

“dFlow cambia el paradigma en control de accesos”

Entrevista a Cauê Dias, Soporte de Ventas Digicon para Latinoamérica

Digicon, especialista en control de accesos, desembarca en Argentina a través de su alianza con DRAMS Technology. Hablamos con un directivo del fabricante, quien ofreció un panorama de la empresa y dio detalles acerca de la novedosa tecnología dFlow aplicada a sus productos.



El Grupo Digicon está formado por empresas que unen los conceptos de reto tecnológico e innovación. Con una estructura financiera sólida y verticalización industrial, Digicon y Perto, las dos empresas del grupo, poseen tecnología propia en las áreas de mecánica, electrónica y sistemas. Son productos desarrollados para facilitar la vida al cliente, con soluciones que garanticen más seguridad y precisión a los procesos.

Bajo la marca Digicon opera en los segmentos de controladores de acceso (molinetes y pasarela ópticas), controladores de tráfico, sistemas de control de estacionamiento y sistemas electrónicos de venta de pasajes para el transporte urbano mientras que Perto, la otra empresa integrante del grupo,

está enfocada en soluciones para el sector financiero y cadenas de retail con soluciones para automatización, software y servicios.

“Otra área de Digicon es la de componentes para el sector aeroespacial, a través del diseño de piezas y elementos utilizados por las principales compañías del mundo, como Boeing”; añadió Cauê Dias, Soporte de Ventas Digicon para Latinoamérica, quien vistió Argentina para ofrecer una capacitación en DRAMS Technology, distribuidor de la marca en Argentina.

“Si bien estamos presentes en gran parte de Latinoamérica, Digicon es una marca nueva en Argentina, a la que estamos empezando a dar a conocer este año, mostrando todas las soluciones que ofrece para las diferentes ne-

cesidades de control de accesos”; explicó Dias.

- ¿Qué segmentos del control de accesos abarca?

En lo que a Digicon se refiere, marca que distribuirá DRAMS en Argentina, sus productos abarcan desde soluciones para gimnasios, por ejemplo, que son aplicaciones económicas, donde se requieren pocos equipos y de funcionamiento más básico hasta fábricas, oficinas comerciales y complejos para los que tenemos equipos especialmente desarrollados. También tenemos una solución para estadios, que ya fue probada con resultados muy satisfactorios en Brasil. Hoy no vemos un límite donde las soluciones que ofrecemos puedan ser aplicadas.

¿Qué tipo de tecnología ofrecen?

- Básicamente dividimos nuestras líneas de productos en dos grandes segmentos: el electromecánico y un nuevo concepto en control de accesos al que denominamos dFlow. En la línea de productos electromecánica juega un papel fundamental la robustez de los productos. Por eso diseñamos un producto que trabaja de manera contraria al del resto de las marcas: nuestro mecanismo de giro está trabajando "normalmente abierto", por lo que no hay consumo de energía ni desgaste de piezas mecánicas. Recién cuando alguna persona intenta pasar sin credencial válida o autenticación se pone en funcionamiento el brazo del molinete, activando el sistema que consume energía.

- ¿Qué ventajas ofrece esta nueva tecnología?

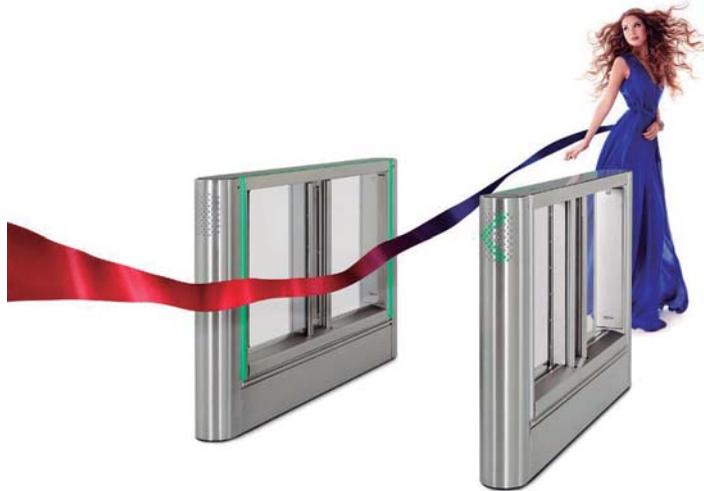
- Como el dispositivo está "descansando" el 95% del tiempo y solo bloqueando en el 5% restante, el ahorro en consumo es muy alto y el desgaste de las piezas mecánicas muy bajo. Por otra parte, Digicon ofrece la línea Go, con un equipo muy novedoso y de vanguardia como el dFlow, un equipo que utiliza el mismo concepto de "normalmente abierto" para las puertas, la traba física que impide el paso. Se trata de una pasarela óptica como las que existen en el mercado, pero, en lugar de estar con las puertas cerradas y abrirlas cada vez que se autoriza el paso, lo que conlleva un gran desgaste mecánico y consumo de energía, funciona de manera contraria: solo se cierra cuando se produce un intento de acceso no autorizado.

- ¿En qué basa su funcionamiento?

- Este funcionamiento es posible gracias a la tecnología de detección que utiliza el sistema. A diferencia de otros, no utiliza sensores infrarrojos, sino que a través de una cámara con tecnología que llamamos "finger on the fly", se genera una imagen 3D del carril, con lo cual el nivel de detección de usuarios y monitoreo del movimiento en esa área es mucho más sofisticado que los usados tradicionalmente. Esta tecnología puede, asimismo, bloquear el paso a quienes, sin autorización, intenten salir o acceder a un lugar en sentido contrario.

- ¿Cuánto hace que trabajan en este sistema?

Digicon presentó esta tecnología en 2016, aunque el primer proyecto había sido vendido en 2015, para el aeropuerto de Río de Janeiro, donde tenemos más de 20 carriles instalados desde entonces.



Este sistema estuvo operando de manera óptima durante los Juegos Olímpicos en Brasil, cuando la terminal aeroportuaria tuvo picos de usuarios de hasta 40 mil personas por día. Ya tenemos un parque de equipos instalados en 10 países, totalizando 150 pasarelas en funcionamiento

- ¿La integración de este nuevo concepto ofrece alguna complejidad para el instalador?

- Una cosa es integrar el sistema de control de accesos compuesto por el software, panel y las lectoras y otra cuestión es la instalación física. Para la integración hay dos caminos: uno por contacto seco, tal como puede hacerse con cualquier molinete o pasarela del mercado y otro un poco más complejo, por medio de una interfaz middleware, que se comunica el sistema cloud de nuestros productos. Para ello hay integrar el software del cliente con el middleware, para que pueda comunicarse con nuestro sistema. Es una integración más sofisticada. En cuanto a la instalación física, es totalmente similar a la que debe realizarse para cualquier tipo de molinete o pasarela del mercado con una salvedad: la instalación de la cámara, ya que el sensor debe instalarse encima del carril por el cual accederá la persona, una característica diferente a lo estándar.

MODELO DE NEGOCIOS

"En Brasil somos nuestros propios distribuidores, por lo que vendemos directamente a cadenas de retail o distintos integradores y en algunos casos muy puntuales, cuando se trata de grandes volúmenes o proyectos hay venta directa al cliente, como por ejemplo Petrobras", explicó Cauê Dias acerca del modelo de negocios de Digicon.

"Fuera de Brasil nunca vendemos al

cliente final, siempre trabajamos con un integrador o distribuidor, dependiendo del mercado. Estamos convencidos de que cada país es un mercado diferente, con sus costumbres y metodologías de negocio, por lo cual siempre evaluamos cuál es la fórmula con la que podría adecuarse nuestra empresa a ese mercado para tener éxito", amplió el directivo de la empresa.

- ¿A qué se debe esta estrategia?

- Algunos países tienen fabricantes locales de pasarelas y molinetes mientras que otros deben adquirirlos fuera de su mercado. En cada uno de ellos hay que plantear diferentes estrategias. También hay países en los que el uso de estos dispositivos no está muy difundido, por lo cual el trabajo también es diferente. No creemos que una política global sea aplicable y por eso en cada mercado al que ingresamos planteamos una estrategia diferente. Fuera de nuestra planta en Brasil y en la India, fundada hace dos años y que cuenta con personal propio, en el resto de los países el trabajo de venta y soporte siempre se realiza a través de terceros.

- ¿Qué los motivó a buscar mercado en Argentina?

Argentina es una potencia regional, por lo que siempre es un mercado atractivo. ¿Por qué recién este año comenzamos a trabajar aquí? Sencillamente porque encontramos el socio ideal para hacerlo. La alianza que formamos con DRAMS es un proyecto a largo plazo en el que Digicon ofrece tecnología y el distribuidor su conocimiento del mercado y quien va a brindar el servicio. Ya habíamos querido ingresar al mercado argentino hace unos años, a través de nuestro canal de ventas de Estados Unidos, pero no funcionó. ■