

Jhon Jairo Betancur

Director de soporte técnico hardware para América Latina de Solutec – Kronos NET

Fundada en 2005 como una compañía de servicios y soporte técnico por profesionales del área de la seguridad electrónica, Solutec representa a distintas compañías europeas y ofrece la plataforma de monitoreo Kronos NET

Con base en Colombia, Solutec Soluciones Tecnológicas provee suministro, capacitación y soporte técnico de tecnologías orientadas a la seguridad y protección de bienes y personas.

Todos los productos representados por la compañía cuentan con un alto nivel de calidad, innovación y respaldo.

Solutec ofrece cobertura en capacitación y soporte técnico para todo el continente americano, directamente y a través de su red de compañías aliadas en diferentes países de la región. En los últimos años, al actuar como soporte técnico para toda la región, la compañía fue partícipe clave para la penetración de varios fabricantes europeos en el mercado latinoamericano.

“Solutec, además de distribuir y dar soporte a productos de distintas fábricas de Europa, también ofrece Kronos NET, una plataforma de integración de servicios de monitoreo mediante la cual el usuario puede monitorear alarmas, GPS, video, control de rondas o video-verificación, a la par que trabaja en el control de móviles a través de diferentes aplicativos”, explicó Jhon Jairo Betancur, Directo de soporte técnico de la compañía para la región.

“Desarrollado con alta tecnología en software y una arquitectura flexible, Kronos NET está diseñado para operar en centrales de monitoreo de cualquier tamaño, desde una computadora, hasta aplicaciones distribuidas en una red de área extendida WAN”, amplió Betancur acerca de una de las soluciones que ofrece la empresa.

“Entre las fábricas que representamos está EBS, ubicada en Polonia, marca que diseña y fabrica controles de ronda en tiempo real y transmisores GPRS y estamos incorporando una fábrica italiana especializada en sistemas de alarma y detectores de movimiento. Si bien Solutec es una compañía dedicada a la distribución de productos, el negocio de la empresa es, básicamente, ser centro de soporte de cada una de las marcas



que distribuye”, concluyó.

- ¿Cómo ofrecen ese soporte?

- Por ejemplo, lanzamos una plataforma de entrenamiento online que le permite al profesional inscribirse para hacer cursos de entrenamiento

gratis y certificarse en cada uno de los productos que ofrecemos. También contamos con una plataforma de soporte en la cual nuestros clientes pueden realizar las consultas y descargar información de todos nuestros productos. En este momento tenemos

distribuidores en Ecuador, Nicaragua, Chile y México y estamos en tratativas con algunas compañías de Buenos Aires y Uruguay para que sean distribuidoras de la plataforma Kronos.

“Hoy el usuario requiere de distintas aplicaciones que ayuden a resolver sus diferentes necesidades, entre las que se incluye la seguridad. Quiere ver, por ejemplo, las cámaras de su casa o empresa en tiempo real. En ese aspecto estamos trabajando”.

- ¿Cuáles son los beneficios de utilizar Kronos NET?

- Si bien todos nuestros productos son independientes, con Kronos NET integramos múltiples servicios, tales como monitoreo de alarmas, control de rondas, GPS y video. Es decir, cuando hablamos de transmisores GPRS hablamos de productos que son compatibles con todos, o la mayoría de los sistemas de alarmas y con cualquier software de monitoreo, y así sucede con cada uno de los productos que vendemos. Lo que ofrecemos con Kronos es la integración de todos esos elementos, incluso si el cliente ya posee algún sistema ya instalado. Por ejemplo, para hacer monitoreo a través de GPS podemos integrar cualquiera de los dispositivos que se encuentran habitualmente en el mercado.

- ¿Es una plataforma escalable?

- Kronos como arquitectura ofrece diversos servicios, que pueden crecer en prestaciones de acuerdo a las necesi-

dades del usuario. Por ejemplo, si un cliente compró Kronos sólo para GPS, puede empezar desde 100 cuentas hasta 50 mil usuarios de GPS. ¿De qué dependerá el éxito de su instalación?

del servidor. La escalabilidad depende de los servicios que quiera ofrecer. Si ese mismo cliente que comenzó con GPS quiere luego incluir alarmas, puede hacerlo tranquilamente con la misma plataforma, su mismo servidor y el mismo soporte. Nunca va a tener que pagar algo más, por eso no hablamos de módulos sino de una plataforma integral para el monitoreo de sistemas de seguridad.

- ¿Cuáles son hoy los principales conceptos del monitoreo?

- En el concepto de monitoreo sigue siendo fuerte el tema de los sistemas de alarmas, pero ha ido creciendo el GPS. Hoy vemos que hay plataformas totalmente independientes al concepto de monitoreo y lo que buscamos es integrar esa plataforma GPS en la usada para monitoreo. Otro concepto importante proviene del cliente final: siempre busca tener información, percibir el servicio por el que está pagando, que le resulte tangible. Es ahí donde las aplicaciones móviles o lo que se llaman servicios cloud (en la nube), están ganando importancia. Hoy el usuario quiere tener una aplicación, ya sea para ver un mapa o realizar una compra online. Lo mismo sucede con la seguridad: el usuario quiere monitorear un evento

de alarma y poder ver las cámaras que tiene en su casa o empresa. Con Kronos NET ya estamos trabajando en este sentido, con una plataforma que le permite al usuario una aplicación móvil para que a través de un único dispositivo, desde cualquier parte del mundo, pueda tener acceso a sus sistemas.

- ¿Trabajan con el usuario final? ¿Cuáles son sus canales de distribución?

- Como compañía nunca llegamos al consumidor final. Nuestro objetivo es la distribución. Todo lo hacemos a través de nuestros socios estratégicos y sólo llegamos al usuario final en procesos de capacitación. Por ejemplo, si una empresa de transporte quiere monitorear su flota a través de Kronos NET, la capacitación se hace de manera directa. El distribuidor siempre va a estar vinculado al cliente final y a través de él, lo estará nuestra compañía.

- ¿Qué presencia tienen en el mercado regional?

- Solutec tuvo un crecimiento exponencial. Luego de ser una empresa de instalación dio sus primeros pasos en la distribución; el éxito de esa distribución llevó a buscar nuevas oportunidades de negocios para Latinoamérica. Por eso es que desarrollamos negocios con empresas europeas que no tenían mucho conocimiento de nuestro mercado ni eran muy conocidas aquí, pero cuyos productos están a la vanguardia tecnológica. ■

+ datos: www.soluteclda.com