

«El 2020, contra todo pronóstico, va a ser un año clave para Alai Secure»

Fotos: Alai Secure

MARIO MENDIGUREN ASUMÍA EN 2010 LA DIRECCIÓN DE MARKETING DE ALAI SECURE. DESDE 2018 PARTICIPA DIRECTAMENTE EN EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA COMPAÑÍA EN LA REGIÓN DE LATAM, ESE MISMO AÑO ALAI EMPEZABA A OFRECER SERVICIO COMERCIAL EN COLOMBIA. HOY MARIO HACE EVALUACIÓN DE ESTE ÚLTIMO AÑO Y NOS PRESENTA LAS ÚLTIMAS NOVEDADES.



–**Mario ¿Cómo está siendo este año 2020 para vosotros?**

–No cabe duda de que este 2020 está siendo un año muy difícil para todos. Un año cargado de emociones e incertidumbres en el que estamos atravesando una dura crisis que nos ha obligado a todos a cambiar muchos hábitos de vida y a reinventarnos profesionalmente para poder seguir compitiendo. Pero es justo decir que este año no ha sido todo malo. El 2020, contra todo pronóstico, va a ser un año clave para Alai Secure en cuanto al

lanzamiento de nuevos servicios y muy especialmente, a nivel de expansión internacional como el inicio de la comercialización de servicios en Chile a principios de año.

–**¿Qué otros planes de apertura tenéis en la región de Latam?**

–Estamos trabajando ahora mismo ultimando los detalles finales con el objetivo de terminar el año con la apertura de nuestra nueva filial en Perú. Contamos con el visto bueno del regulador y acuerdo con el Operador Host, y ya hemos

empezado a desplegar nuestra plataforma tecnológica con idea de empezar a ofrecer servicio comercialmente a lo largo del Q1 del 2021.

–**Hemos visto recientemente que anunciabais el lanzamiento de vuestra nueva SIM Global. Cuéntanos qué tiene de especial esta nueva tarjeta y qué recibimiento está teniendo por parte del mercado.**

–La nueva SIM Global es una tarjeta **Multi-operador y Multi-país**. Hemos querido lanzar una nueva SIM que cuente con todas las características y ventajas de nuestra tarjeta Alto Rendimiento en cuanto a durabilidad y resistencia en condiciones de uso extremo, y, además, darle esa capacidad añadida de ser **Multi-operador real y Multi-país**.

Estamos muy contentos con la aceptación que está teniendo en el mercado, especialmente en el sector de la Seguridad Privada. Su perfil **Multi-operador** permite a empresas de Seguridad e instaladores poder gestionar la logística de una única tarjeta SIM en el cliente y optimizar los tiempos en la operativa de alta y activación de la tarjeta. La nueva SIM Global se conecta siempre a la mejor cobertura disponible, allá donde esté y de forma automática.

Además, su perfil **Multi-país**

permite a las empresas de seguridad poder abordar proyectos más ambiciosos, tanto en el caso de que se trate de compañías que ofrecen servicios en movilidad y quieren ofrecer el mismo nivel de seguridad, independientemente del país en el que se encuentre.

–¿A qué te refieres cuándo hablas de que se trata de una SIM Multi-operador real? ¿Qué ventaja supone para las empresas de Seguridad Privada?

–Nuestra nueva tarjeta **SIM Global** no es una SIM en roaming. Su perfil **Multi-IMSI** nacional le permite poder estar conectada a varios Operadores de Red Móvil diferentes a la vez y no depender de la red de un único operador de origen, lo cual nos garantiza que la SIM se conecte siempre, de forma automática, a la mejor cobertura posible en cada ubicación y en cada momento.

Esta característica, además, permitirá que, en caso de contingencia de la red, podamos realizar un balanceo automático rápidamente y de forma segura hacia otra red disponible permitiéndonos estar conectados siempre a la mejor cobertura posible en cada momento.

Esta capacidad es claramente una ventaja diferencial de la nueva SIM Global para las empresas de Seguridad que, además de poder optimizar su operativa diaria, les permite poder reaccionar rápidamente frente a una caída de la red móvil y seguir ofreciendo servicio con total normalidad.

–Hace unos días leíamos que habíais participado en un proyecto

piloto de LoRaWan con la Universidad Rey Juan Carlos ¿qué nos puedes contar al respecto?

–A principios de año la URJC nos invitaba a participar en su proyecto piloto **SmartCampus LoRaWan 2020** con el objetivo de disponer de una solución de telemetría para la medición de la calidad del aire en las aulas -niveles y calidad del aire, temperatura ambiente, humedad relativa, presión atmosférica, luz ambiente, CO2-, de cara a poder ofrecer una vuelta con garantías a las clases tras

el período de confinamiento vivido, provocado por la pandemia del COVID 19. El pasado 15 de octubre la URJC daba por finalizada con éxito la fase piloto y ordenaba su paso a producción en real.

–¿Porqué LoRaWan?¿Qué ventajas os ofrece?

–**LoRaWan** es una tecnología de comunicación entre objetos que se caracteriza por su bajo coste y su ultra-mínimo consumo, llegando a tener una autonomía superior a 12 años. Nos permite transmitir poca información a larga distancia, pudiendo alcanzar distancias de hasta 15 y 20 km tanto indoor, como outdoor-.

–¿Qué oportunidades os abre LoRaWan?

–**LoRaWan** nos va a permitir ofrecer a nuestros clientes la oferta

de comunicaciones M2M/IoT más completa del mercado y abordar con garantías cualquier escenario de servicio de una forma eficiente en costes y, como no, de forma siempre segura.

–¿En qué otras líneas de trabajo estáis inmersos actualmente?

–Estamos trabajando en nuestro nuevo Programa de Partnership para el desarrollo de nuestro canal de comercialización indirecta. Hace tiempo que veníamos percibiendo una gran demanda de comunicaciones M2M/IoT y, por

ese motivo, consideramos oportuno lanzar este programa, que está destinado a aquellas empresas que puedan estar interesadas en distribuir sus servicios especializados M2M/IoT a través del canal de partnership más completo del Sector Telco mediante diferentes figuras de colaboración –fabricantes de hardware, distribuidores de hardware, consultoras de TI-, que se adaptan a los perfiles más heterogéneos de distribución presentes en cada país y en cada industria o vertical.

Queremos aportar modelos de negocio que tengan recurrencia y contribuyan a que sectores que se han visto más afectados durante la pandemia –como, por ejemplo, los fabricantes de hardware– puedan seguir facturando en momentos de parada técnica como el actual. *



Nueva **SIM GLOBAL** de Alai Secure



Especial comunicaciones M2M/IoT Multi-operador y Multi-país

- Única SIM con multicobertura nacional
- Sistema Multi-IMSI *

* No depende de la red de un único operador de origen

* Se conecta a la mejor cobertura de forma automática