



bonilha@digifort.com.br

Digifort

Más del 80% del mercado de software de monitoreo es la carta de presentación de Digifort en nuestro mercado, al que ofrece una solución sumamente versátil, escalable y con opciones de integración de sistemas.

Foto: Mariano Bonaglia, Gerente Técnico de Systrade Tecnología, y Carlos Bonilha, Director de Digifort

Digifort, especialista en sistemas de seguridad digital, es una empresa de origen brasileiro que se inició en el desarrollo de dispositivos wireless. La creciente demanda de herramientas ya no para el enlace sino para la gestión de elementos de vigilancia, como las videocámaras, llevó a sus ingenieros a plantearse la posibilidad de completar su gama de productos ofreciendo un software específico, capaz de administrar cámaras y dispositivos de seguridad electrónica. Localizada en San Pablo, Brasil, en la actualidad **Digifort** exporta su producto a todo el mundo a través de distintas subsidiarias: una de ellas ubicada en Australia, desde donde distribuyen para Europa, África, Sudáfrica, Asia y Oceanía y otra en Estados Unidos para la distribución en Norteamérica, América Central y algunos países de Sudamérica. Desde Brasil se cubre todo el mercado local y el resto de América del Sur.

Eduardo Bonilha, uno de los directivos de Digifort, cuenta sobre los beneficios del productos y su llegada a nuestro país, donde **Servishop Net SA**, la representa localmente, quien además de distribuir la solución a través de una política de canales, brinda capacitaciones y soporte de manera permanente apoyando el ciclo comercial antes y después de las ventas.

"Desarrollamos un software para monitoreo y grabación de cámaras que, además incluye automatización y control de alarmas. Inicialmente nació como una plataforma solo de monitoreo y más tarde se desarrolló toda la parte de integración, capaz de gestionar todo un sistema de seguridad. Asimismo, con un partner desarrollamos un módulo de domótica que permite integrar todos los sistemas en una sola plataforma, convirtiéndose en una plataforma de gestión capaz de administrar sitios, usuarios, servidores y dispositivos IP de cualquier tipo", explicó Bonilha.

- ¿Cuáles son los principales atributos del software?

- La fortaleza de Digifort es que se

trata de una plataforma multimarca, multidioma, altamente amigable y con la mejor relación costo-beneficio del mercado. Capaz de manejarse a través de web server y con un recurso adicional para la reducción del consumo del ancho de banda, ya que en instalaciones de muchas cámaras demanda un solo script, es decir que trabaja de servidor a servidor con la posibilidad de hacer un puerto a puerto entre usuario y cámara, con lo cual también se ofrece una arquitectura sumamente versátil. Además, es un software de fácil operación, que demanda al operador pocas horas de entrenamiento. Es una plataforma totalmente configurable en diferentes jerarquías y es capaz de centralizar, en un único software, todos los sistemas de

"La cercanía entre mercados, la posibilidad de ofrecer nuestra experiencia y la creciente demanda de software capaz de integrar distintos sistemas de vigilancia y seguridad son algunas de las razones que nos impulsaron a ingresar al mercado argentino"

seguridad y automatización de un lugar, sea este una PYME, una corporación, o bien una ciudad.

- ¿Tiene alguna limitación en sus aplicaciones?

- Nuestro software es capaz de funcionar con más de 800 modelos diferentes de cámaras, reunidos en 60 fabricantes de todo el mundo. No hay en la actualidad otro software capaz de cubrir tan amplio espectro. A nivel aplicación es un software muy versátil, tanto en el lugar como para los equipos utilizados, gracias a su capacidad de trabajar con tantos modelos de cámaras. La versatilidad hace, también, que el

software vaya creciendo constantemente y se vaya adaptando a las necesidades del usuario.

- ¿Cuáles son sus principales mercados?

- Apuntamos, en principio, a proyectos de entidades de gobierno o ciudades que están implementando sistemas de seguridad por cámaras. La capacidad de gerenciamiento de nuestra plataforma hace que este tipo de soluciones se facilite, brindando optimización de recursos tanto tecnológicos como humanos. Esto no significa que no trabajemos con el mercado privado, como la industria o el comercio. Las opciones que brinda nuestro producto son muy amplias, tanto que en cuatro años llevamos comercializadas alrededor de 40.000 licencias y tenemos, en Brasil, un participación del 80% el mercado, entre obra pública y privada.

- ¿Cuáles fueron las motivaciones para venir a nuestro país?

- En principio llegamos a Argentina invitados por **Axis**, empresa con la que trabajamos juntos en varios proyectos, para mostrar lo que nuestra de plataforma de integración podía ofrecer junto a sus soluciones de cámaras IP. Esa posibilidad, sumada a nuestra sociedad local con **Servishop** nos motiva a tener presencia constante en el mercado argentino, que está en franco crecimiento y al que vemos con muy buenas posibilidades de desarrollar. Como hasta el momento no encontramos límites en la aplicación de nuestra plataforma, ya que puede adaptarse a todo tipo de emprendimientos, creemos que las posibilidades de comenzar a ganar mercado, por la cantidad y calidad de la obra pública y privada, son muy alentadoras. ■

Para mayor información:

(54 11) 4812-0047

mbonaglia@servishopnet.com.ar

www.digifort.com