, hacernos vender cosas pero la ley de seguridad eléctrica exige que operar elementos móviles, entre los que se incluyen puertas y portones, sea hecho con el objeto a la vista.

Hernán Fernández: Las apps son una llave directa o indirecta para todo tipo de negocios, en especial en la seguridad electrónica y la domótica.

Damián Rubiolo: Como mencioné anteriormente, las apps hacen que el uso de los productos sea mucho más sencillo y esté a la vanguardia de las tendencias de mercado, abriendo un campo de posibilidades para nuevos clientes ávidos de tecnología.

Adrián La Fontana: Los beneficios de una app son, entre otros, lograr que los clientes finales quedan conformes y fidelizados con la empresa de monitoreo que ofrezca un servicio con una app interactiva, ya que el usuario interactúa constantemente, desde su smartphone, con el sistema de alarma, el portón de su residencia, las cámaras que tenga instaladas o las funciones de domótica establecidas.

Lucas Bottinelli: Conectividad constante con la ubicación, automatización y ecosistema. Es posible que uno haga un recurrente mensual a través de servicios adicionales: cámaras, control de acceso, ahorro de energía, etc. Todo esto es hecho por la nube, con un costo mensual de acuerdo al nivel de confort demandado.

Daniel Arcondo: En nuestra empresa adoptamos el nuevo modelo de negocios en la nube: Pay-Per-Use Software (SaaS). Es decir que el usuario o reseller solo paga por el uso del sistema sin tener que adquirir el software correspondiente. Puede montar una unidad de negocios sin inversión inicial, afrontando solo un pago mensual y proporcional a la cantidad de empleados y equipos alojados en nuestro sistema.

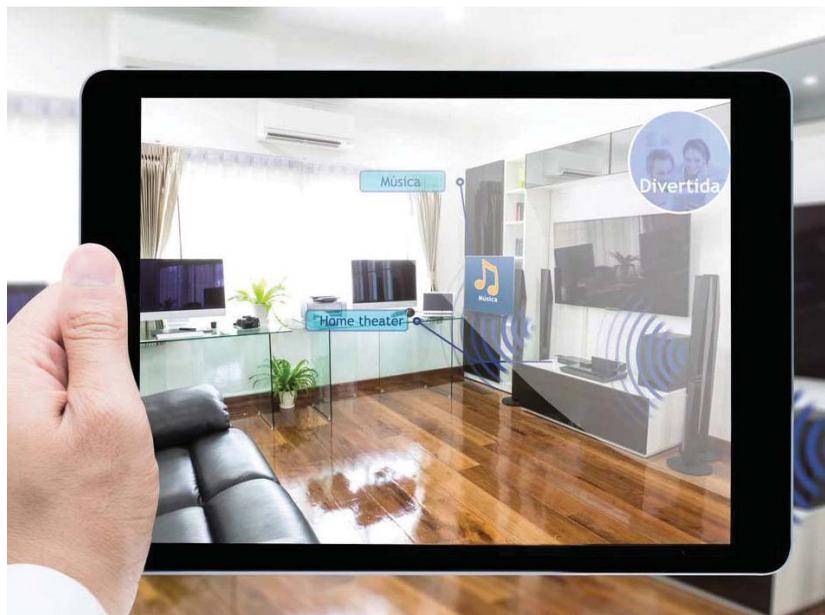
Diego Ripoli: Los principales beneficios que ofrecen las apps, en el caso de Nanocomm, es que el abonado obtiene de forma sencilla y siempre a mano un botón de pánico, incendio y posicionamiento de emergencia médica. También los instaladores pueden desde una aplicación específica programar un comunicador vía bluetooth sin necesidad de conexión GPRS o vía SMS. Le permite, además, geoposicionar el comunicador, eligiendo el lugar de la instalación del producto según la medición de la conexión.

Hernán Vallejos: En principio las empresas se ven beneficiadas con este tipo de herramientas, ya que pueden hacer tangible para el cliente los sistemas de seguridad y de automatización. El cliente deja de tener un sistema de alarma, video o apertura en modo local. Ya no paga por el monitoreo de la alarma que acciona desde su casa, accede

a su panel desde donde esté, puede armar y desarmar él mismo, puede ver lo que sucede en línea y no a través de un monitor... Para las empresas se abre un abanico de oportunidades interesante, lo cual incluye proveer a sus clientes de múltiples equipamientos y servicios, y poder cobrar no solo un monitoreo sino un mantenimiento integral de los dispositivos asociados.

Pablo Verdier: El smartphone nos mantiene en contacto y ese es el principal beneficio de este tipo de tecnología. Como seres humanos somos seres sociables y queremos estar en contacto con otros; el crecimiento de aplicaciones de chat en sus diferentes formatos así como de diferentes redes sociales que ocupan nuestro tiempo libre ha sido exponencial en los últimos años. Aparecen múltiples oportunidades de negocios acercando información e interacción a los usuarios en tiempo real. Nunca fue tan fácil mantener una videoconferencia con un colaborador o un amigo que se encuentre lejos. La forma de hacer negocios ha cambiado, el público objetivo está cambiando también y como proveedores de soluciones no podemos mirar para otro lado sino hacer foco en estas necesidades y escuchar lo que nuestros clientes nos están pidiendo.

Muchas soluciones hoy han dejado de ser estáticas o fijas en un solo punto para convertirse en mobile y ser alojadas en la nube para su fácil acceso desde cualquier lado y de forma remota. También se han reemplazado muchas tareas que antes necesitaban de la interacción humana directa, hoy han sido automatizadas y han multiplicado sus funciones, como lo es el comercio electrónico mobile, que muchas veces



aprovecha otra de las ventajas de las soluciones móviles que es la geolocalización.

Marcelo Raschinsky: Facilitar el control y actuación sobre los sistemas de seguridad y automatización del hogar desde un teléfono. Una sola aplicación permitiría varias alarmas, por ejemplo la de su casa, oficina y la casa de los padres de un usuario. Armar y desarmar los sistemas, ver video en línea, modificar temperaturas del aire acondicionado o calefacción y estar siempre enterado de lo que ocurre de acuerdo a lo deseado/programado, llamando así al hecho de recibir eventos de alarma, o de armado/desarmado o de cortes de luz o fallas, con tonos predefinidos para fácil identificación. Desde ya la app permite revisar eventos históricos del sistema, anular zonas y otras funciones que antes eran difíciles de hacer desde los teclados.

Rogerio Martos: Los beneficios son muchos. Las apps hacen de todo un poco para facilitar la vida, y la seguridad electrónica no queda afuera. El hecho de que pueda ofrecerse esa posibilidad, es una gran ventaja para las empresas que ya lo poseen. Al instalador, en tanto, le facilita el trabajo ya que puede configurarlos a distancia, ahorrando

así tiempos de trabajo y brindando mayor confiabilidad al usuario. Cuenta también con la posibilidad de que los datos y/o logo de la empresa de seguridad estén visibles en el uso de la app, creando así otras oportunidades de negocios.

Alejandro Lentón: Las oportunidades de negocios son infinitas y todavía hay mucho por explorar en ese aspecto. Actualmente hay empresas que ofrecen SmartPanics, por ejemplo, como producto de ingreso a su cartera de clientes, es decir que las aplicaciones abren puertas a nivel comercial. En cuanto a oportunidades de negocios, el mercado es muy amplio y pueden señalarse, por ejemplo, el uso de la app desde el segmento corporativo para dar servicio a empleados propios, transporte público, Municipios, flotas de ventas y logística, etc.

- ¿El uso de este tipo de aplicaciones potencia la venta de equipos y sistemas de seguridad?

Juan Hamparsomían: Sin dudas. Y en la medida que los precios se vayan ajustando y descendiendo, más gente va a tener acceso a productos conectados a su smartphone, con lo cual se incrementarían las ventas.

Diego Madeo: Indudablemente el uso de las aplicaciones está permitiendo abarcar nuevos segmentos y nichos de negocio, en donde se observa el ingreso al mercado de nuevos jugadores, que hoy agregan valor a sus servicios actuales a través de los sistemas de alarmas conectados a internet, se abren así nuevos modelos de negocio que permiten la masificación aún más rápida de los sistemas de seguridad.

Con las nuevas tecnologías de alarmas conectadas a internet, las empresas pueden ser capaces de fortalecer la relación con sus clientes y así seguir creciendo en cantidad. La pregunta es si las empresas de monitoreo hoy están preparadas para este nuevo modelo de negocio y en la generalidad se observa que en los últimos dos años la adaptación se ve aletargada por falta de comprensión de lo que el cliente final hoy está consumiendo y los altos costos de adaptación que afrontan.

Damián Rubiolo: Estoy seguro de que la posibilidad de incrementar las ventas es mayor. Las apps amigaron al usuario con la tecnología, potenciando el uso de productos que de forma aislada hubiesen pasado desapercibidos.

Adrián La Fontana: Considero que la tecnología avanza muy rápido, por lo

que la empresa de monitoreo que tienda a estar en la vanguardia de dichas tecnologías y adaptarse a esas nuevas necesidades de los usuarios, va a potenciar notablemente las ventas.

Lucas Bottinelli: Seguramente que sí. El hecho de que un sistema de seguridad hoy en día no solo ofrece alarma, sino un ecosistema que se conecta a la televisión, coche, computadora y otros dispositivos, les da a los sistemas de alarma un alto nivel de generación de necesidades.

Daniel Arcondo: Sí, porque el sistema se complementa con los controles de acceso y terminales de registración horaria. Como utilizamos equipos de diferentes marcas (ClockCard, ZK Software, ZKTeco), el usuario o distribuidor puede adquirirlos por su canal habitual o bien, reciclar equipos ya adquiridos y migrarlos a nuestra plataforma.

Diego Ripoli: Sí, básicamente porque le otorga valor agregado al producto y soluciones, acortando los tiempos de instalación a las empresas.

Hernán Vallejos: Sin dudas se potencia las ventas ya que dependiendo de lo que se quiera manejar, se necesitan múltiples equipos, desde cámaras, alarmas, sirenas, comunicadores, sistemas de automatización: Todo se maneja con equipamiento y la vinculación de los distintos productos hacen un sistema de seguridad, con distintas etapas de seguridad y modos de supervisión.

Pablo Verdier: Es prácticamente excluyente hoy contar con soluciones mobile que permitan el acceso a los equipos, no sólo para la configuración de los mismos sino para su uso remoto. Las aplicaciones deben ser fáciles de utilizar y amigables, con disponibilidad en los teléfonos inteligentes disponibles más comúnmente y deben contemplar los idiomas de los países en los que se quiere comercializar.

Marcelo Raschinsky: Nuestro mercado esta repleto de sistemas antiguos que no permiten la utilización de las aplicaciones. La existencia los nuevos sistemas con apps, y sus grandes beneficios, ofrecen la oportunidad a las empresas de hacer grandes negocios modernizando/recambiando parte de los sistemas existentes. O sea dirigiéndose comercialmente hacia el nicho correspondiente a lugares que ya tienen alarmas, ofreciendo sistemas con app, para controlarlos, ver cámaras en vivo y actuar sobre un hogar inteligente.

Alejandro Luna: Totalmente, hoy es fundamental contar con una app que sea funcional para el panel de alarma y que, al mismo tiempo, sea de fácil manejo para el usuario final. Por otro

lado, el instalador puede ofrecer un panel de alarma con el valor agregado de poder manejarse desde el celular.

Rogerio Martos: Seguramente sí, ya que cuando empieza a utilizarlo el usuario se da cuenta de lo fácil e importante que es y eso lo despierta para incrementar la cantidad y variedad de los dispositivos de seguridad electrónica.

Alejandro Lentón: Una app de seguridad tangibiliza el servicio: el cliente está visualizando su marca en el servicio que consulta minuto a minuto para ver las cámaras de su casa, oficina o ver la ubicación de su hijo. Definitivamente es un acercamiento rotundo entre el prestador y el cliente, lo cual genera más y mejores negocios.

- ¿Notan un incremento en el uso de estas aplicaciones o aún son demasiado recientes?

Juan Hamparsomían: Como dije al principio, las app llegaron para quedarse. El usuario encuentra en ellas múltiples beneficios y crecen a un ritmo increíble y no solo en seguridad: las aplicaciones específicas para seguridad ya son un submundo más dentro del mundo de las app.

Diego Madeo: El crecimiento del uso de las apps es exponencial, en los últimos meses se observa la preferencia del público por el uso de una aplicación en su sistema de seguridad.

Hernán Fernández: Se nota un incremento a nivel mundial en su uso y con el perfeccionamiento de las mismas se irán aplicando cada vez con mayor frecuencia y en múltiples nichos de negocios y actividades.

Damián Rubiolo: El uso de las aplicaciones es cada vez mayor. El mercado va marcando las tendencias que, como empresas, no podemos negar y si se incorporan a los productos, éstos pierden vigencia. Así como la Internet de las Cosas (IdC) es el siguiente paso, las apps hoy son las estrellas en cualquier producto del segmento IT.

Adrián La Fontana: Sin dudas existe un incremento importante en el uso de las aplicaciones, ya que la tendencia apunta a que el usuario pueda manejar todo desde la palma de su mano. En nuestro caso, diseñamos un app para los instaladores, a través de la cual pueden consultar los manuales y a través de un menú de ayuda, solucionar cualquier duda en el momento de la programación.

Lucas Bottinelli: Seguramente viene incrementándose. La penetración de

smartphones viene creciendo en América Latina y la adopción de nuevas tecnologías están apoyando la facilidad de utilización de nuevas aplicaciones. Adicionalmente, las propias apps están mucho más interactivas.

Daniel Arcondo: Sin dudas y, además, el uso de app viene creciendo exponencialmente en los últimos dos años. Hoy cualquier nuevo sistema que se presente al mercado debe contemplar desde el inicio la posibilidad de ser operados desde los dispositivos móviles. Es imposible obviar el hecho que, desde hace varios, años las cantidades de dispositivos móviles nuevos que se venden, superan por amplio margen a las computadoras nuevas vendidas.

Diego Ripoli: Este tipo de tecnología crece exponencialmente y tienden a resumir en una herramienta las necesidades de uno o varios clientes. Hay un incremento muy notable en el último año y va en aumento con las soluciones y necesidades que exige el mercado. Por eso consideramos muy importante el aporte y el desarrollo que puedan ofrecer quienes diseñan tecnología.

Hernán Vallejos: El incremento del uso de las aplicaciones es considerable, su crecimiento es constante y su utilización notable. Estamos en un cambio generacional donde acceden a estos dispositivos las personas de entre 20 y 70 años, que son los que consumen y pagan por ellos, y nuestros hijos nacen con un dispositivo touch en las manos, por lo que tenemos que orientar nuestras creaciones a este tipo de solución. Actualmente los smartphones son nuestras cámaras fotográficas, nuestros asistentes de correo electrónico, nuestros sistemas para videoconferencia,

“La existencia de nuevos sistemas de seguridad con apps ofrecen al mercado la oportunidad de modernizar los sistemas existentes”.
Marcelo Raschinsky - Risco Group

nuestros controles remotos de TV, aire acondicionados, etc. Son herramientas de trabajo que nos permiten llevar nuestras oficinas en un bolsillo a cualquier lugar del mundo, tener el control de nuestro equipamiento domiciliario en un solo control remoto, entre otras cosas.

Pablo Verdier: Cada vez son más las empresas de seguridad que ofrecen aplicaciones móviles para sus soluciones. Prácticamente todas las soluciones de CCTV incluyen algún tipo de aplicación

para visualizar las cámaras de forma remota desde el celular y lo mismo sucede con los DVR móviles y los equipos rastreadores de GPS. Hoy es posible controlar a la flota de vehículos de una empresa y a las personas que trabajan para ella, así como también se pueden saber la posición de los miembros de la familia y si alguno de ellos se encuentra en problemas.

Existen aplicaciones para visualizar el portero de la casa (videoportero) y luego abrir la puerta, esto es uno de nuestros productos más populares. El armado y desarmado de un panel de alarmas ahora debe competir con soluciones de automonitoreo que son mucho más económicas y muy fáciles de usar, aun manteniendo los mismos estándares de hardware que los productos legacy.

Marcelo Raschinsky: Si hablamos globalmente, casi todos los sistemas modernos en el mundo desarrollado utilizan aplicaciones y hay algunas, como las de Risco, que ya tienen muchos años de existencia con crecimientos continuos en ventas.

Rogerio Martos: Ya se nota un incremento en el uso de las apps en la seguridad electrónica, y nosotros vemos que no podemos quedar afuera. SEG ya está desarrollando una app propia, que estará disponible en el segundo semestre de este año, para a través de un detector colocado en el portón, avisar al usuario si su portón está o fue abierto, posibilitando que el mismo haga el comando de cierre a través de esa aplicación. La misma posibilitará, también, la integración con otros sistemas de seguridad.

Alejandro Lentón: Año a año el incremento es rotundo, ya que el mercado adopta las apps como algo totalmente necesario. Hoy el prestador de servicios de seguridad comprendió que el usuario vive a través del smartphone y si él no está dentro de ese universo, quedará marginado de la industria.

- ¿Qué condiciones deberían esperarse para un uso más masivo?

Diego Madeo: En particular hay una tendencia mundial muy marcada, que es llevar los productos de alarmas domiciliarias a una simplicidad mucho mayor a la que hoy día tienen, una simplicidad que tiene que ver, quizás, con una nueva generación de productos que ofrece mayores ventajas competitivas y a su vez mejores y más prestaciones fáciles de implementar. La tendencia del mercado en lo electrónico va hacia ese lugar.

La tecnología móvil afecta las estra-



tegias empresariales y por ende debemos estar atentos a las oportunidades que emergen de la innovación con el uso de las apps. Todo está cambiando a nuestro alrededor, las empresas deben adelantarse y adaptarse a esos cambios, no hay excusas.

Lucas Bottinelli: Que no haya costo de las aplicaciones y se ofrezcan paquetes de servicios básicos sin recurrencias mensuales.

OTRAS CONSIDERACIONES

Como es habitual en la elaboración de ese tipo de informes, ofrezcamos a los participantes la posibilidad de brindar conceptos que no pudieran estar contemplados en el cuestionario base utilizado y lo que consideraran que pudiera aportar al tema.

Sin dudas la revolución que produjeron las apps en la oferta y demanda de servicios, de toda naturaleza, está solo en sus inicios y así lo entienden los ejecutivos de cada una de las empresas que participaron de esta iniciativa.

Así, por ejemplo, Marcelo Raschinsky, de Risco, manifestó que la evolución de las apps no es otra cosa que la evolución natural del control de la tecnología por la tecnología: "el mundo evoluciona y también el mercado se la seguridad. Las nubes (cloud) y las apps para teléfonos inteligentes son, sí o sí, parte importante en esa evolución. Quedarse afuera de ese mercado es ponerle fecha de vencimiento a una empresa de seguridad" expresó el directivo de la compañía internacional.

También, desde empresas como Building Consulting Group, Honeywell y Nanocomm, ofrecieron conceptos acerca de la importancia de las apps en este nuevo escenario de negocios:

Hernán Fernández, BCG: Próxima-

mente en Building Consulting Group estaremos comercializando productos que permiten su gestión por medio de apps en forma gratuita, con lo cual ofreceremos a nuestros clientes una herramienta para optimizar las prestaciones de los sistemas funcionando, como la interfaz de operación y la notificación de eventos.

Lucas Bottinelli, Honeywell: Con Honeywell Total Connect, puede mantenerse conectado y en control de su casa o negocio cuando quiera, esté donde esté. Puede controlar su sistema de seguridad, recibir en tiempo real alertas importantes y el estado actual de su sistema. Asimismo, el usuario puede controlar sus dispositivos de automatización que utilicen el protocolo Z-Wave®.

Diego Ripoli, Nanocomm: En la actualidad las app constituyen un pilar en la comunicación con la seguridad en muchas formas, con diferentes opciones para clientes y empresas.

AGRADECIMIENTOS:

Agradecemos la colaboración para la elaboración de este informe de Juan Hamparsomian, de Alastor; Diego Madeo, de Alonso Alarmas; David D'Angelis, de ALSE Argentina; Hernán Fernández, de Building Consulting Group; Damián Rubiolo, de CEM; Adrián La Fontana, de PPA/Fulltime; Lucas Bottinelli, de Honeywell; Daniel Arcondo, de Larcón-SIA; Diego Ripoli, de Nanocomm; María Cecilia Scherneski, de NT-Com; Pablo Verdier, de Play Security Systems; Marcelo Raschinsky, de Risco Group; Alejandro Luna, de Security Factory; Rogerio Martos, de SEG International; Matías Favaro, de Sincro Seguridad Electrónica; y Alejandro Lentón, de SoftGuard Technologies. ■