

Identa

Portería virtual: más seguridad a menor costo

Identa desarrolló un sofisticado sistema de portería virtual basado en tecnología IP. Diseñado especialmente para empresas que quieran mejorar su rentabilidad sin aumentar sus costos, el sistema tiene un panorama de crecimiento ilimitado y aplicaciones que van más allá de la vigilancia.



IDENTA

(54 11) 2152-2355

info@identa.com.ar

www.identa.com.ar

IDENTA nació en 2016 de la asociación entre cuatro empresas del sector tecnológico, cada una con más de 20 años de experiencia en el mercado de las telecomunicaciones, el diseño y la fabricación de tecnología, la instalación y el mantenimiento de sistemas eléctricos en edificios y la instalación y el monitoreo de sistemas de seguridad y de domótica.

“En Identa nos especializamos en aumentar la seguridad de propietarios y usuarios de edificios, barrios cerrados, fábricas y oficinas al tiempo que aplicamos tecnología de última generación para simplificar la vida cotidiana de las personas” describió Gerardo Gazzano, Socio gerente de la empresa

“Somos desarrolladores de tecnología a través diversos partners, con los que trabajamos en conjunto para diseñar productos y sistemas según nuestros requerimientos, generando servicios propios exclusivos”, amplió el directivo. Uno de esos servicios exclusivos es el de portería virtual.

- ¿En qué consiste un sistema de portería virtual?

- Portería Virtual consiste en aplicar tecnología IP para reemplazar, total o parcialmente, distintos servicios o productos de seguridad, incluyendo al vigilador físico, en edificios, countries, empresas y hasta en casas particulares. Se ofrece, en su lugar, un sistema único que aumenta la seguridad y disminuye



costos operativos al mismo tiempo, lo que redunda en un ahorro para el consorcio y una mayor ganancia para la empresa de seguridad.

- ¿Cuáles son los beneficios que aporta al usuario?

- Además de la disminución de costos y aumento de la seguridad, tenemos la ventaja como empresa de ser desarrolladores; esto significa que podemos armar un ecosistema en constante crecimiento, atendiendo diferentes requisitos que van planteando tanto nuestros clientes como nuestros asesores comerciales o ingenieros, quienes permanentemente piensan nuevas aplicaciones para esta solución.

MENOR COSTO, MAYOR SEGURIDAD

Aunque parezca un contrasentido, a través de un sistema de portería virtual de Identa puede lograrse una disminución de los costos al tiempo que se mejora la seguridad del lugar. “La disminución de costos se produce, en primer lugar, por la naturaleza misma del servicio que, basado en servidores y Call Center en la nube, permite atender gran cantidad de clientes en forma si-

multánea”, explicó Gazzano. “Por otra parte, el modelo comercial está basado en el comodato, de modo que el cliente final no debe hacer una erogación inicial por instalación ni por la compra de equipo, sino que hace una comparación muy simple: ¿cuánto pago hoy por el servicio actual? contra ¿cuánto me cuesta este nuevo servicio y qué beneficios extra tengo?”, amplió el directivo de Identa.

Este razonamiento, haciendo un cálculo similar, se aplica también para la empresa de seguridad al comparar su costo operativo actual con el costo de este nuevo producto y la posibilidad de ofrecer más servicios a sus clientes. El sistema de portería Identa, además, ayuda a evitar la superpoblación del personal de vigilancia.

- ¿Las empresas pueden ir creciendo en servicios y prestaciones?

- Las empresas de seguridad pueden ir variando la relación costo/ganancia a voluntad. Por ejemplo, al principio, pueden apoyarse en nuestro call center, a través del cual les brindamos el servicio completo, incluyendo instalación y mantenimiento de hardware.

A medida que van creciendo y deciden aumentar su rentabilidad, los ayudamos a instalar su propio call center, y lo mismo con el personal de instalación y mantenimiento, hasta que solo queda el costo de uso de la plataforma. Y siendo parte de nuestro ecosistema, automáticamente reciben las nuevas prestaciones y mejoras que la plataforma va sumando.

- ¿Cómo aumenta en la seguridad?

- Por medio del sistema de portería virtual, nosotros aseguramos, en primer lugar, el ingreso al edificio. A diferencia de otros sistemas que simplemente "observan el movimiento", nuestros operadores están involucrados directamente en todo el proceso de ingreso: la llamada del visitante, la consulta al propietario, la apertura de puerta y la verificación del cierre. Se graban todos los movimientos en audio y video, no en una NVR local sino en la nube, sin riesgo de sustracción. Nuestros operadores están físicamente fuera del lugar, por lo que no se los pueden reducir. Además, el call center rota las llamadas de manera automática, por lo que no hay nadie que pueda involucrarse en un ingreso indebido.

- ¿Qué controla el sistema?

- Se controla el ingreso y egreso de un lugar, tanto peatonal como vehicular, al tiempo que se generan registros audiovisuales de todo el movimiento del edificio. Inclusive se conoce cuando un propietario es forzado a ingresar al edificio, lo cual permite implementar las acciones de emergencia que correspondan en esa situación. Hay una modalidad especial para supervisar lo que se llama "entradera", una forma de robo que consiste en forzar a un propietario a entrar a su domicilio. El sistema se complementa con una aplicación para teléfono móvil que tiene, entre otras funciones, un botón de pánico, lo cual constituye un vínculo permanente de supervisión por parte del sistema que cuida al propietario. Esa app permite que el propietario, virtualmente, siempre

esté en su casa, evitando la vulnerabilidad del "departamento vacío".

- ¿Qué diferencial aporta al mercado el sistema Identá?

- La gran diferencia es que nosotros somos desarrolladores y no integradores. El integrador toma diferentes productos, "los arma" para que funcionen de manera coordinada y trata de mantenerlo en el tiempo, lo cual es complicado porque se suelen utilizar productos de fabricantes distintos, los cuales evolucionan en forma separada, sin compatibilidad entre sí. En nuestro caso, nuestros partners desarrollan para nosotros, según nuestros requerimientos. Eso logra un conjunto de elementos de hardware y software coherente, un verdadero ecosistema que evoluciona coordinadamente como tal. Y hablamos de productos tan diversos como servidores, software de comunicaciones, administración de call center y bases de datos, porteros IP, lectores de tarjetas de proximidad, lectores de huella dactilar, cámaras, monitores de video, aplicaciones móviles, etc.

Esto amplía enormemente nuestro horizonte de posibilidades de servicio y nos pone en un lugar privilegiado para ofrecer nuestros productos.

CRECIMIENTO Y ESTRATEGIA COMERCIAL

"El mercado está virgen de soluciones completas como las que ofrece Identá. Hay algunos servicios parciales, pero son incompletos y la gente se está dando cuenta de eso. Por eso las posibilidades de crecimiento para nuestra empresa son ilimitadas", manifestó Gerardo Gazzano acerca del futuro de los sistemas de portería virtual de Identá.

"También está la vigilancia física, que tiene sus propios inconvenientes, entre ellos, los costos involucrados, que son cada vez más difíciles de pagar para los consorcios. Además, si bien tenemos servicios para clientes finales, nuestra propuesta hacia el mercado es asociativa para con las empresas de seguridad ya establecidas, para que continúen manejando su propia cartera de clientes y que puedan ofrecer tanto los servicios como los costos apropiados para esta época", amplió.

- ¿Cuál es el método de comercialización e implementación que utilizan?

- Primero se generaron referencias comerciales realizando ventas a usuarios finales o consorcios, aunque la idea es que nuestro cliente sea la empresa de seguridad. Buscamos empresas que

quieran explotar nuestra plataforma y subirse a un nuevo negocio aprovechando que los consorcios hoy desean ahorrar en el costo de las expensas; así, en lugar de perder clientes, podrán entregarles una oferta superadora en costos y calidad de servicio.

- De comercializar a distribuidores, ¿cómo se realiza la capacitación para los vendedores?

- A cada nueva empresa que se suma al negocio, junto con la firma del contrato se le entrega un kit y una capacitación comercial y técnica si el cliente lo requiere. En este punto existen diferencias si la empresa de seguridad se apoya en nuestro centro de monitoreo o usa el propio. Si la empresa no tiene departamento técnico, nosotros le ofrecemos la posibilidad de hacer la instalación y mantenimiento del sistema.

- ¿Es una plataforma integrable con otras marcas del mercado?

- Estamos en estos momentos tratando con empresas reconocidas del mercado para integrar nuestro servicio y plataforma a otras existentes. Con respecto al hardware, solamente integramos con porteros IP de la firma SURIX S.R.L.

- ¿Cómo brindan soporte técnico?

- Tenemos un soporte técnico disponible las 24 horas durante los 365 días del año para las empresas que contratan en comodato. Para aquellos que llevan adelante toda la operación por cuenta propia tenemos una línea telefónica que provee apoyo en el uso y responde consultas sobre plataforma. El sistema instalado reporta permanentemente su estado y, ante una eventual pérdida de registro u otro tipo de falla, la reporta vía mail a nuestro servicio técnico.

- ¿Cuáles son las expectativas de crecimiento de la empresa gracias a este sistema?

- Estamos completamente convencidos de que este es el futuro del "portero eléctrico", o, mejor dicho, es un cambio de paradigma para ese servicio que, actualizado con las nuevas tecnologías, permite agregarle más seguridad a un condominio. Como dije anteriormente, tener control absoluto del producto nos permite agregarle prestaciones y servicios, generando así un sistema muy completo para una propiedad horizontal. Se trata, además, de un producto 100% exportable, lo que ya nos permitió tener nuestros primeros contactos con empresas de Uruguay, Perú y México. ■

