



## Carlos Valenciano: “Alai Secure comienza su operación en Chile”

Según explica Carlos Valenciano, VP Sales Latam de la compañía española, “Alai Secure continúa con su plan de expansión en América Latina y comienza su operación en Chile”. Además, la empresa prepara su próximo lanzamiento comercial en Perú para finales de 2020. Y de cara al futuro, se marca como objetivo potencial el mercado mexicano.



### ■ ■ Por Alai Secure

**A**lai Secure, el primer operador M2M/IoT especializado en seguridad Telco, es el principal proveedor en España de comunicaciones M2M en la industria de seguridad electrónica, con más de 150 centrales de monitoreo en su cartera de clientes.

En 2019, la compañía inició su proceso de internacionalización en Latinoamérica, en poco más de un año comienza la operación en Chile y prepara su próximo lanzamiento comercial en Perú para finales de 2020. Todo un reto si tenemos en cuenta, además, el momento que estamos atravesando. De cara al futuro, Alai Secure se marca como objetivo potencial el mercado mexicano, puesto que en este país existe una gran demanda de servicios por parte de la industria de la seguridad electrónica y las soluciones que ofrece Alai Secure son bien recibidas.

En palabras de Carlos Valenciano, VP Sales Latam de Alai Secure, “hay infinidad de retos por superar en la industria de la seguridad y queda mucho por hacer con las telecomunicaciones M2M en temas de seguridad; es vital sensibilizar a las empresas de los riesgos que afrontan”.

El proceso de internacionalización de Alai Secure en Chile forma parte del plan estratégico de expansión internacio-

nal de la compañía en Latinoamérica, puesto en marcha en el año 2018. Para Valenciano, “el mercado de las telecomunicaciones y la demanda de soluciones M2M en Chile están en el punto de madurez necesario para el desarrollo exitoso de nuestro negocio de especialización en comunicaciones críticas, dirigido a empresas de vigilancia electrónica, para las que las comunicaciones M2M/IoT tienen una importancia crítica”.

Cabe destacar que el inicio de la crisis sanitaria ocasionada por el coronavirus y la expansión del COVID-19 en Chile no puso freno a la decisión ya tomada por Alai Secure. “La crisis del COVID-19 ha sido pura coincidencia. Como compañía no hemos dudado ni un momento en mantener nuestra apuesta de negocio en todos los países donde operamos”, manifiesta el VP Sales Latam de Alai Secure.

Carlos Valenciano pone el acento en que “durante la crisis se ha evidenciado

la necesidad de unas infraestructuras de telecomunicaciones estables, robustas y seguras. Y esa es precisamente nuestra apuesta en valor y nuestra especialización desde la fundación de la compañía en España en 2005”.

### Soluciones adaptadas

Cada mercado tiene particularidades que lo hacen atractivo. Carlos Valenciano hace hincapié en que “el mercado chileno, respecto al colombiano, cuenta con una oferta de comunicaciones M2M aparentemente más desarrollada y madura, pero ambos tienen un denominador común: el servicio de posventa de la mayoría de los operadores a los clientes especializados de M2M –la industria de la seguridad electrónica y las centrales de monitoreo, entre otros– es muy deficiente”.

Por ello, Alai Secure se adapta a las necesidades de cada cliente y mercado, proporcionando soluciones diseñadas y adaptadas a los requerimientos de cada uno de ellos. Además, garantiza que las comunicaciones críticas se efectúen adecuadamente bajo los estándares más exigentes de seguridad Telco.

La compañía, en su estrategia de poner el foco en los clientes y consciente de sus necesidades, pone al servicio de todos ellos, independientemente de su tamaño y volumen de negocio, las he-



herramientas necesarias para ayudarles en su día a día.

De esta manera, nace espacio SIM360, un entorno totalmente digital para poder operar y controlar el ciclo de vida del servicio, diseñado para agilizar y simplificar la gestión y operación de todo su ciclo de vida y, en definitiva, para que puedan ser más competitivos. Consta de la Plataforma de Autogestión, que permite al cliente la gestión en tiempo real de todo el servicio, logrando llevar un control exhaustivo y en tiempo real de su parque de tarjetas SIM desplegadas.

El cliente puede activar tarjetas SIM, modificar estados, elaborar reportes de consumo, etc. Además, dispone de un sistema de alertas que notifica al cliente en caso de que se dispare el consumo en alguna de sus tarjetas SIM desplegadas. Así se evitan sorpresas de última hora en la factura final.

La segunda herramienta de la que se conforma el espacio SIM360 es MINOS, diseñada para que los equipos del cliente puedan interactuar de forma rápida, sencilla e intuitiva y poder recopilar toda la información por parte de la empresa operadora, de forma estructurada y detallada para notificar una incidencia, solicitar un nuevo pedido de tarjetas SIM, solicitar una VPN y activarla, un cambio de servicio, una nueva funcionalidad, etc. MINOS está operado por un equipo de soporte técnico 7x24 local y especializado.

### Retos en Chile

Carlos Valenciano se muestra convencido de que "el mercado de Chile, por su madurez, está demandando mayores niveles de servicios y comunicaciones robustas y seguras, especialmente en verticales como las centrales de monitoreo, así como en otras nuevas verticales, donde la telemetría y la gestión de datos se están mostrando como una necesidad

## SIM360

CAC- Plataforma de Autogestión



### ■ Utilidades de la Plataforma de Autogestión de Alai Secure.

para la mejora de procesos y la optimización de recursos".

Para ofrecer el mejor servicio es necesario conocer bien el tipo de cliente del mercado chileno. "Los clientes B2B chilenos son muy exigentes con sus comunicaciones M2M", explica. En concreto, "demandan flexibilidad en los planes de datos, tanto en el tamaño como en la posibilidad de contar con pequeños paquetes personalizados de SMS o servicios de voz, que les permita ofrecer el mejor servicio en sus comunicaciones de alarmas y de transmisión de vídeo", acentúa Carlos Valenciano.

En la industria de la seguridad, puntualiza, "el patrón de consumo de datos es el más demandado, produciéndose un auge del requerimiento en servicios como aumentar el ancho de banda y una mayor calidad para la verificación por vídeo".

### La mejor solución

El primer operador M2M/IoT, consciente de las necesidades del mercado chileno,

cuenta con una trayectoria suficientemente sólida como para haber convertido en fortalezas gran parte de las necesidades que demanda la industria de seguridad electrónica. En España, Alai Secure cuenta con más de 150 centrales de monitoreo, además de ofrecer sus servicios a compañías de conexión de alarmas, transmisión de vídeo, empresas de control de acceso, etc. Y también ofrece servicio en verticales como la telemetría, teleasistencia, ascensores, control de flotas, etc.

La compañía desarrolla su estrategia priorizando la seguridad en las comunicaciones críticas, poniendo especial énfasis en la flexibilidad de la oferta, que adapta a cada uno de sus clientes, y reforzando el servicio de posventa. Para Carlos Valenciano, "contar con los más exigentes estándares de seguridad en las comunicaciones es vital" y, dado que esta es la especialidad de Alai Secure, la compañía se muestra confiada en que aportará un buen número de valores añadidos al mercado chileno.

A nivel de producto, Alai Secure presenta novedades como la tarjeta SIM Alto Rendimiento, especialmente diseñada para comunicaciones M2M/IoT y que cumple con los estándares más exigentes de seguridad, conectividad, resistencia y fiabilidad. Lo que la hace diferente y especial con respecto a la competencia es su mayor durabilidad, hasta cinco veces más que una SIM convencional, y su resistencia frente a condiciones de uso extremas de humedad, vibraciones, golpes y temperatura, soportando hasta +105°C y -45°C, tanto en exterior como ruderizadas.

Todo ello, concluye Valenciano, "con el objetivo de trabajar de la mano del usuario, acompañándolo en todo momento, adaptándonos a sus necesidades y ofreciéndole el mejor servicio de atención al cliente nacional y especializado". ■

