

Entrevista a Julio Lechuga, CEO



manager@pro-soft.com.ar

Pro-Soft Argentina



La empresa nació hace una década con la finalidad de ser proveedora de servicios de calidad a otras empresas.

Con el foco puesto en el constante desarrollo tecnológico, ofrece productos de última generación para el integrador y una amplia gama de soluciones a sus clientes.

Pro-Soft es una compañía de capitales argentinos con oficinas en Buenos Aires, Miami y próximamente en San Pablo, Brasil. Originalmente fue orientada al desarrollo de software de gestión comercial y luego de trabajar en desarrollos para terceros, incursionamos en el sector biométrico. Esto nos involucró en la creación de soluciones para todo tipo de dispositivos: de huella digital, proximidad, identificación facial y otros, creando soluciones innovadoras para las principales marcas de equipos de control de accesos y horarios de mercado", resume Julio Lechuga acerca de Pro-Soft.

- ¿Desde cuándo están presentes en el mercado?

- El origen de nuestra compañía se remonta al año 2000, cuando la demanda de soluciones eficientes, de bajo costo y altas prestaciones empezaba a hacerse notar en un mercado cada vez más ávido de soporte postventa real. Con una larga experiencia en electrónica y sistemas, decidimos fundar Pro-Soft.

- ¿A qué sector atienden?

- Actualmente tenemos tres canales de venta bien diferenciados: público, gremio y estado. Nuestro foco está puesto principalmente en el canal de gremio, a quien no solo le ofrecemos precios competitivos, sino también soporte real, antes, durante y después de la instalación de cada equipo. Asimismo, ofrecemos cursos gratuitos a los que se puede inscribir cualquier integrador con solo ingresar a nuestra página. En estos cursos se tratan temas como biometría, conectividad, métodos de venta y soluciones disponibles para distintos perfiles de clientes.

- Es, entonces, su canal principal...

- Sin dudas, es el sector al que más tiempo y recursos dedicamos, ya que entendemos que el potencial del mercado argentino, dada la capacidad de sus técnicos, es prácticamente ilimitado. Solo hace falta que reciban el soporte inicial apropiado para que sus primeras instalaciones sean casos

de éxito y así puedan incorporar a sus ventas equipos biométricos. Hoy no basta con tener un buen hardware y software, además, se debe brindar asistencia adecuada y soporte postventa a cada cliente con personal capacitado permanentemente. Todos nuestros equipos incluyen el reconocido software Pro-ID desarrollado por nuestro estudio. El mismo cuenta con soporte técnico permanente, manual en español y salidas a Excel, texto y Open Office, entre otros. Este software ya está siendo utilizado por más de 3000 empresas de Argentina y Latinoamérica.

"Conocemos bien el mercado y sus necesidades y entendemos que cuando un integrador está con un cliente, debe poder ofrecer la respuesta que éste necesita en ese momento. Esto hace que quienes nos eligieron una vez lo sigan haciendo"

- ¿Qué proyectos tienen?

- Dedicamos mucho tiempo y recursos a la investigación y desarrollo de nuevos productos. Para fines de 2011, estaremos lanzando varias líneas nuevas, entre ellas una de identificación por Iris e identificación por patrones de venas. Estas nuevas tecnologías, así como las de identificación facial, facilitarán la tarea para empresas con gran deterioro en el control de huellas del personal, ya que no se necesita contacto alguno con el dispositivo. Sin embargo, el producto más destacado será un nuevo equipo que lee huellas en cualquier condición: secas, mojadas, sucias, e incluso a través de un guante puesto. Esta tecnología es completamente nueva y tiene una tasa de falsa aceptación menor

a 1:5000000, lo que la ubicará como la solución más adecuada para gobiernos o empresas medianas y grandes.

- ¿Qué rumbo cree que tomará el mercado tecnológico en este segmento?

- La domótica también tendrá una presencia cada vez mayor dentro del mercado de seguridad, ya que la integración de dispositivos como cámaras, control de accesos y otros de confort deberán comunicarse con protocolos simples y plataformas web para poder administrarse remotamente. A estas nuevas tecnologías estamos dedicando tiempo de investigación, ya que estimamos que para 2012 el 60% de las aplicaciones serán web, compatibles con cualquier plataforma. Dicho esto, cualquier usuario final podrá consultar desde su celular, Ipad o PC las cámaras del hogar, los accesos o bien encender o apagar luces o cualquier artefacto del hogar.

- ¿Cuál cree que es el futuro de la biometría en Argentina?

- La biometría es un elemento más en casi todas las organizaciones; ya le es familiar a todos, lo que facilita la decisión de compra por parte del consumidor final. En este sentido, el futuro del segmento es prometededor, ya que la rentabilidad para el instalador es alta y no se ve tan deteriorada como en otros segmentos. Esto permite, en consecuencia, un desarrollo sustentable y da valor real al trabajo del integrador.

- ¿Dónde radica el factor clave del éxito de Pro-Soft?

- Tal vez en no creer que hayamos alcanzado una meta, sino que ésta siempre se encuentra más adelante. Conocemos bien el mercado y sus necesidades, y entendemos que cuando un integrador está con un cliente, debe poder comunicarse y obtener la respuesta que necesita en ese momento. Esto hace que quienes nos han elegido alguna vez, lo sigan haciendo a lo largo del tiempo. Ofrecer soluciones simples, mejora permanente y soporte técnico adecuado son elementos que definen nuestra tarea diaria ■